

## Материалы секций

КЛИМАТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА  
И НИЗКОУГЛЕРОДНАЯ ЭКОНОМИКА  
МЕНЕДЖМЕНТ  
СОЦИОЛОГИЯ  
ЭКОНОМИКА



17-26 апреля 2023  
НОВОСИБИРСК



СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК  
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ  
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**МНСК-2023**

**КЛИМАТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА  
И НИЗКОУГЛЕРОДНАЯ ЭКОНОМИКА**

•  
**МЕНЕДЖМЕНТ**

•  
**СОЦИОЛОГИЯ**

•  
**ЭКОНОМИКА**

Материалы  
61-й Международной научной студенческой конференции

17–26 апреля 2023 г.

Новосибирск  
2023

УДК 338:620.9:502/504(063)  
ББК У28я431  
К492

**К492** Климатическая политика и низкоуглеродная экономика. Менеджмент. Социология. Экономика : Материалы 61-й Междунар. науч. студ. конф. 17–26 апреля 2023 г. / Новосиб. гос. ун-т. — Новосибирск : ИПЦ НГУ, 2023. — 498 с.

ISBN 978-5-4437-1439-4

Данное издание представляет собой публикации тезисов 61-й Международной научной студенческой конференции 2023 г. (МНСК-2023) по климатической политике и низкоуглеродной экономике, менеджменту, социологии и экономике.

Материалы конференции представляют интерес для студентов, аспирантов, преподавателей, научных работников, сотрудников образовательных учреждений.

УДК 338:620.9:502/504(063)  
ББК У28я431

ISBN 978-5-4437-1439-4  
DOI 10.25205/978-5-4437-1439-4

© СО РАН, 2023  
© Новосибирский государственный университет, 2023

SIBERIAN BRANCH OF RAS  
MINISTRY OF SCIENCE AND HIGHER EDUCATION  
OF THE RUSSIAN FEDERATION  
NOVOSIBIRSK STATE UNIVERSITY

**ISSC-2023**

**CLIMATE POLICY  
AND THE LOW-CARBON ECONOMY**

•

**MANAGEMENT**

•

**SOCIOLOGY**

•

**ECONOMICS**

Proceedings  
of the 61<sup>th</sup> International Scientific Student Conference

April, 17–26, 2023

Novosibirsk  
2023

УДК 338:620.9:502/504(063)  
ББК У28я431  
К492

**К492** Climate Policy and the Low-Carbon Economy. Management. Sociology. Economics : Proceedings of the 61<sup>th</sup> International Scientific Student Conference. April, 17–26, 2023 / Novosibirsk State University. — Novosibirsk : IPC NSU, 2023. — 498 p.

ISBN 978-5-4437-1439-4

This edition represents the publications of the 61<sup>th</sup> International Scientific Student Conference 2023 (ISSC-2023) theses in climate policy and the low-carbon economy, management, sociology, economics.

These Conference materials can be of interest for students, Ph.D. candidates, professors, scientists, and members of educational institutions.

**УДК 338:620.9:502/504(063)**  
**ББК У28я431**

ISBN 978-5-4437-1439-4  
DOI 10.25205/978-5-4437-1439-4

© SB RAS, 2023  
© Novosibirsk State University, 2023



## КЛИМАТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И НИЗКОУГЛЕРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Председатель секции — д-р экон. наук, профессор *И. В. Филимонова*

Сопредседатель секции — канд. экон. наук *А. В. Комарова*

Ответственный секретарь секции — *А. А. Карташевич*

### **Экспертный совет секции**

д-р экон. наук, профессор *И. В. Филимонова*

канд. экон. наук *А. В. Комарова*

канд. экон. наук, доцент *И. В. Проворная*

канд. экон. наук, доцент *М. В. Мишенин*

канд. экон. наук *В. Ю. Немов*

канд. экон. наук *Е. А. Кузнецова*

*О. И. Кривошеева*

## CLIMATE POLICY AND THE LOW-CARBON ECONOMY

Section Head — Dr. Econ., Prof. *I. V. Filimonova*

Section Co-Chair — Cand. Econ. *A. V. Komarova*

Section Responsible Secretary — *A. A. Kartashevich*

### **Section scientific committee**

Dr. Econ., Prof. *I. V. Filimonova*

Cand. Econ. *A. V. Komarova*

Cand. Econ., Assoc. Prof. *I. V. Provornya*

Cand. Econ., Assoc. Prof. *M. V. Mishenin*

Cand. Econ. *V. Yu. Nemov*

Cand. Econ. *E. A. Kuznetsova*

*O. I. Krivosheyeva*





УДК 330.322

## **Ecological and Climate Aspects of the Development of Petroleum Projects in Arctic**

M. M. A.A. Mahmoud

Novosibirsk State University

Arctic region holds approximately 90 billion barrels of oil, over 1,6 trillion cubic feet of gas, and 44 billion barrels of NGLs. And of all of these resources, approximately 84 % is expected to be found offshore. Fossil fuels are a crucial element in the world's energy mix. With the ongoing energy crisis, it is now apparent more than ever how reliant the world is on oil and gas for most of its energy supply and that the move to renewable energy will take decades to realize. Over 50 % of the Arctic resources are believed to exist in the Russian section of the region. The region has succumbed to low level of development due to technological, logistical, economic, and environmental difficulties for successful project development [1].

The aim of this research is to analyze how the ecological and climate factors affect and is affected by the offshore petroleum projects in the Arctic.

According to the aim of the research the following objectives were set:

- Review the development situation in the region including offshore petroleum projects and the Northern Sea Route and how they are affected under current conditions.
- Review of the environmental and ecological aspects of the Arctic region and how they influence offshore projects.
- Estimate environmental factors that are to be implemented in the evaluation process of offshore oil and gas projects in the Arctic.

With climate change acting in favor of arctic development making the region accessible for longer period per year, the Russian government introduced a major strategy for Arctic development that will be in action until 2035. The basic principles of the new policy include the development of the Arctic as a strategic resources base and the development and utilization of the Northern Sea Route. The plan includes logistics infrastructure in the region such as upgrading the icebreaker fleet, four regional airports, and to construct transport infrastructure (railways and ports) to assist in the economic development and the exploitation of Arctic natural resources. And for economic support the government introduced a new set of bills that defines incentives and tax reliefs for new petroleum projects in the region.

Even though that technological, logistical, and economic factors play a significant role in the development challenge, the climate factor is a double-edged sword. Besides being in favor to the region's development plan as melting of glaciers and sea ice provides access to the new oil and gas fields that are estimated to account for 5,3 percent and 21,7 percent of the global proved oil and gas reserves and a longer ice-free period reduces the costs of exploration and production activities [2]. On the negative side, the ongoing oil and gas offshore projects has had a significant impact on the atmosphere of the arctic. Gas flaring of the associated gas has been a main source of air pollution in the region [3]. These pollutants contribute to the

warming of the region which affects its biodiversity and the lives of the indigenous people. A joint study of Norwegian and Russian scholars deduced that in the Arctic region, gas flaring contributes to 42 percent of all Arctic black carbon surface concentrations, when the global average is only 3 percent [4].

Furthermore, the warming in the region has a significant geological impact in the shape of thawing permafrost. Permafrost in the geological formation of the Arctic land has always acted as a solid foundation that holds all structures built in the region on land or on the seabed. Taking this fact into account, thawing of permafrost risks the stability of all structures in the regions and their collapse.

In addition, oil spills in environments dominated by ice are a difficult challenge to tackle, the liquidation of oil in ice environment at subzero temperatures becomes impossible to tackle when the oil gets under the sea ice. Moreover, marine ecosystems in the Arctic are particularly vulnerable to oil spills from explosions, pipeline leaks, or shipping accidents and spill response in these regions take a prolonged period of time due to the lack of infrastructures while due to the nature of Arctic Ocean ecosystem, it could take decades to recover [5].

Petroleum projects in the region damages the land in a continuously increasing rate while the rate of restoration of the local environment is relatively lower and the technologies for recultivation of polluted lands are so far ineffective. In terms of offshore projects this threatens marine life in the region which is the main food supply for the indigenous people. Arctic ecosystem is relatively fragile and vulnerable to accidents that can happen during petroleum and shipping activities.

1. Bird K. J. et al. Circum-Arctic resource appraisal: Estimates of undiscovered oil and gas north of the Arctic Circle. // US Geological Survey. 2008. 4 p.
2. Borshchevskaia E. et al. Pollution in the Arctic: Oil and Gas Extraction on the Continental Shelf as a Major Contributor. 2022. URL: <https://www.thearcticinstitute.org/pollution-arctic-oil-gas-extraction-continental-shelf-major-contributor/> (date: 05.02.2023).
3. Burkett V. Global climate change implications for coastal and offshore oil and gas development. *Energy Policy*. 2011. 39(12): 7719–7725.
4. Jørgensen-Dahl A. Arctic Oil and Gas. ARCTICS. 2010. URL: <http://www.arctis-search.com/Arctic+Oil+and+Gas>. (date: 11.02.2023).
5. Stohl et al. Black carbon in the Arctic: The underestimated role of gas flaring and residential combustion emissions. *Atmospheric Chemistry & Physics*. 2013. 13: 8833–8855.

Scientific Supervisor — Assoc. Prof. A. V. Komarova

УДК 336.221

## **Assessment of the tax burden of the oil and gas sector in Russia**

M. E. Mikhail

Novosibirsk State University

The petroleum industry is one of the leading industries in terms of revenue generation both for companies and the state. It represents one of the sources used to enrich the country's economy. About 40 % of the Russian federal budget comes from oil and gas taxation which shows how important this industry is for the Russian economy. However, the process of taxation is always in change which imposes a fiscal burden for oil and gas companies. The increasing importance of climate and ecological agenda can add to the transfer of funds from companies to the state. Moreover, highly volatile prices of oil and the exchange rate of the ruble, as well as arising geopolitical challenges that lead to the changing export routes for the companies provide unstable background for the stakeholders.

In terms of income and employment, the oil and gas industry is among Russia's most significant industries. The industry has been crucial to the nation's economic development and has helped it to keep its place as one of the biggest energy producers in the world. The tax burden on the oil and gas industry in Russia, however, has been a matter of constant discussion and has undergone numerous modifications in recent years. In this study, the tax burden on Russia's oil and gas industry is evaluated.

The taxation system is highly needed to ensure the growth of countries in terms of economic growth and for oil and gas companies in terms of sustainable investment and development. Nowadays, there are some challenges facing oil and gas companies toward achieving sustainable development. The challenges vary from unstable geopolitical situations and tax maneuvers to unstable supply and export routes which lead to price fluctuation. Despite the importance of the fact, that the share of unconventional oil is growing, it represents a fiscal burden for oil companies. In Russia, the fiscal burden for oil production is about 68% of companies' revenue. This is one of the drawbacks of the taxation system that does not allow companies to achieve high benefit and return on their investment. Another drawback is constant tax transformation, such as tax maneuvers, which oil and gas companies have to face nowadays. In 2014, the tax maneuver was imposed for the Russian oil industry which represents a challenge for oil companies. To face this challenge there is a need for a complex analysis and methodical solution from the point of view of companies and government.

Russia's oil and gas industry is subject to a number of taxes, including the value-added tax, property tax, and tax on the exploitation of minerals. Additionally, businesses in the sector must pay export taxes as well as customs taxes on imported goods and services. The tax burden on Russia's oil and gas industry has undergone numerous adjustments in recent years, with the most recent revisions aiming to boost the tax revenues produced by the industry.

The aim of this study is to provide an approach for the complex assessment of the main parameters of the taxation system for petroleum companies and the state in Russia. In order to address this aim, the following objectives have been set:

- Exploring the theoretical basis and experience of the practical application of the taxation system for resources industries.
- Analysis of the possible approaches to evaluation of the effects of the parameters of the taxation system on different shareholders.
- The buildup of the system of the parameters (approach) for the complex assessment of the influence of the taxation system on companies and states.

The taxation of petroleum resources is different from the taxation of final petroleum products. Taxation of the petroleum products is one of the revenue sources of the countries. Petroleum products generate about 7 to 30% of total developing countries revenue.

The Russian government has recently implemented a number of policies to raise the tax income brought in by the oil and gas industry. These actions have included raising the tax on mineral extraction, raising the crude oil export tariff, and enacting a new tax on oil and gas output. In order to lessen tax evasion and avoidance in the industry, the government has also implemented new restrictions. Despite these actions, Russia's oil and gas industry still pays comparatively little in taxes compared to other significant oil-producing nations

The oil and gas sector plays a major role in the economic growth of the country. The yield of taxes imposed on the oil and gas sector is high but, the taxation system is always in change. This change is influencing the state and companies' budgets.

From 1992–2002, the change in the taxation system aimed at inflowing investment through royalties for the replacement of the mineral raw material base.

It seems that the taxation system in Russia was formed in a high-risk condition and a long-term analysis is needed to assess the Tax maneuver of the oil industry to get certain results about its effectiveness as it leads to deduction from the company's investment and budget.

In conclusion, the tax burden on the oil and gas industry in Russia is still a subject of discussion and has undergone a number of modifications recently. There is constant discussion regarding the need for the industry to contribute more to the nation's tax income, even while it continues to play a significant part in the economic growth of the nation. As the government attempts to enhance its tax collections from the industry, more adjustments to the tax code are expected to be made in the future.

Scientific supervisor — Assoc. Prof. A. V. Komarova

УДК 339.92

## **China-Russian Energy Cooperation and Energy Security strategy**

Zhang Fan

Novosibirsk State University

With the development of economic globalization and regional economic integration, as well as the expansion of the scope and depth of the impact of the energy crisis, cooperation became an effective tool for both energy importing countries and energy exporting countries. Russia is well known as the major energy exporter and China is the biggest energy importer in the world. Energy has played a vital role in the development of both countries. Russia has achieved economic stability, national revival, and international influence by virtue of its strong energy reserves and large-scale oil and gas exports. China has gained a great success in economic growth and social development since 2000. However, its energy dependency has been increasing year by year.

At present, the geopolitical pattern of global oil and gas resource consumption is changing. With the continuous development of China's economy, China's dependence on foreign energy has become more and more intense. As a neighbor country of China, China and Russia have the unique geographical advantages. In recent years, the international political pattern has undergone tremendous changes.

The aim of the research is to provide justification for the future energy cooperation between China and Russia based on the evaluation of the current conditions and forecasts.

The Objectives of the research are the following:

1. Provide extensive analysis of the literature in the area of energy security and energy cooperation of Russia and China in the field of oil, gas, and electricity.
2. Analyze the current energy cooperation models between two countries.
3. Choose suitable model to analyze energy security levels of both countries.
4. Analyze results and make suggestions for both countries regarding the possible strategies of energy security.

International Energy Agency defined Energy security as all energy resources can be reliably and affordably accessed to a country (Energy security, 2022). Energy security is a concern of many countries and regions. Oil-importing countries are highly dependent on energy but have scarce energy reserves. Due to the huge population, China's energy resources per capita are relatively low, and the foreign dependence on crude oil and natural gas has reached 70 % and 40 % respectively. Therefore, energy security has become an important factor affecting China's economic development (Chien-Chiang L, 2022). Energy import diversity is extremely important for China's policies decision. Oil-importing countries focus on energy supply, while oil-exporting countries focus on energy demand. The energy security of energy exporting countries is more vulnerable to external shocks, which have profound effects on capital formation, environmental planning and economic growth. For Russia, the internal risk strategy is mainly related to the supply and production safety of Russian energy companies,

the development of new technologies and cost reduction, while the external risk strategy is aimed at energy exporting diversification, the Russian government considers both international sanctions and the energy transition as threats to energy security (Novikau, 2020).

In general, international energy cooperation can be divided into new energy technology innovation cooperation, trade cooperation, renewable energy cooperation, financing, and management of the initiative energy sector, etc. The establishment of an inter-country cooperation mechanism is related to bilateral or multilateral national conditions.

Russia and China are eager to enhance their influence in the international energy field. In this regard, China and Russia have the common interests, cooperation is one of the best choices to achieve the above goals. China imported 79,9 million tons oil and 6,2 billion cubic meters natural gas from Russia by the end of 2021. In 2022, Russia replaced Saudi Arabia becoming the biggest oil exporter of China and Chinese government signed a 30 years gas contract with Gazprom in February which suggests that the cooperation between these two countries will become deeper and deeper.

There are inevitably some problems in the current stage of Sino-Russian energy cooperation, and both sides need to find a balance to maximize the benefits. For oil transactions, international oil benchmarks, such as Brent and WTI, are usually taken by Chinese and Russian governments. However, for natural gas transactions, there is no clear transaction benchmark in the world. Usually, the Chinese and Russian governments have to conduct long-term negotiations to obtain a price that is beneficial to them. The choice of currency is also a difficulty for both countries. Due to the instability of the world, the values of currencies are fluctuating.

1. IEA «Energy Security — Topics» IEA. Retrieved October 20, 2022 (<https://www.iea.org/topics/energy-security>).
2. Lee, Chien-Chiang, and Chang-song Wang. 2022. «Financial Development, Technological Innovation and Energy Security: Evidence from Chinese Provincial Experience» *Energy Economics* 112:106161. doi: 10.1016/j.eneco.2022.106161.
3. Novikau, Aliaksandr. 2021. «What Does Energy Security Mean for Energy-Exporting Countries? A Closer Look at the Russian Energy Security Strategy» *Journal of Energy & Natural Resources Law* 39(1):105–23. doi: 10.1080/02646811.2020.1794108.

Scientific supervisor — Assoc. Prof. A. V. Komarova

УДК 330.322

## **Исследование взаимосвязи нормы накопления, экономического роста и инвестиций в климатические проекты**

Н. Г. Акопов

Новосибирский государственный университет

Одной из центральных проблем экономики является выявление факторов, способствующих экономическому развитию страны. Среди таких значимых факторов обоснован показатель «норма накопления», оказывающий значительный эффект на экономическую динамику. В последнее время актуальным стало инвестирование в «зеленые» проекты, что обуславливает рост нормы накопления, но положительно ли это влияет на экономический рост? В целом норма накопления оказывает положительный эффект на экономический рост. Так, по данным Всемирного банка в экономике Китая, которая является лидирующей в мире, норма накопления составляет 42 %, но есть и такие страны как США, которые также являются крупными экономиками, а при этом показатель нормы накопления составляет 21 %. Поэтому для дальнейшего углубленного анализа, необходимо будет построить корреляционную модель, позволяющую оценить степень зависимости между среднегодовым темпом прироста ВВП и средней нормой накопления в странах с различным уровнем экономического развития.

Выполнение данного исследования базируется на данных Всемирного банка и Банка России. Теоретической и методологической основой являются работы отечественных специалистов в области экономики (Б. Л. Лавровский и А. В. Чуваев, А. О. Баранов, А. В. Рыженков, К. К. Вальтух и др.).

Цель работы состоит в комплексном исследовании факторов, оказывающих воздействие на экономический рост, а также выявление среди них наиболее значимых путем использования эконометрических методов.

Для достижения цели в ходе исследования поставлены следующие задачи:

- анализ теоретических и методических основ формирования нормы накопления;
- определение факторов, влияющих на экономическую динамику, включая норму накопления и инвестиции в климатические проекты;
- построение и оценка качества эконометрической модели;
- интерпретация результатов исследования и обоснование рекомендаций по инвестициям в климатические проекты.

Объектом исследования является динамика ВВП стран. Предметом исследования — методы эконометрического анализа.

Если сопоставить показатели средней нормы накопления и среднегодового темпа прироста ВВП, то мы не увидим очевидного влияния нормы накопления. Так, в Израиле среднегодовой темп прироста ВВП составил 4,11 % при норме накопления равной 21,3 %, а в Норвегии эти показатели равны 2,41 % и 23,6 % соответственно. Аналогичный пример можно привести и с другими странами, например Канада и Ирландия,

при примерно равных нормах накопления разница в приросте ВВП почти в 2 раза. Отсюда мы можем сделать вывод, что сопоставлять экономический рост только с нормой накопления, забывая о таких важных показателях, как приростная капиталоемкость, некорректно.

В ходе исследования ожидается увидеть, что влияние нормы накопления на экономический рост хоть и есть, но не столь выраженное, как предполагалось в начале. Так же можно предположить, что влияния различных факторов на экономический рост зависит и от стадии технологического развития страны.

Таким образом, автором предполагается провести комплексное исследование о взаимосвязи нормы накопления и темпов экономического роста, которое позволит в дальнейшем выполнить прогноз экономического развития стран преимущественно на основе их инвестиционной политики.

1. Григорьев Л., Иващенко А. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций // Вопросы экономики. 2011. Т. 6. С. 4–19.
2. Лавровский Б. Л., Горюшкина Е. А., Шильцин Е. А. Инвестиционный ресурс экономического роста: не только количество // Всероссийский экономический журнал ЭКО. 2019. № 12 (546). С. 124–140.
3. Лавровский Б. Л., Чуваев А. В. О соотношении экономической динамики и нормы накопления (международный опыт) // Проблемы прогнозирования. 2022. № 2 (191). С. 6–16.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. И. В. Филимонова



УДК 330.3

## **Проблемы реализации ESG-трансформации российскими субъектами малого и среднего бизнеса**

Ю. С. Аكوпова, В. И. Касаткина, А. В. Нагайцева

Томский государственный университет

Современное сообщество инвесторов формирует спрос на оценку и учет экологических, социальных и корпоративных факторов, которые находят отражение в концепции ESG (E — Environmental, S — Social, G — Governance). Для бизнеса учет ESG-факторов помогает комплексно оценивать корпоративные риски [1]. При этом ESG-трансформация в большей степени касается компаний, функционирующих в стратегически важных отраслях (энергетика, нефтегазовая отрасль, металлургия). Именно они инкорпорируют ESG-повестку в стратегию развития. В связи с этим возникает вопрос: нужно ли малому и среднему бизнесу (МСП) с относительно небольшим объемом ресурсов и меньшим влиянием следовать мировому тренду на устойчивое развитие, и с какими проблемами они могут столкнуться.

Данный вопрос обуславливается наличием положительных результатов ESG-трансформации в крупном бизнесе, которые могут служить мотивацией для МСП. Количество МСП в России с 2017 г. до начала 2023 г. выросло примерно в 125 000 единиц [2]. А это означает, что ресурсный потенциал может быть распределен в наиболее востребованные виды деятельности для решения актуальных проблем, связанных с экологией, занятостью, качеством жизни. Таким образом, МСП может занять достойное место в повестке устойчивого развития и учете ESG-факторов, однако распространенный миф «ESG — только для корпораций» может существенно тормозить данные процессы.

Цель исследования — выявление потенциальных рисков при ESG-трансформации МСП России и разработка предложений по их минимизации.

Задачи исследования:

- проанализировать внешнюю среду (экономические, социальные, экологические, институциональные факторы) российских компаний;
- проанализировать практики ESG-трансформации и разработки ESG-стратегий;
- выявить проблемные зоны внедрения ESG для МСП и предложить возможные варианты решения обозначенных проблем.

Анализ исследований ведущих экспертов, рейтинговых агентств, специализированных организаций показал, что основные проблемы, связанные с внедрением ESG-стратегии, можно распределить по пяти областям:

- целесообразность: нет понимания результатов от внедрения ESG, отсутствие бенчмарков;
- ресурсы: приоритетность других направлений развития;
- компетенции: не достаточно компетенций высшего менеджмента для системного перехода к ESG-трансформации, неосведомленность менеджмента в области ESG;

- внимание: приоритеты государства, крупных инвесторов сосредоточены на стратегических важных отраслях; инструменты — только для крупного бизнеса;
- системность и единство: отсутствие единых законодательных актов в области регулирования ESG, расхождения в стандартах и практике ESG, отсутствие единой методики оценки ESG-факторов и т. п.

Анализ экономической ситуации показывает, что возрастание факторов неопределенности, повышенной нестабильности заставляет субъектов МСП сосредоточиться на проблемах выживания и распределять ограниченные ресурсы только на необходимые затраты. Здесь важно понимать, что ориентация на ESG — это не про выделение свободных ресурсов на минимизацию негативного воздействия на окружающую среду или решение актуальных социальных проблем, а про трансформацию деятельности в условиях возрастающих рисков для устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Рассматривая ESG-трансформацию корпораций, можно сделать вывод, что для субъектов МСП разумнее всего будет начинать со следующих шагов: внедрение ESG-повестки в производство и маркетинг; полная интеграция этой идеи в свой продукт. Образовательные организации должны знакомить студентов с Глобальной Повесткой в области устойчивого развития для устранения проблем неосведомленности. А на площадках для стартапов необходимо выделять отдельные секторы: «Ответственные инициативы», «Ответственное инвестирование», «Ответственное лидерство».

Сегодня даже крупнейшие российские компании находятся на начальном этапе развития ESG-практик, поэтому говорить об ESG-трансформации МСП пока рано. Однако необходимо закладывать прочную основу для будущего. Уже сейчас субъекты МСП могут:

- развивать партнерство с местными органами власти, НКО по социальным и экологическим инициативам.
- сосредотачиваться на наиболее приоритетных для бизнеса областях: сотрудники, клиенты, формирование этических принципов.
- привлекать сотрудников к ответственным инициативам, составлять отчеты и пресс-релизы в рамках новостей на сайте, социальных сетях, СМИ.

1. Давтян Е. Д. Экологические риски в системе ESG, будущее ESG-повестки в новых экономических условиях / Е. В. Давтян, О. А. Наумова // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем. 2022. С. 461–468.

2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства / Федеральная налоговая служба: официальный сайт. — 2005–2023. URL: <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 12.02.2023).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. Е. В. Нехода

УДК 338.2

## **Перспективы развития низкоуглеродной экономики в Российской Федерации**

А. А. Антипина, А. А. Фильчак

Сургутский государственный университет

В последнее время человечество все чаще сталкивается с проявлениями климатического кризиса, этот факт обуславливает переход странами мира к концепции низкоуглеродной экономики. Повышение среднегодовой температуры приводит к дисбалансу всех природных систем. В результате увеличивается частота экстремальных явлений, которые наносят экономический ущерб во всех странах.

Для исследования значимости низкоуглеродной экономики в вопросах развития стран, в частности России были избраны базы официальной статистической информации: Минфин РФ, Международное Энергетическое Агентство (МЭА), НИУ ВШЭ.

Главная цель низкоуглеродной экономики — сократить количество выбросов парниковых газов в атмосферу, тем самым затормозить темпы глобального потепления.

В рамках исследования были рассмотрены страны Европы, Российская Федерация и стран азиатского региона. Были обозначены и проанализированы основные приоритеты развития низкоуглеродной экономики в условиях вызовов с которыми столкнулась РФ в 2022 г.

По состоянию на середину 2021 г. страны-участницы Рамочной конвенции ООН добились небольших успехов в рамках разработки нормативно правовой базы для перехода на «зеленый курс» менее 30 % стран разработали НПА, но реальные меры сокращения выбросов содержат лишь 3 % из них, 10 % стран не приступили к разработке НПА [1]. Отметим, что модель декарбонизации экономики и энергетического перехода, которая осуществляется сейчас, выгодна исключительно странам-импортерам энергоресурсов, тогда как страны-экспортеры оказываются в уязвимом положении.

Россия крупнейшая страна-экспортер углеводородов в мире — нефтегазовые доходы обеспечивают треть доходов государственного бюджета. В связи с этим переход к низкоуглеродной экономике приведет к масштабным последствиям в сферах экономики и энергетики. По оценке ИНП РАН, осуществление Российской Федерацией варианта сценария декарбонизации, аналогичного известному Зеленому курсу ЕС, влечет колоссальные негативные последствия, в частности к 2050 г. прогнозируется рост затрат на энергию в России до 25 % ВВП [2]. Поэтому при решении климатического вопроса выступает приоритет национальных интересов.

В последние несколько лет Российская Федерация предпринимает активные меры для перехода к новой траектории развития, которая характеризуется низким уровнем выбросов парниковых газов. В 2021 г. вступил в силу Федеральный закон № 296-ФЗ «Об ограничении выбросов парниковых газов», цель которого — создать условия устойчивого экономического развития, при этом снизить выбросы парниковых газов. Прави-

тельством разработаны меры финансовой поддержки для низкоуглеродных проектов, такие как субсидирование и льготное кредитование. Также на территории России было создано 15 карбоновых полигонов, целью которых является разработка и испытание различных технологий учета выбросов парниковых газов и их поглощения [3].

Санкционное давление оказывает негативное влияние на все сферы Российской экономики, в частности ограничили возможности России по сокращению эмиссии парниковых газов; введение ограничений вызвало трудности с закупкой более эффективного оборудования, осложнило доступ к низкоуглеродным технологиям и в целом сократило ресурсы российских компаний. В связи с этим власти вынуждены пересмотреть план стратегии низкоуглеродного развития России до 2050 г. Также Россия намерена заменить европейские инвестиции в низкоуглеродные проекты за счет привлечения инвесторов из «дружественных» стран и российских финансовых институтов. Помимо этого для решения климатических проблем планируется привлечение атомных и водородных технологий, газа и возобновляемых источников энергии. Отметим, что Россия является потенциальным экспортером водорода, что говорит об устойчивых перспективах на рынке зеленой экономики.

Важно отметить, что в настоящий момент политика по климатическому вопросу трансформируется в инструмент геополитического и экономического противостояния. Поэтому главной задачей климатической политики является трансформировать переход к «зеленому курсу» из угрозы в инструмент модернизации экономики, обеспечивающий устойчивое развитие страны.

1. Карбоновые полигоны Российской Федерации. URL: <https://carbon-polygons.ru/> (дата обращения: 18.02.2023).
2. Нормативно-правовые основы политики ЕС в области экологии / РСМД. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/normativno-pravovye-osnovy-politiki-es-v-oblasti-ekologii/> (дата обращения: 20.02.2023).
3. Экономический путь к декарбонизации / ИНП РАН. URL: <https://ecfor.ru/publication/dekarbonizatsiya-i-povyshenie-energoeffektivnosti-rossijskoj-ekonomiki/> (дата обращения: 18.02.2023).

Научный руководитель — д-р экон. наук, доц. Н. Ю. Ямпольская

УДК 338.1

## **Оценка оптимальности международных резервов как источника реализации новой климатической политики России в условиях неопределенности**

Я. Е. Баркова

Новосибирский государственный университет

За последние несколько лет Россия столкнулась с несколькими сильнейшими экономическими шоками, поставившими под вопрос способность адаптироваться к быстро меняющимся обстоятельствам и осуществлять критически важные процессы. Одним из таких вызовов стало замораживание части международных резервов за границей. Поэтому актуализировались вопросы об оптимальности структуры международных резервов России и достаточности их объема в текущей ситуации. Важно понимать, что средства, направляемые в резервы, в качестве альтернативы могут быть вложены в инфраструктурные или климатические проекты, тем самым способствуя пространственному развитию страны и выполнению обязательств России по предотвращению изменений климата. Таким образом, объем резервов должен быть не только достаточным, но и не превышающим определенные размеры, иными словами, оптимальным. В контексте текущей нестабильной ситуации представляется особенно актуальным определение необходимого объема международных резервов.

Выполнение данного исследования базируется на данных Банка России, Всемирного банка и Международного валютного фонда. Теоретической и методологической основой являются работы как отечественных специалистов в области экономики и финансов (М. В. Пертая, Г. Г. Фетисов, И. В. Кудряшова, Е. А. Ермакова, С. Р. Моисеев и другие), так и зарубежных ученых (B. Weller, Y. Reddy и другие).

*Цель* работы состоит в комплексном исследовании факторов, оказывающих воздействие на формирование международных резервов России, в выявлении среди них наиболее значимых путем использования методов обработки данных и регрессионного анализа временных рядов, а также в построении и решении оптимизационной задачи для оценки оптимального объема международных резервов.

Для достижения поставленной цели в ходе исследования были поставлены следующие задачи.

1. Изучение теоретических и методологических основ формирования международных резервов.
2. Определение факторов формирования международных резервов и поиск существующих критериев оптимальности, их анализ и оценка.
3. Построение модели, позволяющей оценить вклад различных факторов в формировании международных резервов как источника реализации новой климатической политики.
4. Анализ объема российских международных резервов на оптимальность и оценка полученных результатов.

5. Предложение по изменению объема золотовалютных резервов при необходимости.

*Объектом* исследования являются международные резервы России. *Предметом* исследования методы обработки данных, регрессионный анализ и методы оптимизации.

Для проведения анализа была собрана информационно-статистическая база данных (с сайтов Федеральной службы государственной статистики, Банка России, МВФ и Всемирного банка) за период 2013–2021 гг.

В ходе анализа выявлено, что наиболее важную роль в формировании международных резервов играют следующие факторы: сальдо платежного баланса, внешний долг (в частности, государственный внешний долг), широкая денежная масса, прямые инвестиции в РФ, а также проводимая в стране и за рубежом политика. В ходе работы проведена оценка существующих ныне критериев, на основе чего сделан вывод о существенном превышении международных резервов России порога достаточности (значение некоторых критериев практически в три раза превышает объем международных резервов России) в период 2013–2021 гг. Кроме того, сделан вывод о недостаточной оптимальности структуры международных резервов, которая становится особенно очевидной сегодня.

Также подтверждена направленность политики России на увеличение международных резервов в период 2013–2021 гг., в частности, по причине проведения Банком России и Министерством финансов РФ политики сдерживания укрепления курса рубля для сохранения стабильности торговли на международном рынке и привлечения иностранного капитала.

Полученные результаты являются важными для понимания причин склонности России к наращиванию международных резервов, они позволяют выявить наиболее значимые факторы формирования того или иного объема международных резервов, а также оценить проводимую Россией политику в этой области. На сегодняшний день оценить необходимый объем международных резервов с высокой точностью представляется довольно сложной задачей, поскольку многие данные отсутствуют в открытом доступе, либо еще не собраны в силу того, что все меняется слишком быстро, поэтому исследования в данной области крайне важны и требуют привлечения большого количества специалистов в соответствующей области.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. И. В. Филимонова

УДК 519.622

## **Идентификация параметров интегрированной математической модели климата, экономики и биосферы по статистическим данным**

М. В. Безгачев

Новосибирский государственный университет

За последние годы климат Земли заметно изменился. Наблюдается несвойственная для некоторых местностей погода: в одних странах наблюдается экстремальная жара, в других — суровые зимы и снегопады [1]. Изменение климата провоцируется повышением концентрации парниковых газов в атмосфере, основной из них — углекислый газ. Глобальные выбросы углекислого газа, которые вносят самый большой вклад в антропогенное изменение климата, сильно коррелируют с экономическим ростом.

Было показано, что некоторые линейные системы, такие как двухкомпонентная модель энергетического баланса с аддитивным стохастическим воздействием, оказались полезными для изучения изменения климата на долгих отрезках времени [2]. С учетом глобальных макроэкономических и климатических фактов формулируется математическая модель CoCEB [3]. С использованием данной модели формулируется задача идентификации, уточнения параметров и построения прогноза развития динамики климатических и экономических показателей [4].

1. Организация Объединенных Наций: Меры по борьбе с изменением климата. URL: <https://www.un.org/en/climatechange/science/causes-effects-climate-change> (дата обращения: 18.02.2023).
2. Benjamin Keroboto Za'Ngoti Ogutu. Energy balance mathematical model on climate change. Continental interfaces, environment. Universite Pierre et Marie Curie — Paris VI; University of Nairobi, 2015.
3. Ghil, M. Climate sensitivity, energy balance models, and oscillatory climate models. J. Geophys. Res. 1984.
4. Ogutu, Keroboto B. Z. and D'Andrea, Fabio and Groth, Andreas and Ghil, Michael, Coupled Climate-Economy-Ecology (CoCEB) Modeling: A Dynamic Approach, 2020.

Научный руководитель — д-р физ.-мат. наук, проф. М. А. Шишленин

УДК 330.15

## **Вклад низкоуглеродных источников энергии в изменении электрогенерации**

К. Д. Гладких

Новосибирский государственный университет

Современная глобальная тенденция стран к низкоуглеродной трансформации обуславливает рост электрификации экономики. При выработке электроэнергии можно выбирать различные источники энергии и тем самым снижать выбросы углекислого газа, увеличивая долю альтернативных источников энергии и совокупной структуре потребления энергоресурсов.

При столкновении с постоянно растущим глобальным спросом на электроэнергию и негативными последствиями чрезмерного потребления ископаемой энергии, государствам приходится управлять доступными энергетическими ресурсами для достижения баланса в потреблении и производстве. При этом возникает потребность в создании эффективной модели экономического роста, основанной на использовании возобновляемой энергии и устойчивого развития. Однако при внедрении альтернативных источников энергии в производство электроэнергии возникает необходимость привлечения значительных финансовых вложений и инновационного потенциала. В связи с этим, проблема внедрения низкоуглеродных источников энергии и влияние их использования на электроемкость ВВП приобретает высокую актуальность.

Исследованием вопроса о роли низкоуглеродных источников энергии в электрификации экономики занимались как отечественные, так и зарубежные ученые. Теоретическую и методическую основу исследования о вкладе альтернативных источников составили работы ведущих специалистов (В. А. Шахнов, А. А. Головин, К. В. Селиванов, С. П. Муровский, Г. Г. Гелетуха, S. Shakya, K. Li, R. Dai, D. Fadaï, G. Tsilingiridis и др.).

Целью исследования является сравнительный анализ электроемкости ВВП по странам, а также определение вклада низкоуглеродных источников энергии в изменение электрогенерации.

В соответствии с целью были поставлены и решены следующие задачи:

1. Анализ теоретических и методических основ электроемкости ВВП и ее влияния на экономику.
2. Построение модели, позволяющей оценить влияние разных факторов на электроемкость ВВП, их анализ и оценка.
3. Получение количественных оценок степени влияния выбранных факторов на электроемкость ВВП с использованием метода LMDI.
4. Формирование выводов о влиянии разных видов энергоносителей при производстве электроэнергии.



На основе полученных выводов предполагается формирование рекомендаций по расширению использования альтернативных источников топлива в энергобалансе стран с учетом природно-климатических, географических и экономических факторов.

Объектом исследования является уровень потребления низкоуглеродных источников энергии, используемых для электрогенерации. Предметом исследования являются теоретические и методические подходы к выявлению факторов, влияющих на электроемкость ВВП.

Многие авторы в своих работах уделяют внимание воздействию разных факторов на электроемкость ВВП, однако большая часть исследований игнорирует факторы энергетического равенства, которые также оказывают сильное влияние. Особенностью данной работы является учет таких факторов, как доступ населения к электроэнергии и потребление энергии на душу населения в качестве показателей, отражающих степень энергетического равенства в рассматриваемых странах.

В результате произведенных расчетов было выявлено, что на рост электрификации мировой экономики за 2012–2021 гг. наибольшее влияние оказывает увеличение доходов населения.

На Ближнем Востоке изменение электрификации экономики происходит под влиянием изменения доли электроэнергии в общем потреблении энергии. В случае, если отдельно рассматривать влияние каждого вида энергоресурса на электроемкость ВВП, то лидирующую позицию занимают низкоуглеродные источники топлива.

В странах Южной и Центральной Америки, Европы, СНГ и АТР происходит активное внедрение альтернативных источников энергии, что сильно воздействует на электрификацию экономики.

В странах Северной Америки, Ближнего Востока и Африки выявлена ориентированность электрогенерирующих мощностей на использование ископаемых энергоносителей, что обусловлено особым температурным режимом, а также высоким собственным уровнем добычи этих энергоносителей.

Полученные результаты позволяют сделать выводы о различной степени заинтересованности стран во внедрении низкоуглеродных источников энергии, что обусловлено как природно-климатическими, сырьевыми и экономическими факторами, а также проводимой государствами политики по снижению энергоемкости ВВП.

1. Шахнов В. А. и др. Драйверы и барьеры использования возобновляемых источников энергии как части зеленой экономики // Устойчивое развитие и новая индустриализация: наука, экономика, образование. 2021. С. 509–514.
2. Головин А. А. Оценка потенциала и перспектив использования возобновляемых источников энергии в целях диверсификации электроснабжения // Отходы и ресурсы. Т. 7, № 1. 2020. С. 6.
3. Shakya S. R. et al. Energy equity as a major driver of energy intensity in South Asia // Renewable and Sustainable Energy Reviews. 2022. Vol. 170. P. 24–31.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. И. В. Филимонова

УДК 330.322

## **Применение CGE-моделей для оценки эффектов климатической политики в рамках ресурсной экономики: литературный обзор**

Ю. А. Дзюба

Высшая школа экономики (НИУ ВШЭ), Москва

На текущий момент, несмотря на растущий объем зарубежных исследований, опирающихся на упомянутый модельный аппарат, по-прежнему прослеживается определенный дефицит отечественных CGE-моделей, анализирующих проблемы как общеэкономического, так и эколого-климатического характера. Одновременно с этим в академической литературе не хватает и комплексных литературных обзоров по CGE-тематике [1], структурирующих основные направления исследования и обозначающих существующие теоретические и практические пробелы в опубликованных исследованиях. Также в контексте существующих целей и задач по переходу к низкоуглеродному развитию, обозначенному в рамках Стратегии социально-экономического развития РФ (2021) [2], усиливается и потребность в теоретически обоснованном инструментарии, способном количественно оценить макроэкономические эффекты от внедрения мер климатического регулирования и позволяющим выбрать оптимальные решения для их последующей реализации.

Многогранность рассматриваемой проблематики, неизбежно возникающая ввиду особенностей функционирования российской системы хозяйствования [3–5], также подтверждает высокую потребность в развитии данного класса моделей: ввиду существующего экспортного потенциала России, важнейшим экономическим драйвером по-прежнему является топливно-энергетический комплекс, любые шоки в котором неизбежно распространяются на всю экономику и приводят к соответствующим негативным последствиям. Выполнение поставленных задач усложняется наличием внешнеполитических шоков, в том числе наложенными на РФ санкциями. Следовательно, внедрение мер климатического регулирования без обоснованного модельно-экспериментального анализа может спровоцировать последующее сокращение уровня производства внутри системообразующих отраслей, ведущее к падению доходов бюджета и, как итог, к снижению общественного благосостояния.

Таким образом, в рамках настоящей работы представлен подробный литературный анализ, основная цель которого состоит в рассмотрении характеристик и особенностей современных CGE моделей, выявлении основных недостатков и достоинств, а также определении теоретических пробелов и потенциальных областей развития в контексте моделирования российской экономики. Особое внимание при этом закономерно уделяется публикациям, которые анализируют схожие со структурой экономики Российской Федерации макроэкономические системы. В представленной статье мы также дадим ответ на перечень сформулированных нами ранее исследовательских вопросов:

- насколько применим CGE-аппарат в контексте исследования реакции макроэкономической системы на эколого-климатическую политику, направленную на смягчение последствий глобального потепления?

- какие исследовательские вопросы рассматриваются в отечественной и зарубежной литературе, опирающейся на CGE-подход?

- какие из проанализированных модельных систем в большей мере соответствуют современным реалиям российской экономики?

- какие основные недостатки и достоинства имеются у существующих CGE-моделей, которые структурно схожи с российской экономикой?

- какие главные теоретические пробелы и потенциальные области развития существуют у CGE-подхода в контексте моделирования российской системы хозяйствования?

Данное исследование состоит из двух разделов и заключения. В первой части кратко описана методика подбора научных трудов для последующего обзора, а во второй — представлен непосредственно сам обзор. В заключении определены существующие пробелы в теории и предложены рекомендации по построению CGE-модели, учитывающей современные реалии российской макроэкономической системы в контексте различных сценариев климатического регулирования.

1. Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.10.2021 г. № 3052-р).
2. Макаров В. Л., Бахтизин А. Г., Сулакшин С. С. (2007). Применение вычислимых моделей в государственном управлении. М.: Научный эксперт [Makarov V. L., Bakhtizin A. G., Sulakshin S. S. (2007). Application of computable models in public administration. Moscow: Nauchnyy ekspert. (In Russian).]
3. Babatunde K. A., Begum R. A., Said F. F. (2017). Application of computable general equilibrium (CGE) to climate change mitigation policy: A systematic review. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. Vol. 78. P. 61–71. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2017.04.064>.
4. Orlov A. (2015). An assessment of proposed energy resource tax reform in Russia: A static general equilibrium analysis. *Energy Economics*. Vol. 50. P. 251–263. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2015.05.011>.
5. Orlov A., Aaheim A. (2017). Economy-wide effects of international and Russia's climate policies. *Energy Economics*. Vol. 68. P. 466–477. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2017.09.019>.

Научный руководитель — Ph. D. in economics И. К. Бакалова

УДК 004.89

## **Анализ убеждений об изменении климата с использованием мультимодального трансформера на основе BERT**

А. В. Ивершинь

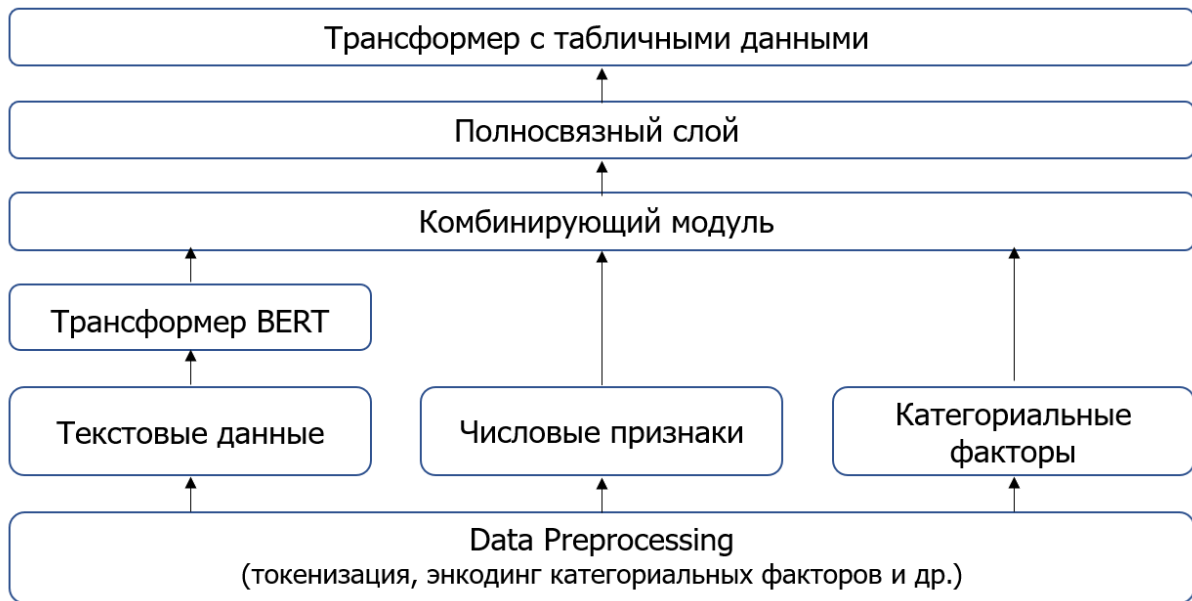
Новосибирский государственный университет

Проблема изменения климата стоит перед обществом уже несколько лет. Чтобы выстроить эффективную государственную политику для решения этой проблемы, органы власти и лица, принимающие решения, должны принимать во внимание общественное восприятие изменения климата. Актуальной проблемой является поиск методов выявления мнения общества об изменении климата и факторов, влияющих на эти индивидуальные предпочтения и поведение. Поэтому целью данной работы стало построение модели машинного обучения, способной классифицировать, верит ли человек в изменение климата, на основе его данных в твиттере и ряда других параметров.

Рост популярности социальных сетей в последнее десятилетие и их использование в качестве платформ для обмена мнениями делает их бесценным источником информации для изучения позиции человека в отношении изменения климата. Одной из самых популярных платформ социальных сетей является Twitter, где каждый может поделиться своим мнением и мыслями. В рамках данной работы используется набор данных, включающий более 15 миллионов твитов со всего мира с 2006 по 2019 г. на английском языке [1]. Целевая переменная может принимать три значения: человек верит в изменение климата, не верит или относится к нему нейтрально. Для каждого твита указывается его геолокация (ширина и долгота), отклонение температуры в момент и месте его написания по отношению к среднему показателю с января 1951 г. по декабрь 1980 г., а также пол пользователя, настроение, агрессивность (содержит ли твит агрессивные выражения) и тема твита, которая определяется как одна из десяти категорий, связанных с изменением климата. Набор данных также сопровождается историческими данными о времени и месте происхождения различных экологических катастроф.

Для возможности учета как текстовых, так и табличных данных для решения поставленной задачи была применена модель с использованием предварительно обученного трансформера BERT и комбинирующего модуля для объединения текстовых признаков с категориальными и числовыми признаками (см. рисунок). В качестве ключевой метрики была выбрана F1 мера, для итоговой модели ее значение составило более 0,75.

В результате построения модели можно сделать вывод о том, что женщины более подвержены наличию убеждений об изменении климата. В отличие от США, наши результаты показывают, что в Европе нет многочисленной группы не верующих в изменение климата людей. Отклонение температуры и наличие экологических катастроф ожидаемо положительно влияют на вероятность того, что человек верит в изменение климата.



Архитектура модели

Результаты данной работы могут быть использованы для выявления связи между индивидуальным поведением, государственной политикой и смягчением последствий изменения климата и адаптацией к ним. Понимание факторов и возможность прогнозирования общественного мнения может стать инструментом формирования более эффективной коммуникационной политики для обращения скептиков в сторону изменения климата и для преобразования намерений верующих в действия. Предоставление точного решения этой задачи дает компаниям доступ к обширной базе потребительских настроений, охватывающей несколько демографических и географических категорий, что расширяет их понимание и дает информацию для разработки маркетинговых стратегий.

1. Effrosynidis D., Karasakalidis A. I., Sylaios G., Arampatzis A. The climate change Twitter dataset. *Expert Systems with Applications*. Vol. 204. 2022. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2022.117541>.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. И. В. Филимонова

УДК 330.15

## Проблемы реализации проектов CCUS в РФ, зарубежный опыт

А. А. Карташевич

Институт нефтегазовой геологии и геофизики  
им. А.А. Трофимука СО РАН, Новосибирск

В соответствии с докладом «Климатическая повестка России: реагируя на международные вызовы» российского энергетического агентства Минэнерго России приоритетными направлениями развития выделяются: создание условий для реализации в России добровольных инициатив по сокращению выбросов парниковых газов (ПГ) и формирование образа страны как климатически ответственной [1]. Одной из форм реализации первого направления являются проекты по утилизации и/или использованию  $\text{CO}_2$ , а реализация таких проектов соответственно закрывает второе направление, описанное в докладе.

В настоящее время существуют несколько технологий снижения выбросов  $\text{CO}_2$ :

1. CCUS — улавливание, хранение и использование (утилизация) углерода;
2. BECCS — предусматривает удаление  $\text{CO}_2$  из атмосферы растениями, а затем его извлечение из продуктов сгорания при сжигании биомассы;
3. DACCS — прямое улавливание углерода из воздуха и его хранение.

Наиболее распространен первый метод, предполагающий улавливание  $\text{CO}_2$  из локальных источников его производства. В этом случае с помощью сепарации эмитент извлекает  $\text{CO}_2$ , а затем сжимает его под высоким давлением, после чего закачивается в пласт пористых пород (водоносный слой). Или использоваться для дальнейшей реализации, например, в качестве строительных материалов или при действии механизма углеродных квот.

Вторая технология BECCS является более масштабной по объему секвестрации углерода, но также и более дорогой, и неоднозначной. Метод исходит из тезисов что биоэнергетика обладает свойством «углеродной нейтральности», то есть получение энергии из растений не приводит к добавлению  $\text{CO}_2$  в атмосферу. Основным недостатком технологии является ограниченность сельскохозяйственных угодий для воспроизводства больших объемов биотоплива [2], а также наличие временного лага углеродной нейтральности при сжигании древесины [3].

Технология DACCS улавливает  $\text{CO}_2$  напрямую из воздуха, осуществляется это через фильтры и вентиляторы, где углерод улавливается водно-щелочным растворителем или сорбентом, после улавливания отчищается при помощи тепловой энергии, а затем используется или утилизируется в пласте. Ключевым достоинством технологии является ее масштаб, однако пока не существует рентабельного механизма улавливания углерода таким способом.

В настоящее время в мире заявлено 55 проектов так или иначе относящихся к перечисленным выше технологиям (см. таблицу).

**Проекты по улавливанию CO<sub>2</sub> в Европе, Северной и Южной Америке**

№	Страна	Кол-во проектов	Название проектов	Максимальный объем улавливания CO <sub>2</sub>
1	Бельгия	3	Лейлак, Порт Антверпена, Carbon Connect Delta	6,5
2	Великобритания	7	Проект CCS в районе Ливерпульского залива, H21 North of England, Углеродный кластер Humber Zero, Net Zero Teesside и др.	20,7
3	Германия	1	H2morrow	-
4	Дания	1	Greensand	1
5	Ирландия	1	ERVIA	2
6	Исландия	2	Orca, Хеллискейди	0,016
7	Италия	1	Центр CCS в Равенне	5
8	Канада	5	Quest, ACTL, Завод Lehigh в Эдмонтоне, Пограничная плотина CCS	4,6
9	Нидерланды	5	Арамис, Атос, Портос, Carbon Connect Delta, Магнум	23
10	Норвегия	3	Longship, Хранилище CO <sub>2</sub> Snohvit и Sleipner	2,5
11	США	19	Газовая установка Lost Cabin, CarbonSAFE, Установка газификации в Коффивилле, Проект EC02S, Enid Fertilizer, Tundra, Петра Нова, Завод Century и др.	51,1
12	Франция	2	Демонстрационный проект DMX в Дюнкерке, Лак	1,05
13	Хорватия	3	Проект EOR с использованием CO <sub>2</sub> , Хорватия CO <sub>2</sub> , Хорватия, Биохимический комплекс, iCORD	1,62
14	Швеция	2	Preem CCS, Stockholm Exergi Bio-CCS	1,3

В основном данные проекты относятся к типу CCUS и предполагают локальное улавливание углерода у источников его эмиссии и осуществляются в отраслях энергетики, нефтегазохимии, нефтегазопереработке и строительстве, при этом 60 % из проектов находятся в стадии строительства и не достигли проектных сроков реализации.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются те или иные технологии при реализации заключены в следующем:

- не сформирована нормативно-правовая база по обеспечению возможности масштабной имплементации технологий CCUS;
- отсутствует инфраструктура по транспортировке и хранению CO<sub>2</sub>;
- отсутствует или только формируется система учета выбросов парниковых газов;
- незаинтересованность бизнеса.

1. Климатическая повестка России: реагируя на международные вызовы [Электронный ресурс]. Режим доступа <https://www.csr.ru>. (дата обращения: 01.02.2023).
2. Field C. B., Campbell J. E., Lobell D. B. Biomass energy: the scale of the potential resource // Trends in ecology & evolution. 2008. Т. 23, № 2. С. 65–72.
3. Zanchi G., Pena N., Bird N. The upfront carbon debt of bioenergy. 2010.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. И. В. Филимонова



УДК 332.146.2

**Роль межбюджетных трансфертов в устойчивом развитии регионов**

П.Е. Колотай

Новосибирский государственный университет

В последнее время Россия столкнулась с немалым количеством вызовов, наиболее часто подчеркивающих важность развития страны. Однако переход к устойчивому развитию Российской Федерации в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов [1]. В связи с этим субъекты Российской Федерации стали нуждаться в направлении и стимулировании их экономики к устойчивому развитию. Наряду с этим каждый регион обладает своей спецификой, поэтому подобрать подходящий метод взаимодействия с каждым становится все сложнее.

Устойчивое развитие региона — это комплексный процесс, подразумевающий многогранное, сбалансированное развитие региона, ориентированное на стабильность и устойчивость к кризисным ситуациям. Исследователи выделяют следующие факторы, формирующие это понятие: экологические, финансово-экономические, промышленно-производственные, инфраструктурные и другие. Данное понятие постоянно развивается, а потому важно применять эффективные экономические решения.

Государство является главным регулятором процесса устойчивого развития, потому как от него, так и от различных международных организаций, исходит призыв к поддержанию этой идеи. Для координации регионов государство использует многочисленные методы. Объектом моего исследования являются межбюджетные трансферты как механизм для поддержания устойчивого развития регионов. Среди них стоит выделить субсидии, дотации и субвенции, как наиболее часто употребляемые формы трансфертов. Субсидии — межбюджетные трансферты, направленные бюджетам субъектов РФ в целях софинансирования расходов. За последние 7 лет было использовано более 450 уникальных направлений субсидирования субъектов РФ. Субвенции — межбюджетные трансферты, направленные на обеспечение расходных обязательств субъектов. Данный инструмент применяется значительно реже и за последние 7 лет было около 73 уникальных бюджетных статьи в доходах субъектов РФ. Дотации — межбюджетные трансферты, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений их использования.

Целью данного исследования является выявление того, как межбюджетные трансферты влияют на развитие регионов в разрезе кластеров. Для этого каждый регион будет представлен набором экономических, географических, демографических и социальных признаков. Далее, по принципу евклидова расстояния и метода k-средних будут выделены кластеры регионов. После чего, будут отобраны показатели, наиболее емко описывающие процесс устойчивого развития регионов. Затем, для каждого кластера оценивается эконометрическая модель, чтобы определить влияние межбюджетных трансфертов на показатели, описывающие устойчивое развитие регионов. Это дает

возможность рассмотреть эффект от межбюджетных трансфертов для различных региональных кластеров.

Проведя это исследование, мы получим разделенные на кластеры регионы, что позволит учесть различие регионов в стране. Используя регрессию на панельных данных, мы ожидаем получить различные оценки влияния межбюджетных трансфертов на показатели устойчивого развития в каждом кластере. Таким образом будут выявлены различия в эффективности трансфертов между кластерами.

Данное исследование позволит выявить особенности регионов по кластерам, что может сделать бюджетную политику в отношении межбюджетных трансфертов более ориентированной на особенности регионов.

1. Берман А. Ю. Устойчивое развитие // Наука и Просвещение, 2019. С. 104–106.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. Федеральный закон № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2022).
3. Подпругин М. О. Устойчивое развитие региона: понятие, основные подходы и факторы. Российское предпринимательство. 2012. № 24. С. 214–221.
4. Указ Президента РФ от 01.04.1996 г. № 440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию».

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. И. В. Филимонова

УДК 504.03

## **Экологическая устойчивость промышленных регионов России**

Д. Д. Ляликова

Новосибирский государственный университет

Во второй половине двадцатого века из-за активного развития индустриализации мировое сообщество столкнулось с проблемой экологического кризиса, что потребовало объединения усилий всех государств. Российская Федерация в том числе участвует в международных программах по защите окружающей среды. И сегодня, являясь страной-участницей Организации Объединенных Наций, она находится в процессе реализации программы устойчивого развития, в которой предполагается поиск баланса между экономическим и социальным развитием и экологической устойчивостью. Поскольку промышленное производство занимает значительную долю ВВП России и является одним из основных видов деятельности, то измерение экологической устойчивости промышленных регионов России могло бы дать качественную оценку экологической ситуации в стране.

Цель работы — изучение экологической устойчивости промышленных регионов России с применением количественных методов экономического анализа. Для ее достижения были поставлены следующие задачи.

1. Изучение теоретических основ экологической устойчивости и исторических особенностей развития области исследования.
2. Проведение анализа работ отечественных и зарубежных авторов, изучающих вопросы экологической устойчивости, сравнение методов исследований.
3. Применение метода главных компонент для получения данных об экологической устойчивости в промышленных регионах.
4. Оценка полученных результатов, формирование на их основе рекомендаций для России.

Предметом исследования выступает экологическая устойчивость.

Объект исследования — оценка экологической устойчивости промышленных регионов России.

Для проведения исследования были собраны статистические данные с сайта Федеральной службы государственной статистики за период с 2004 до 2020 г. по 68 крупнейшим промышленным регионам России. Но поскольку такой фактор, как «экологическая устойчивость», не представлен в статистических базах, то он был найден с помощью метода главных компонент — одного из методов уменьшения размерности. Для его применения необходимо использовать данные, которые могут так или иначе характеризовать экологическую устойчивость. В исследовании были взяты следующие: сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты; улавливание загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников; объем оборотной и последовательно используемой воды; выбросы в атмосферу загрязняющих веществ,

отходящих от стационарных источников. Метод главных компонент упрощает исследование, уменьшая размерность данных, позволяя их, например, визуализировать. Помимо этого, перечисленные выше факторы скорее всего будут коррелировать между собой, что так же решается данным методом.

По результатам вышло, что в 2011 г. практически все промышленные регионы испытывали спад экологической устойчивости. Это может быть связано с выходом России из финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг., когда обрабатывающее производство начинает справляться с провалом и наращивает производство. Так же и в 2016 г. Республика Саха, Пермский край, Саратовская область, Пензенская область ощущают очень сильные падения экологической устойчивости. Несмотря на то, что российская экономика в этот год испытывала проблемы, например, сильное падение доходов граждан, но промышленное и обрабатывающее производство, добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство показывали результаты, значительно превосходящие прошлогодние. Примечательно также, что пандемия коронавируса оказала совершенно разное влияние на промышленные регионы. Так, например, экологическая устойчивость в Липецкой области, республиках Татарстан и Башкортостан, приняла рекордно большое значение, когда в Курской, Новгородской и Ленинградской областях и Красноярском крае принимала значения, ниже или равные самым низким за рассматриваемые 17 лет.

Рекордно наименьшее значение экологической устойчивости было у Нижегородской области в 2012 г. Промышленность — одно из ключевых видов деятельности в данном регионе, а в 2012 г. он стал лидером в России по внедрению новейших научных разработок в промышленное производство, помимо этого там было открытие крупнейшего в Европе завода по производству кровельных материалов. Наибольшая же устойчивость замечена в Липецкой области в 2020 г., что можно объяснить неизменными темпами промышленного производства и сравнительно небольшим темпом в обрабатывающей.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. И. В. Проворная

УДК 339.137

## **Оценка конкурентоспособности стран в условиях перехода к зеленой экономике**

А. А. Михалева

Новосибирский государственный университет

Увеличение уровня социальной напряженности, сокращение биоразнообразия, нехватка пресной воды, усиление неравенства и бедности — эти проблемы обусловлены в том числе нынешним традиционным подходом к управлению экономической системой и способов получения выгод. Снижение уровня влияния данных проблем — задача, которая породила новое экономическое направление, связанное с ориентацией на концепцию устойчивого развития, а также с зеленой экономики. Безусловно, изменения в системе накладывают дополнительные ограничения, снижая экономическую эффективность. Сдвиг ориентиров развития от эффективного получения прибыли в сторону «зеленой» экономики, несомненно, изменяет факторы конкурентоспособности стран, включая новые переменные.

Работа посвящена анализу конкурентоспособности стран в условиях меняющихся экономических ориентиров. Другой проблемой нового развития системы, помимо оценки новых факторов, становится метод измерения конкурентоспособности. Помимо того, что нет единого понятия конкурентоспособности, существует множество методик, которые, возможно, покажут диаметрально разные значения. Необходимость своевременно узнавать, учитывать влияние и оценивать возможность использования факторов, которые в дальнейшем помогут увеличить степень влияния на рынок — важнейшая задача участника конкурентной среды (страны, предприятия, отрасли, товара).

Факторы конкурентоспособности тесно связаны с эволюцией определения конкуренции, поэтому нужно отметить динамический характер развития конкурентоспособности, возможность изменяться во времени. С течением времени ценности потребителя (на которого и направлено это влияние) могут смещаться, и фактор, о существовании которого даже не задумывались, может теперь иметь значительное влияние на рынок.

Цель исследования — оценка степени конкурентоспособности стран, основанная на индексе экономической сложности страны, исходя из экспортной базы товаров, обладающих пользой для окружающей среды.

Объектом исследования выступили показатели экспортных данных 195 стран мира. Товары, которые обозначены в исследовании, как обладающие пользой для окружающей среды, были взяты из доклада ВТО TN/TE/19. В данном докладе определены HS кода товаров, разделенные на четыре основные группы:

- 1) контроль загрязнения воздуха;
- 2) возобновляемые источники энергии;
- 3) управление отходами, очистка воды и рекультивация;

4) экологические технологии (улавливание и хранение углерода, энергоэффективность, оборудование для мониторинга анализа окружающей среды и т. д.).

Оценка конкурентоспособности важная часть любой экономической структуры. Эти оценки необходимы для разработки возможных стратегий поведения на рынке, укрепления позиций или увеличения разрыва от конкурентов.

Традиционно можно разделить методы оценки конкурентоспособности на количественные и качественные, а также можно разделить на объективные и субъективные оценки.

В данной работе в качестве методов использованы индексы оценки экспортной конкурентоспособности стран, в частности индекс Баласса, отражающий выявленные конкурентные преимущества в мировом экспорте, индекс экономической сложности на основе метода отражений. Индекс экономической сложности указывает на сложность производственной структуры страны, основываясь на информации диверсификации производственной базы страны и распространения продукции в мире. Анализ производился в динамике в период с 2018 по 2021 г.

Гипотезы, выдвинутые в данном исследовании:

1) страны с большим конкурентным преимуществом в производстве зеленых продуктов имеют низкие выбросы CO<sub>2</sub>;

2) страны с большим конкурентным преимуществом в производстве зеленых продуктов имеют более высокий ВВП на душу населения.

На основе полученных оценок удалось разделить страны на несколько категорий, характеризующих их мировую конкурентоспособность, а также выделить лидеров и аутсайдеров в контексте экономической сложности стран в разрезе производства продуктов, обладающих пользой для окружающей среды. Основными лидерами стали страны Европы и развитые страны Азии.

Исследование подтвердило, что с течением времени меняется производственная структура стран, в том числе производства товаров, обладающих полезными свойствами для перехода к зеленой экономике, и изменяется конкурентоспособность в терминах экономической сложности производства. Странам, которые сейчас на лидирующих позициях при ранжировании индекса, будет легче приспособиться к изменениям на мировой арене.

Научный руководитель — канд. экон. наук А. В. Комарова

УДК 330.354

## **Концепции взаимосвязи эколого-климатического регулирования и экономического роста**

А. Ю. Новиков

Новосибирский государственный университет

Энергетическое сжигание топлив, промышленное производство, объемы выбросов загрязнителей и парниковых газов и качество окружающей среды тесно взаимосвязаны. При разработке мер государственной политики в одной из перечисленных областей необходимо учитывать косвенное влияние на остальные во избежание ущерба экономике страны или окружающей среде. Это приводит к необходимости изучать механизмы, лежащие в основе взаимовлияния данных факторов.

Взаимосвязь эколого-климатических и экономических факторов по-разному проявляется в каждой конкретной стране. В связи с этим на данный момент существует множество концепций, описывающих через какие механизмы данные факторы проявляют свое влияние.

Целью данного исследования являлось провести анализ механизмов взаимосвязи эколого-климатического регулирования и экономического роста.

Первоначально исследователи говорили об отрицательном одностороннем влиянии экономического роста на экологическую обстановку и выбросы парниковых газов. Рост объемов производства и, соответственно, энергопотребления приводил к пропорциональному увеличению объема выброса загрязнителей [1]. Однако в 1991 г. Гросман и Крюгер предложили концепцию экологической кривой кузнеца. Данная концепция предполагает, что вместе с ростом производства увеличивается уровень жизни и у населения появляется спрос на экологически чистую среду, в результате чего начиная с какого-то момента экономический рост начнет приводить к сокращению выбросов [2]. С эконометрической точки зрения это создает необходимость проводить проверку нелинейного влияния экономических факторов на эколого-климатические показатели.

Климатические изменения и повышенное внимание общественности к экологическим проблемам привели к необходимости усилить регулирование выбросов парниковых газов и загрязнителей. В соответствии с теорией издержек это приводит к строго негативному влиянию на экономические показатели — дополнительные издержки для предприятий приводят к росту цен, снижению конкурентоспособности и т. д. Кроме того, сокращение выбросов зачастую достигается за счет административного вмешательства в экономику, что нарушает рыночное равновесие [3].

Однако в современных исследованиях выделяют также позитивное влияние эколого-климатического регулирования на экономический рост. Во-первых, М. Портер описал эффект «компенсаций за инновации» [4]. Заранее объявленные ограничения приводят к повышению инновационной активности предприятий, что сказывается на их эффективности и может давать накопленный положительный эффект. Во-вто-

рых, можно говорить о позитивном влиянии на экономику через косвенные показатели. Так, например, экологически чистая окружающая среда влияет на здоровье граждан и, соответственно, накопление человеческого капитала. В-третьих, ряд исследований демонстрировал положительную взаимосвязь климатического регулирования и энергоэффективности. В свою очередь рост энергоэффективности способствует экономическому развитию, т. е. влияние проявляется через косвенные факторы.

Наконец стоит отметить, что одновременное проявление перечисленных эффектов может приводить к двунаправленным взаимосвязям между показателями экономического роста и эколого-климатическими факторами. Это значительно затрудняет статистический и эконометрический анализ механизмов взаимосвязи, т. к. приходится более подробно анализировать причинно-следственные связи во избежание ложных регрессий и проблемы эндогенности.

Таким образом концепции взаимосвязи эколого-климатических и экономических факторов рассматривают три основных аспекта. Во-первых, какие факторы оказывают влияние с точки зрения причинно-следственных связей, является ли взаимосвязь однонаправленной или двунаправленной? Во-вторых, является ли взаимосвязь линейной или полиномом определенной степени? В-третьих, каково итоговое влияние на результирующий показатель — положительное или отрицательное? Ответы на данные вопросы позволяют определить какая из концепций точнее описывает процессы в данной стране, что в свою очередь дает возможность принимать наиболее эффективные решения.

1. Begum R.A. et al. CO<sub>2</sub> emissions, energy consumption, economic and population growth in Malaysia //Renewable and Sustainable Energy Reviews. 2015. Vol. 41. P. 594–601.
2. Kuznets S. Economic growth and income inequality. Routledge, 2019. P. 25–37.
3. Gray W.B., Shadbegian R. J. Plant vintage, technology, and environmental regulation // Journal of Environmental Economics and Management. 2003. Vol. 46, № 3. P. 384–402.
4. Porter M.E., Van der Linde C. Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship //Journal of economic perspectives. 1995. Vol. 9, № 4. P. 97–118.

Научный руководитель — канд. экон. наук А. В. Комарова



УДК 339.924

## **Теория интеграции в современном контексте геополитических изменений**

М. Ф. Равшанов

Новосибирский государственный университет

Изменения, произошедшие за последнее десятилетие, оказали и оказывают большое влияние на расстановку сил на международной арене. Несомненно, всем становится понятно, что мы живем в эпоху глобальных перемен, где с каждым днем все стремительнее меняется старый уклад, сформировавшийся во второй половине XX в. Центр развития постепенно смещается с Запада на Восток, а процессы, происходящие на глобальной арене, ускоряются и становятся сложно предсказуемыми. Именно в этот период, как нам кажется, еще актуальнее становятся задачи и вопросы, стоящие перед региональной и экономической интеграцией. Именно сейчас страны предстали перед выбором дальнейшей стратегии развития — идти по пути глобализации, где все взаимозависимы друг от друга, и любое недобросовестное отношение одного из звеньев большой цепочки может поставить под угрозы жизнеспособность всей системы, либо действовать традиционными способами, двигаясь по пути протекционизма, частичной изоляции и «закрытого регионализма».

Интеграция и регионализм — это взаимосвязанные понятия, относящиеся к процессу поощрения сотрудничества и взаимозависимости между странами в рамках конкретного региона. На практике интеграция и регионализм достигаются различными средствами, включая торговые соглашения, политическое сотрудничество, программы культурного обмена и создание региональных организаций. Эти организации играют решающую роль в продвижении интеграции и регионализма, облегчая сотрудничество и координацию между государствами-членами.

Существует три широкие категории регионализма: ранний, старый и новый [1]. Ранний регионализм относится к периоду до Первой мировой войны, когда регионы формировали экономические и политические связи посредством торговых соглашений и дипломатических договоров. Примерами раннего регионализма являются Zollverein (таможенный союз в Германии XIX в.) и Латинский валютный союз (валютный союз европейских стран в конце XIX в.). Старый регионализм также известный как традиционный регионализм, относится к периоду после Первой и Второй мировых войн, когда были созданы региональные организации для содействия торговому и политическому сотрудничеству. Примерами старого регионализма являются Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) и Группа государств Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ). Новый регионализм же возник после окончания холодной войны в конце XX в., характеризуется переходом от традиционного межправительственного сотрудничества к более сложным и многогранным формам региональной интеграции. Примерами нового регионализма явля-

ются Европейский союз (ЕС), Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) и Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

Важно отметить имеющийся большой спектр теоретических подходов толкования интеграционных процессов, многие из которых были сформулированы на основе изучения интеграционных процессов именно в Западной Европе. Существует несколько классических объяснений интеграционных процессов, которые разрабатывались политологами и экономистами на протяжении многих лет. К ним относятся:

1. Федералистский подход как интеграционный процесс, направленный на баланс конкурирующих требований единства и разнообразия и создание более инклюзивной и представительной политической системы.

2. Теория функционализма, согласно которой государства участвуют в интеграции как способе достижения общих целей, решения общих проблем и повышения своего взаимного благосостояния.

3. Неофункционализм как расширение функционалистской теории предполагает, что интеграция приводит к побочным эффектам, когда первоначальная интеграция в одной области приводит к дальнейшей интеграции в других областях.

4. В рамках теории межправительственности государства сохраняют свой суверенитет и участвуют в интеграции посредством межправительственных соглашений и договоров.

5. Наднационализм выступает за более глубокий уровень интеграции, при котором наднациональные институты обладают полномочиями принимать и приводить в исполнение решения, которые превышают национальные интересы.

6. Либеральный межправительственный подход: эта теория сочетает в себе элементы межправительственного подхода и неолиберальной экономики.

В заключение следует отметить, что происходящие изменения на международной арене выдвинули на первый план важность интеграционных процессов и регионализма как средства содействия равноправному сотрудничеству и взаимозависимости между странами в рамках конкретного региона. Поскольку у стран есть выбор между глобализацией и протекционизмом, крайне важно, чтобы они выбрали свой путь исходя из своих национальных интересов для обеспечения стабильности и процветания в постоянно меняющемся глобальном мире.

1. Fredrik Söderbaum F. Early, old, new and comparative regionalism: The scholarly development of the field. 2015.

Научный руководитель — канд. экон. наук А. В. Комарова

УДК 674.81

## **Возможность развития концепции экономики замкнутого цикла на базе производства биотопливных компонентов**

К. А. Рак

Российский государственный университет  
нефти и газа им. И.М. Губкина, Москва

Одним из стимулов изменения структуры нефтегазового сектора в области развития альтернативной энергетики стала концепция глобального потепления, обусловленного деятельностью человека — прежде всего выбросами парниковых газов. Климатические вызовы последних десятилетий заставили изменить отношение к формам взаимодействия с окружающей средой. Международная конференция по климату «Conference of the Parties» (COP26) свидетельствует об актуальности проблемы климата на глобальном уровне в Глазго [1]. Сокращение природных энергетических ресурсов приводит к поиску альтернативных источников энергии.

Несмотря на то, что Россия производит всего 3 % мирового ВВП и на ее долю приходится лишь 2 % населения мира, она является третьим по величине производителем и потребителем энергоресурсов в мире после Китая и США, обеспечивая 10 % мирового производства энергии и составляя 5 % от общего потребления планеты. По состоянию на 2022 г. Российская Федерация стабильно занимает первое место в мире по экспорту газа, второе место по экспорту нефти и третье место по экспорту угля, поэтому стратегическое поведение в отношении энергетического перехода важно не только для самой страны, но и для остального мира [2].

Единственный способ остановить ухудшение климата — проводить декарбонизацию российской экономики, то есть переходить к обществу с меньшими выбросами парниковых газов и с большим поглощением CO<sub>2</sub> природными экосистемами. Важную роль в данном процессе сыграть развитие биоэкономики, которая основывается на использовании возобновляемых биологических ресурсов для создания принципиально новых продуктов.

Следует отметить, что Российская Федерация располагает заметным ресурсным потенциалом: это и отходы лесопромышленного комплекса, и отходы агрокомплекса.

2022 г. стал вызовом для российских деревообрабатывающих производств. Благодаря наложенным санкциям на Россию сбыт продукции, полученной при переработке древесных отходов, в Европу приостановлен, а новые рынки экспорта находятся в процессе разработки.

В качестве сырьевой базы производства биотоплив в работе рассматривалась биомасса, представленная отходами деревообрабатывающих предприятий.

Учитывая особенность преобразования энергетического сектора Российской Федерации, особенно остро стоит вопрос интеграции традиционного и биопроизводства. Это возможно осуществить путем внедрения технологических установок, позволяю-

щих перерабатывать растительное сырье в существующую структуру НПЗ. Примером такой коллаборации могут служить инсталляции установок пиролиза растительного сырья, производства био-ЭТБЭ, биоэтанола, биогаза или «зеленого» водорода в технологическую схему нефтеперерабатывающих предприятий.

В результате расчета был получен общий сводный материальный баланс производства, при этом выход бензина составил 3451 тыс. т в год. Выход дизельного топлива составил порядка 2500 тыс. т в год. Рассчитанная глубина переработки составляет 89 %, выход светлых продуктов равен 70 %, а индекс Нельсона составляет порядка 11 пунктов.

Также была разработана схема НПЗ с внедренным в ее структуру блоком по переработке растительного сырья состоящий из процесса пиролиза, производства биоэтанола и био-ЭТБЭ. Инсталляция предложенного блока в поточную схему НПЗ позволит дополнительно производить такие продукты, как биотопливо-этанольное (Е5, Е10), биотопливо-дизельное (В6, В20, В100), биоэтанол, биогаз, а также био-ЭТБЭ.

В результате исследования выход товарного бензина увеличивается порядка на 600 тыс. т, дизельного топлива на 750 тыс. т. При этом синергия «зеленого» блока и традиционных установок позволяет увеличить индекс Нельсона на 5 пунктов.

Устойчивое развитие является общей целью современных концепций биоэкономики и экономики замкнутого цикла. В этом смысле платформы биоперерабатывающих заводов являются стратегическим фактором для увеличения биоэкономики в экономическом балансе.

Включение возобновляемых источников для производства топлива, химикатов и энергии включает в себя устойчивое развитие, сокращение выбросов парниковых газов (ПГ) и создание большего количества производственных рабочих мест, способствующих развитию региональных и социальных систем за счет всестороннего использования доступной биомассы благодаря ее низкой стоимости и высокой доступности.

1. Dimitri G. Demekas, Pierpaolo Grippa. Financial Regulation, Climate Change, and the Transition to a Low-Carbon Economy: A Survey of the Issues // International Monetary Fund, 2021.
2. Mitrova T., Melnikov Y. Energy transition in Russia URL: file:///C:/Users/User/Downloads/s41825-019-00016-8.pdf (дата обращения: 02.02.2023).

Научные руководители — канд. техн. наук, доц. Ю. В. Кожевникова,  
канд. техн. наук, доц. Е. Ю. Сердюкова

УДК 330.15

## **Кластеризация регионов России по совокупности экологических, энергетических и социально-экономических критериев**

А. О. Хайкина

Новосибирский государственный университет

Особое место в поддержании устойчивости энергообеспечения отраслей экономики и населения страны отведено угольной отрасли. Отрасль обеспечивает не только энергетическую стабильность, но и экономическое развитие, занятость большей доли населения страны, баланс мирового энергетического рынка и отечественного торгового баланса, а также международное сотрудничество. Однако в настоящее время следует отметить ряд факторов, которые способны поставить развитие угольной отрасли под угрозу. Так, например, глобальная тенденция на декарбонизацию экономики обостряет решение проблем, связанных с сокращением использования угля и внедрение новых технологий по сокращению выбросов от добычи и использования угля. Однако еще более остро стоит проблема сокращения негативных экологических последствий использования угля на здоровье людей, занятых в сфере добычи, обогащения и сжигания для выработки тепла и электроэнергии. Поэтому тема исследования является своевременной и актуальной в рамках современных вызовов и угроз развития угольной отрасли России.

Большое количество исследований посвящено решению экономических проблем и недостаточное внимание уделено социальным и экологическим показателям развития регионов, осуществляющих добычу и использования угля в энергетике. Так, например, Г. С. Трушина обращает внимание на рост прибыли предприятий угольной отрасли одновременно с сильным увеличением смертности населения Кузбасса. Угольная промышленность является одним из главных элементов энергообеспечения страны, а устойчивость параметров социально-экономического развития регионов формирует общую картину экономики. Таким образом, проведение сравнительного анализа регионов России на основе экологических, энергетических и социально-экономических показателей становится необходимым для наиболее полного представления о пространственном развитии, а также возможностях трансформации энергетической системы и угольной промышленности страны.

Целью исследования кластеризация регионов России по совокупности экологических, энергетических и социально-экономических критериев.

В соответствии с целью в работе поставлены и решены следующие задачи:

1. Выявление особенностей развития угольной промышленности России в историческом контексте.
2. Проведение анализа теоретических и методических подходов к сравнению регионов и описанию состояния развития отрасли на текущий момент.
3. Обоснование выбора метода кластерного анализа для деления регионов России на группы по экологическим, социально-экономическим и энергетическим критериям.

4. Получение количественных оценок, интерпретация результатов, обоснование рекомендаций и описание перспектив развития угольной энергетики в регионах.

Объектом исследования является совокупность показателей, отражающих развитие угольной отрасли и энергетики в регионах страны. Предмет исследования — методы сравнительного анализа отрасли в региональном разрезе с учетом экологических, социально-экономических и энергетических факторов.

Методическая основа исследования опирается на теорию кластерного анализа, который является эффективным инструментом при сравнении нескольких объектов на основе определенного количества характеристик. Таким образом, полученные результаты позволяют оценить не только общее состояние развития угольной промышленности определенного региона, но и разделить исследуемые регионы на кластеры в зависимости от близости заданных характеристик. Полученные результаты для угольной отрасли позволят определить перспективы ее развития и обосновать рекомендации по улучшению показателей.

В результате исследования, утверждение о негативном воздействии деятельности угольной промышленности на показатели заболеваемости населения регионов подтвердилось и также указывает на увеличение нагрузки на медицинские учреждения, несмотря на высокие экономические и энергетические показатели. Угольная промышленность продолжает оставаться локомотивом развития энергетической системы страны, однако результаты исследования свидетельствуют о необходимости технологической модернизации процессов работы отрасли в направлении экологизации и снижения негативного влияния на окружающую среду и здоровье населения.

1. Мандель И. Д. Кластерный анализ // М.: Финансы и статистика. 1988. Т. 176. С. 45–61.
2. Трокаль Т. В. Кластерный подход в экономике России и за рубежом. Москва. Электронный ресурс. URL: <https://interactive-plus.ru/e-articles/374/Action374-130368.pdf> (дата обращения: 23.02.2023).
3. Никитенко С. М., Гоосен Е. В. Цепочки добавленной стоимости как инструмент развития угольной отрасли // Всероссийский экономический журнал ЭКО. 2017. № 9 (519). С. 104–124.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. И. В. Филимонова

УДК 330.322.5, 338.246.2

## Оценка проектов в сфере возобновляемой энергетики Германии

С. А. Цепенкова

Новосибирский государственный университет

Энергопотребление Германии одно из самых больших в Европе. В первом полугодии 2022 г. спрос на электроэнергию в Германии составил 263,2 млрд кВт/ч. «Зеленая» энергетическая повестка вкупе с антироссийскими санкциями обусловили увеличение роли возобновляемой энергетики в генерации. В первом полугодии 2022 г. общая структура производства энергии в Германии выглядела следующим образом: 48,5 % — ВИЭ, 31,4 % — уголь, 11,7 % — природный газ, 6 % — АЭС, 2,4 % — прочие способы добычи [1]. С помощью ВЭС смогли получить на 18,1 п.п. электричества больше, чем в 2021 г., а за счет СЭС — больше на 20,1 п.п.

В таких условиях любой проект в сфере возобновляемой энергетики на сегодняшний день интересен государству. Поэтому оценка таких проектов должна включать варианты соучастия государства, применения различных схем поддержки.

В качестве объекта исследования в работе выступает проект «Solarpark Döggingen» по строительству двух дополнительных СЭС (с общей мощностью в 21,2 МВт) к уже существующей [2]. Инвестиции составят около 21,2 млн евро, а заявленные сроки реализации — полгода. В Дёггингене проживает 1130 человек, крупных предприятий нет. В этом районе хорошие погодные условия, большое количество солнечных часов (в федеральной земле Баден-Вюртемберг, где находится поселок, их больше всего — 2185 часов в год) [3], из-за чего в радиусе 15 км от Дёггингена еще у шести населенных пунктов из десяти есть или проектируются СЭС. Спрос на энергию Дёггингена будет в поселках Вутах, Фёренбах, Бригахталь, Айзенбах (Верхний Шварцвальд) и частично Бонндорф в Шварцвальде. Так, проектное количество охваченных домов составляет 7200, а суммарное количество жителей — 16 788 человек. Энергия СЭС будет использоваться целиком на нужды населения с соответствующей ценовой политикой.

Цель исследования — оценить эффекты и обосновать механизм государственной поддержки реализации проекта «Solarpark Döggingen».

Для достижения цели необходимо пройти некоторые этапы.

Чтобы определить место возобновляемой энергетики в немецком ТЭК, сначала были проанализированы тенденции в сфере энергетики Германии, ее энергетическая политика, опыт работы предприятий по солнечной генерации в стране.

Далее изучены методические подходы к оценке инвестиционных проектов, с учетом факторов риска проектов возобновляемой энергетики.

На основе методических указаний в ходе работы составлена имитационная финансово-экономическая модель предприятия по солнечной генерации указанной мощности, получена количественная оценка коммерческой эффективности модельного проекта «Solarpark Döggingen». Проведена оценка его устойчивости к удорожанию, к измене-

нию цен, волатильности годовой генерации под воздействием климатических факторов и проч. Далее замоделированы различные меры и институциональные механизмы государственной поддержки проекта, включая вознаграждение за ВИЭ, субсидирование спроса, дифференцированные налоговые ставки. Рассмотрены различные формы финансирования (частные инвестиции, отраслевые и региональные программы, ГЧП, зеленые облигации). Для обоснования параметров модели изучены особенности строительства и функционирования СЭС, климатические условия в регионе локации модельной станции, статистика на региональном и муниципальном уровнях — уровни зарплат, система расселения, основные потребители, цены на электроэнергию, экологические показатели, налоговое законодательство. Расчет прогнозных денежных потоков проекта производится до 2035 г.

Проведен сравнительный анализ эффектов проекта в различных сценариях, сделан вывод о достаточно быстрой окупаемости проекта (около трех лет), о рентабельности проекта «Solarpark Döggingen» на уровне отрасли. По результатам расчетов рассчитаны коммерческие эффекты от применения различных институциональных механизмов государственной поддержки развития ВИЭ. Наибольший эффект при отсутствии государственного софинансирования строительства дает субсидирование продаж (предусмотрено на уровне 15–20 % цены).

Делается вывод о возможности тиражирования «зеленого» проекта в федеральных землях Германии с большим количеством солнечных часов (больше, чем по Германии в среднем), например, Саарланд и Рейнланд-Пфальц.

1. Структура производства электроэнергии в Германии за 2022 год. URL: <https://energy.media/archives/24127> (дата обращения: 20.11.2022).
2. Anzahl der Sonnenstunden im Jahr 2022 nach Bundesländern. URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/249925/umfrage/sonnenstunden-im-jahr-nach-bundeslaendern/> (дата обращения: 10.01.2023).
3. Bald Solarpark in Döggingen. URL: <https://www.schwarzwaelder-bote.de/inhalt/braeunlingen-bald-solarpark-in-doeeggingen.364708df-a1b4-4dab-8eeb-525dac18174a.html> (дата обращения: 11.12.2022).

Научный руководитель — канд. экон. наук О. В. Тарасова





## МЕНЕДЖМЕНТ

Председатель секции — д-р экон. наук, проф. *Г. М. Мкртчян*  
Научный руководитель секции — д-р экон. наук, проф. *С. С. Донецкая*  
Ответственный секретарь секции — канд. экон. наук, доцент *И. А. Сомова*

### **Экспертный совет секции**

д-р экон. наук, проф. *С. С. Донецкая*  
д-р экон. наук, проф. *А. Т. Юсупова*  
канд. экон. наук, доцент *Т. И. Бабенко*  
канд. экон. наук *Е. В. Алябина*

## MANAGEMENT

Section head — Dr. Econ., Prof. *G. M. Mkrtchan*  
Section responsible secretary — Cand. Econ., Assoc. Prof. *I. A. Somova*  
Section scientific supervisor — Dr. Econ., Prof. *S. S. Donetskaya*

### **Section scientific committee**

Dr. Econ., Prof. *S. S. Donetskaya*  
Dr. Econ., Prof. *A. T. Yusupova*  
Cand. Econ., Assoc. Prof. *T. I. Babenko*  
Cand. Econ. *E. V. Alyabina*



# СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 330

## Социальные сети: управление репутацией бренда

Ю. С. Аكوпова, В. И. Касаткина, А. В. Нагайцева

Томский государственный университет

Формирование новых трендов, таких как цифровизация, платформизация, ESG-трансформация оказывает значительное влияние на бизнес-модели современных компаний [3]. В наше время социальные сети стали неотъемлемой частью деятельности не только населения, но и бизнеса, государственных структур. Практически все бизнес-процессы переносятся в интернет-пространство, там же выстраиваются новые [1]. Поэтому одной из важных задач является управление репутацией компаний в социальных сетях.

При выборе бренда как «поставщика» услуги или продукта потребители ориентируются на отзывы от других пользователей в социальных сетях, которые попробовали продукт или услугу и дали обратную связь, что и подтвердила компания SDL после проведения исследований [5].

Согласно результатам исследования, проведенного агентством Sprout Social, 82 % людей просматривают отзывы и обзоры других потребителей в сети, в том числе и в социальных сетях перед тем, как совершить покупку. Больше половины (53 %) не готовы сделать заказ у бренда, у которого рейтинг ниже четырех звезд из пяти и есть последние негативные отзывы. На поиск и прочтение отзывов перед покупкой потребители тратят в среднем 13,5 минут. Почти все (97 %) потребители читают ответы менеджеров компании на положительную и отрицательную реакцию клиентов. На это преимущественно опираются при решении о покупке [6].

Статистика показывает важность корректно выстроенной стратегии управления репутацией бренда при условии высокой способности у аудитории реагировать и влиять на лояльность других потенциальных потребителей [2].

Однако бизнес совершает определенные ошибки в процессе управления репутацией бренда, что порождает определенные последствия. Среди которых можно выделить следующие.

1. Неверное определение способа отслеживания (специальный сервис или приложение) негатива/позитива влечет за собой мониторинг не тех показателей и получение не той информации, которая будет ценна для анализа.

2. Неверное определение ключевого момента отслеживания (название компании, продуктов или услуг, имена представителей компании, ключевые слова по отрасли, хештеги) влечет за собой получение неполной информации об упоминаниях бренда/компании в соцсетях. Кроме того, потребитель может вводить ключевые для бренда слова с ошибками [4].

Результатом несвоевременной реакции на отзывы или ее полное отсутствие становится снижение лояльности потребителей за счет чувства «равнодушия» к ним. 94 % потребителей готовы отказаться от покупки в случае обнаружения негативного отзыва о продукте или услуге, при этом 45 % пользователей больше доверяют бренду или компании, если видят ответы на негатив.

Отсутствие стимулирования активности аудитории влечет за собой снижение лояльности потребителей из-за полного отсутствия отзывов продукте/услуге компании и в целом о бренде. Отсутствие взаимодействия с аудиторией негативно сказывается на ее удержании брендом в условиях сильной конкуренции. Реактивность аудитории отслеживается на различных площадках и по определенным показателям, например:

«ВКонтакте» — лайки + комментарии + репосты + голоса;

«Одноклассники» — лайки + комментарии + репосты + голоса;

«YouTube» — лайки + дизлайки + комментарии;

«Twitter» — лайки.

Отказ от отслеживания результативности приводит к неосведомленности о возможном наличии проблем у компании/бренда, которые необходимо урегулировать. Создание фейковых страниц также может нанести значительный урон имиджу, как компании, так и ее брендам.

Таким образом, имидж бренда сегодня зависит напрямую от качественно выстроенной системы управления репутацией в социальных сетях. В условиях неопределенности внешней среды при грамотном управлении репутацией бренда можно минимизировать риски возникновения ошибок.

1. Баторшина Г. Д., Проценко Ю. В., Чумикова С. Ю. Маркетинговые инструменты продвижения в социальных сетях // Маркетинговые коммуникации. 2021. № 4. С. 308–313. URL: <https://grebennikon-ru.ez.lib.tsu.ru/article-9p9x.html> (дата обращения: 13.02.2023).
2. Зенкова Ж. Н., Краковецкая И. В. Моделирование по неполным данным в логистике и маркетинге // Логистические системы в глобальной экономике. 2013. № 3–1. С. 98–105.
3. Каз Е. М., Краковецкая И. В., Нехода Е. В., Редчикова Н. А. Бизнес-модели компаний и устойчивое развитие. Томск. Изд-во: НИ ТГУ. 2020. 214 с.
4. Инструменты SMM: ТОП-15. URL: <https://statusbrew.com/insights/instrumenty-smm/> (дата обращения: 27.11.2022).
5. GWI — Audience Insight Tools, Digital Analytics & Consumer Trends. URL: <https://www.globalwebindex.com/> (access date: 13.02.2023).
6. Sprout Social: 89 % потребителей будут покупать у бренда, за которым они следят в соцсетях. URL: <https://www.cossa.ru/news/272576/> (дата обращения: 13.02.2023).

Научные руководители — канд. экон. наук, доц. Н. А. Редчикова,  
д-р экон. наук, проф. И. А. Краковецкая

УДК 339.1

## **Разработка маркетинговых коммуникаций для компании, выпускающей мобильные игры**

Н. В. Андреева

Новосибирский государственный университет

В 2019 г. в нашу страну пришел COVID-19, что значительно повлияло не только на бизнес, но и на формат его ведения. Некоторые компании закрылись, а некоторые смогли адаптироваться под новую реальность. Стал популярен формат дистанционной работы, и так как все люди, а для компаний потенциальные потребители и покупатели, сидели дома и могли получать новую информацию только через телевиденье и интернет, компании ни могли не сделать большой акцент на этом. Начали развиваться онлайн-магазины, у многих бизнесов появилась доставка, а также с большой скоростью начало расти продвижение товаров и услуг через социальные сети и сайты.

В настоящее время после определенных обстоятельств в России возникли некоторые трудности с продвижением на онлайн площадках. Особенно это становится проблемой для IT-компаний. В основном такие компании работают на рынке B2B: форматирование документации, написание программ для обеспечения платформы других фирм и т. д. Мы же рассмотрим рынок B2C, а именно компанию, разрабатывающую игры и приложения. Она находится на начальных этапах ее развития, поэтому для нее безусловно важно продвижение, иначе о данных продуктах никто может не узнать, и компания обанкротится. В описанных условиях маркетинговая деятельность сталкивается с препятствиями, такими как отсутствие возможности продвижения и ведения аккаунта компании в социальной сети Instagram, ограниченные возможности в онлайн-магазине приложений для IOS, отсутствие рекламы на площадке YouTube. Таким образом, можно сделать вывод, что данная работа имеет особую актуальность.

Цель данной работы — определение методов продвижения товаров и услуг для IT-компаний во времена неопределенности.

Для исследования данной темы были изучены работы таких исследователей, как А. А. Алексеев, Н. В. Лужнова, М. В. Федоров, У. Р. Мусин, А. В. Степанова, И. И. Латыпов, А. Barrientos-Báez, D. Caldevilla-Domínguez и др.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи.

1. Выявить проблематику IT-компаний.
2. Изучить тенденции рынка мобильных игр.
3. Рассмотреть основные аспекты маркетинговых коммуникаций.
4. Проанализировать методы маркетинговых коммуникаций, используемые ранее.
5. Разработать маркетинговые коммуникации для IT-компаний.
6. Провести оценку результативности внедрения разработанных маркетинговых коммуникаций.

В результате были определены методы продвижения товаров и услуг для IT-компаний во времена неопределенности на российском рынке благодаря рассмотрению существующих методов маркетинговых коммуникаций, а именно виды рекламы, подходящие нашей компании, вариативность стимулирования сбыта, методы проведения личных продаж и прямого маркетинга, также предложена программа лояльности внутри игр. Оценена эффективность разработанных маркетинговых коммуникаций, а также выявлены возможные корректировки. В качестве исходных данных были проанализированы другие российские компании и их действия в данной сфере. Результаты были определены при помощи научных методов исследования, таких как метод экспертных оценок, моделирование и т. д.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. А. Исаева

УДК 338.4

## **Разработка мероприятий по продвижению мобильного приложения (на примере сервиса по уходу за домашними животными)**

О.И. Анникова

Новосибирский государственный университет

На фоне развития онлайн-индустрии и интернет-коммуникаций наиболее доступной формой получения знания является интернет и, в частности, сегмент мобильных приложений. Их продвижение предполагает особенные подходы как к маркетингу в целом, так и к мероприятиям по продвижению, в частности.

За 2021 г. в России на мобильные приложения потратили 1,581 млрд долларов. Из 4 часов в день, которые люди в среднем тратят на использование мобильного устройства, 3,5 часа приходится на мобильные приложения.

Мобильное приложение — это специально разработанное под функциональные возможности гаджетов программное обеспечение, с самым разнообразным назначением. Приложения скачиваются и устанавливаются самим пользователем через мобильные маркетплейсы, самые крупные площадки — AppStore и Google Play. Технически все приложения создаются под конкретную платформу мобильного гаджета. Наиболее популярные операционные системы — iOS, Android,

Для успешного продвижения мобильного приложения в маркетплейсе необходимо обеспечить достаточное количество загрузок в первые дни появления в магазине. Из чего следует, что начинать маркетинговые мероприятия следует задолго до выхода конечной версии приложения, например, на этапе бета-тестирования. Основными способами продвижения являются SEO-продвижение, SMM и др.

Наше приложение — это сервис, который направлен на улучшение взаимодействия человека с его домашними питомцами. В современном мире в большинстве своем люди относятся к домашним животным, как к части своей семьи. Люди видят в них не защитников и охотников, а друзей и подопечных. И как и в других сферах, люди стремятся к осознанному подходу к их содержанию. Однако в связи с избыточностью и не структурированностью информации сложно определить четкую структуру выстраивания подходов к воспитанию домашнего любимца.

Разрабатываемое приложение может составить индивидуальную программу для питомца на каждый день, включающую в себя не только базовую поддержку по уходу, дрессировке, но и развитие необходимых навыков и привычек. А также подскажет, на что обращать внимание в поведении питомца, разнообразит прогулки и поможет в выборе необходимых товаров для животных. Монетизация приложения будет опираться на бизнес-модель по подписке, предлагая разные варианты тарифов, в том числе и формата freemium, акцентируя внимание на решении пользовательских задач.

Для проверки гипотез о необходимых функциях мобильного приложения был проведен Casdev в формате глубинных интервью, по результатам которых были выделены ос-

новые функции, которые необходимы владельцам домашних животных. Это помощь по формированию необходимых привычек у питомца, возможность получать советы по уходу за питомцем, функция gps — отслеживания своего питомца, возможность контролировать питание животного для снижения или набора веса, а также напоминания о необходимых прививках или визитах к ветеринару. Данные функции были проранжированы по степени важности по результатам CAWI-опросов — компьютерного веб-интервьюирования, при котором интервьюируемый следовал сценарию, представленному на веб-сайте.

Для изучения рынка был проведен конкурентный анализ, который показал, что существуют прямые конкуренты, решающие отдельные проблемы владельцев домашних животных. Например, приложение для отслеживания gps-сигнала или расписание прививок. Также существуют косвенные конкуренты в виде консультаций кинологов и онлайн курсов по дрессировке.

Целью работы является разработка мероприятий по продвижению стартап-проекта с конечным продуктом в виде мобильного приложения и оценка его монетизации.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи.

1. Проанализировать подходы к оценке стратегий маркетинга по продвижению приложений.
2. Выбрать отдельные направления исследований, рынков, технологий и конкурентов в сфере маркетинга мобильных приложений.
3. Сделать обзор метрик, ключевых характеристик и показателей для стратегий развития маркетинга стартап-проекта.
4. Составить портреты потенциальных потребителей.
5. Определить каналы продвижения и методы стимулирования сбыта.
6. Разработать мероприятия по продвижению сервиса по уходу за домашними животными.
7. Оценить стоимость мероприятия по монетизации и продвижению.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. О. В. Валиева



УДК 339.3

## **Разработка варианта развития компании на рынке автотоваров и услуг на примере компании InCar**

А. Д. Бессмертных

Новосибирский государственный университет

Характерными особенностями современного этапа развития глобальной экономической среды является высокая степень изменчивости ее основных параметров развития, значительная степень риска и неопределенность условий и принципов функционирования субъектов хозяйствования. В современной экономике присутствует асимметрия в глобальной экономической системе, несбалансированность потоков финансовых и реальных инвестиций, а также конфликт интересов и приоритетов развития деятельности современных экономических единиц. [1]

В настоящее время рынок переполнен множеством компаний, занимающихся продажей автотоваров или оказанием услуг в этой сфере. На рынке присутствует огромная конкуренция, компаниям сложно отличаться друг от друга. Соответственно, появляется проблема: как компании обойти всех конкурентов, выработать свою индивидуальность и продолжать развиваться на рынке. Стоит также принять во внимание текущую ситуацию, в которой европейские государства и США продолжают усиливать экспортные ограничения в отношении России, что отражается на компаниях в сфере автотоваров и автоуслуг. Компании нужно разработать комплекс мероприятий, который поможет ей выжить в нынешних постоянно меняющихся условиях [2, 4].

Спрос на автоуслуги определяется такими факторами, как общая численность, распределение по маркам и моделям автомобилей в личном пользовании граждан и в собственности организаций; интенсивность эксплуатации автомобилей; качество и комплексность оказываемых услуг; плотность размещения автосервисных и других организаций системы обслуживания автотранспорта и автовладельцев; доходы потребителей; уровень цен на автоуслуги; состояние дорожной сети, протяженность и плотность автомобильных дорог; надежность конструкции и качество автомобилей; качество горюче-смазочных материалов и запасных частей; доступность автосервисных услуг; условия эксплуатации автомобилей; социальные условия. [3]

Данное исследование состояло в том, чтобы на примере компании InCar рассмотреть и обосновать выбор пути развития компании на рынке автотоваров и услуг. Для достижения данной цели потребовалось проанализировать тенденции и особенности рынка автотоваров и услуг.

Также был проведен стратегический анализ объекта исследования, который заключался в анализе конкурентов на Сибирском рынке автотоваров и услуг, анализе финансов компании, анализе стратегий успешных компаний на Российском рынке в целом.

Были выявлены стратегические альтернативы развития компании, обоснованы рекомендации компании по выбору пути развития.

1. Емельянова Т. В., Тихиня Д. А. Факторы и тенденции развития услуг автосервиса в республике Беларусь // Национальная экономика. 2020. С. 8–15.
2. Шанин К. И., Трокай Д. В., Прядко С. Н. Анализ регионального рынка автоуслуг // Концепции устойчивого развития науки в современных условиях. 2018. С. 243–246.
3. Сливинская В. В., Крайнюченко О. Ф., Белова Т. Г. Особенности функционирования рынка автомобильных услуг в условиях изменчивой макросреды // Национальный университет пищевых технологий. 2021.
4. РБК. Санкции против России в годовщину спецоперации. Что важно знать. URL: [https://www.rbc.ru/economics/25/02/2023/63f8f7419a794715f8fca56f?from=column\\_1](https://www.rbc.ru/economics/25/02/2023/63f8f7419a794715f8fca56f?from=column_1) (дата обращения 26.02.2023).

Научный руководитель — Н. О. Фурсенко

УДК 330.322

## **Государственно-частное партнерство как инструмент инвестиционной политики Новосибирской области**

В. С. Бондаренко

Новосибирский государственный университет

Инвестиционная политика является важным элементом управления экономической сферой как с позиций власти, так и с точки зрения бизнеса. Различие состоит в целях, поскольку частные компании, осуществляя инвестиции, рассчитывают на прибыль, а государственное регулирование инвестиционной сферы в первую очередь ориентировано на общественные интересы и, как следствие, нацелено на их достижение [1]. В определенных случаях возможно сочетание частных корпоративных интересов с достижением общественных целей, когда на основе партнерских отношений реализуются проекты, одновременно позволяющие бизнесу получать приемлемую прибыль, а органам власти достигать общественно значимых целей с необходимым эффектом. Эффект образуется за счет сочетания социальных выгод, которые должны быть не меньшими, чем в проектах с прямым государственным финансированием в виде государственного заказа (подряда), а также за счет экономии бюджетных средств за счет переноса части инвестиционных обязательств на частную сторону, участвующую в проекте [2].

Актуальность исследования определяется сложностью оценки эффектов, которые создаются в проектах государственно-частного партнерства (ГЧП) для частного и публичного партнеров, а также необходимостью использования более эффективных механизмов отбора проектов на предынвестиционной фазе.

Объектом исследования является ГЧП как инструмент проектного финансирования.

Предметом исследования является управление процедурами отбора проектов ГЧП при реализации инвестиционной политики региона.

Целью данной работы является выявление проблем, снижающих эффективность ГЧП как инструмента инвестиционной политики в Новосибирской области, и оценка возможностей их решения.

В соответствии с поставленной целью в ходе исследования были решены следующие задачи.

1. Исследованы цели реализации инвестиционной политики государства на региональном уровне.
2. Дана характеристика форм, моделей и инструментов правового регулирования ГЧП.
3. Произведен анализ состояния ГЧП в Новосибирской области.
4. Выявлены отдельные проблемы развития ГЧП в Новосибирской области и показаны возможности их решения.

Анализ реализации существующих инвестиционных проектов на принципах ГЧП в Новосибирской области позволил сделать следующие выводы:

- существует несоответствие между количеством реализованных и перспективных проектов в формате ГЧП, наиболее привлекательными для инвесторов являются социальная сфера и коммунальная инфраструктура;
- среди проектов в социальной сфере наиболее привлекательны для инвесторов сферы здравоохранения, спорта и культуры, активно развивается инвестиционное партнерство в ЖКХ;
- количество проектов ГЧП, находящихся на этапе эксплуатации, приблизительно соответствует количеству реализуемых проектов, но общее количество проектов ГЧП возросло только до 2017 г., в последующем началось их уменьшение;
- существует несколько крупных концессионных проектов, которые были досрочно прекращены или условия которых для частного партнера кардинально изменялись после их инициации.

Предложено более активно использовать механизм сравнительной оценки преимуществ ГЧП-проектов не только в ходе процедуры согласования, предписанной действующим законодательством для соглашений о ГЧП/МЧП, но и на предпроектной стадии, в том числе для концессий. Для этого, в частности, может быть использован широко применяемый в зарубежной практике метод PSC (Public Sector Comparator) основанный на концепции VFM (анализе соотношения «цена — качество») [3].

1. Mansaray A. Residual government ownership in public-private partnership projects // Journal of Government and Economics. 2021. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jge.2021.100018>.
2. Godslove A. Exploring the concept of public-private partnership in building critical infrastructure resilience against unexpected events: A systematic review // International Journal of Critical Infrastructure Protection. 2022. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ijcip.2022.100556>.
3. Ismail, Kharizam & Takim, Roshana & Nawawi, Abdul. (2012). A Public Sector Comparator (PSC) for Value for Money (VFM) Assessment Tools. Asian Social Science. 8. 10.5539/ass.v8n7p192.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. В. И. Нефедкин

УДК 658.6

## Стратегия развития компании на вендинговом рынке на примере компании ООО «Кофейро»

Н. К. Валов

Новосибирский государственный университет

Разработка стратегии развития бизнеса нацелена на достижение долгосрочного и устойчивого успеха на рынке. При этом формирование такой стратегии помогает адаптироваться в быстро меняющейся бизнес-среде и необходимо каждой компании. Это особенно актуально на новых, быстро растущих рынках.

Рынок вендинговых аппаратов сейчас оценивается в более чем 55 млрд долларов, и эта цифра растет на 9 % ежегодно [1]. На нем постоянно появляется что-то новое — новые автоматы [2], новые товарные категории, новые способы размещения [3]. И не менее важно внедрять в свой бизнес новые технологии, такие как мобильные приложения, Big Data [4] и бесконтактные способы оплаты [5]. Благодаря всему этому в настоящее время у компаний, занимающихся вендинговым бизнесом, есть множество путей развития, но важно понимать, что далеко не все они эффективны. Именно для этого компаниям нужно формировать стратегию развития.

Целью данной работы является анализ возможных стратегий для компании на вендинговом рынке, а также формирование рекомендаций по реализации оптимальной стратегии. Для этого изучен мировой и локальный рынок вендинговых аппаратов, рассмотрены известные практики реализации стратегий на вендинговом рынке. Проанализировано положение компании на рынке, выявлены ее сильные и слабые стороны, определены ее конкуренты, изучена концентрация рынка и ценообразование на этом рынке. После чего дана характеристика существующей стратегии компании и предложены возможные варианты стратегии. Сформированы и обоснованы рекомендации по реализации выбранной стратегии.

1. Сайт маркетинговых исследований «FMI». URL: <https://www.futuremarketinsights.com/reports/retail-vending-machine-market> (дата обращения: 28.02.2023).
2. Сайт о бизнесе и технологиях «TADVISER». URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82:Promobot\\_Vending](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82:Promobot_Vending) (дата обращения: 28.02.2023).
3. Новостная газета Японии «The Japan times». URL: <https://www.japantimes.co.jp/news/2023/02/16/business/economy-business/upscale-vending-machines-caviar-wagyu/> (дата обращения: 28.02.2023).
4. Кейс от компании DHL. URL: [https://dhl.lookbookhq.com/ao\\_thought-leadership\\_social-recommend/case-study\\_data-analytics-optimizes-vending-machine-product-assortment#page=1](https://dhl.lookbookhq.com/ao_thought-leadership_social-recommend/case-study_data-analytics-optimizes-vending-machine-product-assortment#page=1) (дата обращения: 28.02.2023).
5. Информационный портал «kiosk.ru». URL: <https://kiosks.ru/index.php/rynok-torgovyh-avtomatov-vyrastet-na-11-24-mlrd-k-2024-godu/> (дата обращения: 28.02.2023).

Научный руководитель — Н. О. Фурсенко

## Развитие платформенной модели в рамках образовательной компании

Е. О. Воднева, А. А. Гинтер

Новосибирский государственный университет

На сегодняшний день восемь из десяти крупнейших компаний мира по капитализации являются экосистемами, а их совокупные доходы составляют более 9,9 % мирового ВВП. Многие данные позволяют сделать вывод об успешности цифровых экосистем как бизнес-модели. Цифровая экосистема — это многосторонняя цифровая платформа, отвечающая следующим основным критериям: наличие информационно-технологической инфраструктуры, открытость для партнеров и принцип win-win. Одной из отраслей, активно внедряющей платформенные технологии в свое развитие за последние годы является образование, точнее уже обособившийся рынок EdTech.

Оборот рынка образовательных технологий в России за 2017–2022 гг. вырос более чем в два раза. Основным фактором роста отрасли послужил массовый переход обучения в онлайн форматы, основным драйвером EdTech рынка стали последствия пандемии и внедрение платформ. Основную долю рынка образовательных технологий занимают образовательные платформы, оказывающие услуги при помощи собственных алгоритмов персонализации и систем управления образовательным контентом. В 2021 г. доля образовательных платформ в общем обороте рынка превышала 85 % по разным спецификам и отраслям. Одно из направлений, где популяризировалось онлайн-образование — бизнес-образование, которое также активно внедряет цифровые платформы.

Целью данного исследования является выявление взаимосвязи характеристик платформенной системы и позиции компании на рынке EdTech на примере образовательной экосистемы Like Центр. Образовательная компания Like Центр занимает первое место на рынке EdTech в области бизнес-образования. Пандемия заметно катализировала спрос на их услуги. Like центр — технологическая образовательная компания для предпринимателей. Анализ истории развития центра выявил, что он представляет собой полноценную экосистему, в которую входят образовательный центр, сеть кампусов names и трекинг стартапов. Одна из глобальных целей компании — создание уникального бизнес-сообщества на 50 тысяч предпринимателей. Обучение в Like происходит на собственной LMS-платформе, благодаря чему десятки тысяч людей проходят обучение онлайн. Платформа включает в себя курсы, уроки, тесты, домашние задания, записи выступлений, CRM-систему, систему аналитики, профиль предпринимателя и 75 000 бизнес-гипотез.

IT-платформа Toolbox, основная платформа компании, направлена на формирование сообщества единомышленников, где каждый может оперативно получить ответы на все интересующие вопросы. Участники курсов после обучения увеличивают свои доходы в среднем в два раза. Доступ к IT-платформе Toolbox и комьюнити предпринимателей

позволяет добиваться успеха за счет анализа лучших практических решений в современных условиях и их мгновенного внедрения. В работе было рассмотрено текущее положение компании на рынке и ее ключевые драйверы роста. Исходя из проанализированных ключевых метрик удовлетворенности обучающихся (CSAT, CSI, NPS, COR, активность участников, процент возвратов) можно сделать вывод о том, что совокупность использования ряда маркетинговых инструментов и собственной платформы являются позволяют успешно развиваться на рынке EdTech.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. А. Т. Юсупова

## **Принципы и методы управления организацией в условиях повышенной неопределенности**

А. Д. Евстратов

Сибирский институт управления, филиал РАНХиГС, Новосибирск

Актуальность данной работы заключается в необходимости адаптации управления организацией в современных условиях. В настоящее время возросло количество ликвидаций субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, например, в октябре 2022 г. доля открытых ИП впервые за полтора года ушла в минус по сравнению с закрытыми [1]. Специалисты связывают это из-за объявленной всеобщей мобилизации. Статистика регистраций компаний пока не сильно изменилась, так как основная часть фактически закрывшегося бизнеса может еще длительное время числиться в реестре. Понять масштабы, отраженные в официальных источниках, можно будет только в этом году [2].

Малое и среднее предпринимательство является очень важной частью экономики страны, поэтому его падение может сильно отразиться на экономике всего государства. Именно поэтому само государство сейчас делает все возможное, чтобы этого не допустить. Так, например, согласно последнему посланию Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 21.02.2023 г. очень большое внимание должно уделяться объектам малого и среднего предпринимательства. В планах запускать такие большие проекты, как промышленная ипотека на сумму до 500 млн руб., поддержка отечественных IT-разработчиков, в виде получения различных льгот при закупке оборудования и ПО, а также целый ряд инвестиций на сумму более 2 трлн рублей [3].

Основным компонентом предпринимательской деятельности является риск. Он бывает из-за внутренних факторов, таких как финансовое состояние предприятия, рисками, связанными с управлением, квалификацией сотрудников. Данные риски в большей степени связаны с качеством управления. Но также есть риски внешние. К ним можно отнести внешнеэкономические, природные, политические и другие виды рисков. Данные риски вносят в управление организацией такие факторы, как нестабильность, а также неопределенность, которые могут привести к кризису, выход из которого зависит только от того, насколько менеджмент организации готов к ним.

В настоящее время риски, появляющиеся извне и не связанные с внутренними факторами, являются одними из самых актуальных. Связанно это с событиями в мире, начиная с 2020 г. с COVID-19, продолжая политической нестабильностью, связанной с экономическими ограничениями от недружественных стран. Все эти ситуации порождают повышенную неопределенность. Классические методы управления не работают. Инструменты, которые еще вчера работали и помогали управленцу, теперь не актуальны. Необходимо постоянно адаптироваться и искать выход из ситуации. Еще вчерашняя глобализация, связанная с COVID-19, когда весь мир работал против одной проблемы, не работает сегодня, либо работает выборочным образом, когда одни объединяются против других.



Неопределенность — отсутствие информации. В настоящее время это отсутствие информации, связанной с методами управления в данной сложившейся ситуации. Например, можно взять ситуацию XX в., во времена «железного занавеса», экономика не зависела от других стран, производство было свое, однако полностью применить в настоящем времени нельзя по нескольким факторам, таким как технологический прорыв с того времени, удешевленном производстве, а также самое главное — переходом с плановой экономики к рыночной. Признаки неопределенности — ненадежность, неясность или нечеткость, а также недостоверностью [4]. В случае с повышенной неопределенностью можно еще сказать, что это полное отсутствие вектора движения организации и наступление последствий, упомянутых ранее — закрытие организаций или их банкротство.

Целью данного исследования стало применение принципов и методов управления организацией в условиях повышенной неопределенности.

Объектом исследования является организация малого и среднего предпринимательства, находящаяся в условиях повышенной неопределенности.

Предметом исследования являются принципы, модели и методы управления организацией, находящейся в условиях повышенной неопределенности.

Для изучения данной темы были поставлены следующие задачи.

1. Изучить современную повышенную неопределенность деятельности организации
2. Рассмотреть государственные преференции для поддержания деятельности исследуемой организации;
3. Изучить методы, модели и инструменты антикризисного управления организацией;
4. Предложить управленческие решения для выхода организации из предкризисного состояния.

Научная новизна заключается в моделировании процесса антикризисного управления исследуемого объекта с учетом ситуации повышенной неопределенности из-за существенного влияния как внутренних, так и внешних негативных факторов.

Практическая значимость данного исследования заключается в применении методологии антикризисного управления производственной системой и в разработке программно-целевых мер по предотвращению предкризисного состояния в условиях повышенной неопределенности.

1. Ежедневная деловая газета РБК «Малое предпринимательство ушло в минус». URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2022/11/16/636e2c259a7947001481f8f6> (дата обращения: 10.02.2023).
2. Сетевое издание Forbes.ru «Число закрытых компаний в России в 2022 году превысило число открытых на 14 %» <https://www.forbes.ru/biznes/483881-cislo-zakrytyh-kompanij-v-rossii-v-2022-godu-prevysilo-cislo-otkrytyh-na-14> (дата обращения: 10.02.2023).
3. Официальный сайт Администрации Президента России. Послание Президента Федеральному Собранию. <http://kremlin.ru/events/president/news/70565> (дата обращения: 21.02.2023).
4. Романюк А. В. Неопределенность в предпринимательской деятельности <https://cyberleninka.ru/article/n/neopredelyonnost-v-predprinimatelskoy-deyatelnosti/viewer> (дата обращения: 10.02.2023).

Научный руководитель — д-р техн. наук, доц. Ю. И. Молотков

## **Факторы формирования ценности услуги для клиента юридической фирмы**

В. А. Ежова, В. А. Мариупольский

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Вопросы о том, как привлечь внимание клиента, выделиться среди конкурентов, а также увеличивать свою прибыль во время экономической неопределенности, являются основополагающими для менеджмента любой коммерческой организации. Актуализируются они в высоко конкурентных отраслях деятельности, которые отличаются низкими барьерами для выхода на рынок, а также преимущественно неценовыми различиями между конкурентами. Поэтому главным критерием «выживаемости» таких компаний, а тем более получения ими экономической прибыли в долгосрочной перспективе является наличие нематериальных факторов, влияющих на ценность товара или услуги.

Рынок оказания юридических услуг для физических лиц в Новосибирской области является высоко конкурентным, что обуславливает необходимость проведения эмпирического исследования факторов, влияющих на ценность услуги для клиента. Данное исследование позволит акцентировать внимание менеджмента компании на наиболее значимых составляющих. Это позволит грамотно выстроить позиционирование компании на рынке, а также скорректировать рекламные предложения направив их на те потребности, которые важны для клиентов.

Так в январе 2023 г. было проведено исследование факторов, влияющих на ценность услуги в юридической компании ООО ПЦ «Финансовый Защитник». Целью данного исследования являлось выявление факторов, наиболее влияющих на ценность услуги, их изучение, анализ соответствия выявленных факторов с теми, на которые компания делает акцент, выявление проблем, разработка на этой основе ряда рекомендаций. Методом сбора информации являлся анкетный опрос, респондентами которого были действующие клиенты компании «Финансовый Защитник». Выборочная совокупность составила 80 человек, в то время как генеральная — 100 человек.

Для начала важно узнать, какие факторы являются наиболее значимыми для клиента при выборе юридической фирмы. Выявлено, что самым значимым фактором является критерий «Цена на услуги». Данный ответ выбрало более 60 % опрошенных, важными факторами являются: «Большое количество выигранных дел в суде», «Доброжелательный персонал» и «Приятная атмосфера в офисе».

Далее мы узнали какие преимущества «Финансового Защитника» подтолкнули клиентов сделать выбор в пользу именно этой юридической компании. Ответы респондентов на вопрос об этом распределились таким образом, что наиболее значимыми оказались: «Уникальность отдельных видов услуг», «Низкая цена» и «Возможность предоставления рассрочки». Эти варианты ответов выбрало абсолютное большинство

респондентов. Кроме них часто выбираемыми ответами были: «Наличие подтвержденных результатов работы», «Наличие гарантии» а также «Индивидуальный подход к клиенту». Интересно заметить то, что всего 5 % респондентов отметили «Профессионализм юристов» как важный показатель.

Респондентам было предложено выбрать слова, которые ассоциируются у них с юридической компанией. Наиболее подходящими для юридической компании словами были: «Опыт», «Компетентность» и «Надежность». Был задан вопрос о том, наличие каких технологических средств важно для клиента юридической компании. Такими средствами оказались: «Возможность переписки с менеджерами компании в WhatsApp», «Электронная отправка документов», «Дистанционная оплата услуг».

Проблемами, требующими первоочередного решения, являются: неудобный график работы, расположение офиса, а также долгое ожидание ответов менеджеров. В то же время, наиболее важными направлениями для развития компании, по мнению клиентов, являются введение программы лояльности, увеличение скидок, бонусов, а также снижение цены и изменение графика работы.

Проанализировав ответы респондентов о значимых для них факторах, влияющих на ценность юридической услуги, мы приходим к мнению, что наиболее важным является ценовой фактор. Даже в условиях монополистической конкуренции в данной отрасли, цена услуги играет большое значение при выборе компании клиентом. Поэтому компаниям важно акцентировать внимание при позиционировании на ценовой составляющей. Например, вводить льготные программы, акции, скидки.

Большое значение для клиентов юридических фирм несет наличие подтвержденных результатов успешной судебной практики компании. Клиенту важно понимать, что эти специалисты уже помогли большому количеству человек, а значит смогут помочь и им. Схожую ценность несет наличие у компании гарантии, так как клиенты юридических фирм особенно боятся столкнуться с недобросовестными компаниями или даже мошенниками. Спецификой отрасли также обусловлена важность уникальности предоставляемых компанией услуг. Клиенту важно, чтобы компания специализировалась именно на той проблеме, с которой он обращается. Это позволяет наиболее профессионально подойти к вопросу клиента и учесть все правовые нюансы.

1. Каплинский Р. Моррис М. Руководство по проведению исследования цепочек накопления стоимости. М.: ГУ-ВШЭ, 2004.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М. : Альпина Бизнес букс, 2008. 715 с.
3. Шевченко Е. А. Управление цепочкой ценности фирмы инструментального рынка на основе потребительских предпочтений [Статья] // Вестник ТГЭУ. февраль 2012 г. С. 106–115.
4. Иванова И. А., Итяйкина А. С. Моделирование оценки систем управления взаимоотношениями с клиентами организации // Экономический анализ: теория и практика. 2018. № 7 (478). С. 1367–1378.
5. Козлова О. А., Садыкова Д. Р. Оценка и разработка программ вовлеченности потребителей в маркетинговой деятельности организаций // Вестник СИБИТа. 2020. № 3 (35). С. 67–74.

## **Исследование продвижения компании сферы общественного питания на платформе «ВКонтакте»**

М.И. Жарков

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления (НИНХ)

В эпоху активно развивающихся интернет-технологий и конкуренции, растущей во всех сферах, любая компания находится в сложных условиях. Коммерческий сектор всегда ориентирован на получение прибыли и имеет цель эффективно преподнести себя потенциальному потребителю, выделиться среди конкурентов. Из этого вытекает увеличение значимости маркетинговых факторов и процесса продвижения организации для успешного развития компании. Применение таких интернет-площадок, как социальные сети, становится все более важным инструментом для большинства компаний, существующих на рынке, однако не все компании обладают достаточной степенью экспертности для успешной интеграции и применения продвижения в социальных сетях.

На 2023 г. социальная сеть «ВКонтакте» является самой посещаемой социальной сетью российского сегмента интернета с ежемесячным охватом пользователей в более чем 76 млн человек [1]. Именно этим фактором обусловлен выбор данной площадки для дальнейшего анализа.

Целью исследования является оценка эффективности продвижения организации «Академия Кофе» на платформе «ВКонтакте» с последующей разработкой проектных рекомендаций по ее повышению. Проведенное исследование позволит повысить качество данного канала продвижения, что будет способствовать улучшению конкурентного положения компании на рынке.

В процессе исследования применялись как общенаучные методы (анализ, синтез, аналогия и т. д.), так и специальные, такие как наблюдение и контент-анализ. Были использованы сервисы аналитики для социальных сетей: TargetHunter и Popsters.

Объектом наблюдения выступает страница организации в сфере общественного питания «Академия Кофе» в социальной сети «ВКонтакте» [2]. Предмет — материалы, публикуемые на странице компании в социальной сети «ВКонтакте», и поведенческие характеристики аудитории. Также был проведен анализ сообществ компаний-конкурентов: Skuratov, Kuzina, Blackwood в социальной сети «ВКонтакте».

Были проанализированы такие аспекты продвижения, как текстовое и визуальное наполнение страниц сообществ, содержание публикаций, частотность публикаций, а также проведен анализ показателей вовлеченности аудитории по отношению к различным видам и форматам контента.

Проведенный анализ сообщества организации «Академия Кофе», а также сравнительный анализ с конкурентами организации, позволил выявить ряд проблем в продвижении рассматриваемого сообщества в рамках социальной сети.

1. Однообразие видов контента, публикуемого в сообществе. Более 80 % публикаций направлены на информирование аудитории о пополнении ассортимента, акциях, товарных предложениях компании.

2. Показатель вовлеченности аудитории (ER) составил 0,3 %, при среднем в 1 %. Данная проблема может являться следствием некачественного контент-плана, а также потенциально может говорить о низком качестве аудитории сообщества [3].

3. Прimitивная навигация в сообществе. Отсутствие «горячих клавиш» для более быстрой навигации в рамках страницы, отсутствие виджетов. Важно, что у ряда конкурентов данные функции присутствуют и успешно функционируют.

Можно сделать вывод о том, что потенциал площадки «ВКонтакте» в случае рассматриваемой организации, не реализуется в полной мере и требует внедрения корректировок по устранению выявленных проблем.

В рамках исследования также был составлен перечень рекомендаций, направленных на повышение качества продвижения в рамках площадки «ВКонтакте». Рекомендации включили в себя такие этапы, как разработка более функциональной навигации внутри сообщества, а также построение контент-плана с учетом выявленных проблем — внедрение вовлекающего типа контента, учащение периодичности публикаций с 5 до 2 дней.

Резюмируя исследование, можно сделать вывод о том, что несмотря на широкий спектр возможностей площадок для продвижения, в частности, социальной сети «ВКонтакте», важно правильное построение стратегии, интеграция разнообразных видов контента и проведение регулярной аналитики показателей эффективности продвижения.

Следует отметить, что методика исследования, применяемая в данной работе, может быть применима не только для организаций, работающих в сфере организации общественного питания, но и в прочих сферах деятельности, подразумевающих активное использование социальных сетей для продвижения организации.

1. «ВКонтакте» представила итоги третьего квартала 2022 года. URL: <https://vk.com/press/q3-2022-results> (дата обращения: 29.01.2022).
2. «ВКонтакте» Сообщество «Академия Кофе». URL: <https://vk.com/akademiacoffee> (дата обращения: 25.11.2022).
3. Popsters — статистика и аналитика социальных сетей. URL: <https://popsters.ru/> (дата обращения: 02.02.2023).

Научный руководитель — Е. В. Черникова

УДК 338.1

## **Обоснование направления развития компании (на примере ООО «Фортмастер НСК»)**

В. Д. Жидких

Новосибирский государственный университет

Одной из актуальных проблем в РФ является восстановление стабильного экономического роста. Последние несколько лет предприятия находятся в условиях высокого уровня неопределенности внешней среды и для того, чтобы оставаться конкурентоспособными, компании вынуждены постоянно анализировать рынок, принимать сложные управленческие решения, направленные на изменение текущей стратегии.

На предприятиях, связанных с продажей электротехнической продукции, также остро стоит вопрос усиления стратегического менеджмента. Данная отрасль является важной, так как сложно представить современную реальность без использования электротоваров.

Объектом исследования была выбрана компания ООО «Фортмастер НСК», которая занимается оптовой торговлей товаров, предназначенных для производства, передачи и использования электроэнергии.

Цель данной работы — обоснование выбора направления развития компании ООО «Фортмастер НСК» на основе анализа внешней и внутренней среды. Были поставлены и решены следующие задачи:

- проанализировать состояние и современные тенденции рынка электротехнической продукции в РФ и Новосибирске;
- изучить потребительские предпочтения в вопросе покупки электротехнической продукции жителями Новосибирска;
- проанализировать деятельность ООО «Фортмастер НСК» и определить возможные направления развития компании;
- обосновать целесообразность реализации предложенных мероприятий.

Предметом исследования в работе являются варианты стратегического развития компании.

После анализа возможных направлений развития ООО «Фортмастер НСК» было принято решение открыть в Новосибирске свою точку розничной торговли.

Результатом исследования является определение наиболее оптимального местоположения для открытия точки розничной торговли, формирование ассортимента и обоснование экономической целесообразности реализации выбранной стратегической альтернативы.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Прищенко

УДК 339.1

## **Разработка программы лояльности клиентов для косметического салона «Дом Красоты»**

К. Б. Кайгородцев

Новосибирский государственный университет

В современном обществе, все больше людей рассматривают красоту и ухоженность как синоним успешности. Частые перемены в моде, рост популярности социальных сетей среди молодого поколения, а также рост мужской аудитории в структуре спроса на услуги салонов красоты, приводит к изменению тенденций рынка и увеличению его объемов. По мере усиления конкуренции, многие парикмахерские постепенно трансформируются в салоны-красоты, которые располагают более широким ассортиментом услуг и более высоким уровнем клиентского сервиса.

Индустрия красоты — это один из самых популярных видов бизнеса в России, однако за последние несколько лет данная отрасль столкнулась с серьезными вызовами. После реализации отложенного спроса в относительно спокойном 2021 г. после пандемии, в 2022 г. салоны красоты вынуждены искать новые способы сохранения клиентов и прибыли. Повышение цен на импортное оборудование и материалы со стороны поставщиков, сокращение клиентской базы, по причине отъезда граждан из страны, сжатие потребительского спроса вследствие экономии граждан на расходах — все это те проблемы, которые необходимо решать руководству салонов сегодня.

Салонный бизнес относится к тому сегменту, в котором клиенту очень важна эмоциональная составляющая. Для многих гостей, посещение процедур это не просто забота о внешности, а способ снятия стресса и умиротворение. В таких условиях, сохранить устойчивое состояние удастся лишь тем салонам, которые соответствуют ключевому фактору успеха в индустрии красоты — клиентоориентированности. Грамотно разработанная и реализованная программа лояльности является одним из тех инструментов, которые могут обеспечить индивидуальный подход к каждому клиенту и сохранить посещаемость на высоком уровне даже в кризисные периоды. Руководству необходимо анализировать различные инструменты повышения эффективности бизнеса. Одним из таких инструментов является формирование нескольких клиентских групп по критерию частоты и срока давности посещения салона с применением RFM-анализа, и разработка программы лояльности для каждой из групп.

Актуальность исследования методов разработки программы лояльности заключается в том, что в условиях сильного колебания рынка и экономики в целом, выбор потребителей будет в пользу тех салонов, что могут наиболее точно понять и полно удовлетворить их потребности. От того как с этими задачами удастся справиться руководству будет зависеть жизнеспособность салона красоты в кризисные периоды и сможет ли он их преодолеть вообще.

Цель исследования заключается в разработке и выборе инструментов программы лояльности для салона-красоты, работающего на рынке г. Новосибирска.

В связи с поставленной целью в работе решаются следующие задачи.

1. Проведение сравнительного анализа новосибирского рынка салонов-красоты.
2. Проанализировать деятельность компании, позицию компании на рынке г. Новосибирска.
3. Выделить и описать основные группы клиентов компании с использованием RFM-анализа, дать характеристику целевой аудитории. Выделить сильные и слабые стороны компании.
4. Разработать предложения по формированию программы лояльности для каждой из групп клиентов, сформированных по результатам проведения RFM-анализа.
5. Оценить предполагаемую эффективность выбранной программы лояльности.

Предметом исследования являются возможные инструменты программы лояльности для салона-красоты.

В качестве объекта исследования выступает салон красоты «Дом Красоты».

Информационной базой исследования выступают статистические данные маркетинговых исследований рынка салонов красоты, внутренние документы компании, интервью с директором компании, официальный сайт компании, прочие интернет-источники по теме исследования.

1. Ткаченко А. В. RFM-анализ — эффективный инструмент увеличения повторных продаж // Интернет-маркетинг. 2017. № 2. С.118–129. URL: <https://grebennikon.ru/article-adon.html> (дата обращения: 3.01.2023).
2. Грин Мартин. Менеджмент салона красоты: как создать и сделать успешным бизнес в салоне красоты / пер. с англ. Е. Моисеевой. М. : РИПОЛ классик, 2006. 192 с.
3. Сергеев М. Актуальные вопросы маркетинга и менеджмента в индустрии красоты / Сергеев М. Brandmaster, 2006. 192 с.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. В. Голубева



УДК 338.242.2

## **Стратегическая устойчивость компании как основная цель разработки антикризисной стратегии**

Ю. А. Калижников

Санкт-Петербургский государственный университет

В условиях современной геополитической напряженности и санкционного давления экономика России подвергается масштабным изменениям. Это далеко не первое и не последнее кризисное явление в Российской Федерации. Не смотря на повышенную неопределенность развития экономики, менеджмент стратегически устойчивой компании должен предвидеть и предотвратить угрозы ее существованию, а в случае попадания в кризисную ситуацию минимизировать ущерб и быстро вернуться к нормальной деятельности. Разработка антикризисной стратегии и определение плана мероприятий ее реализации являются важной и сложной задачей менеджмента компании, требующей высоких профессиональных компетенций и опыта.

Научный обзор литературы и анализ практик реализации антикризисной стратегии в России позволили выявить проблему отсутствия четкого понимания того, каким образом необходимо разработать антикризисную стратегию и определить план мероприятий ее реализации, чтобы предвидеть кризис и ликвидировать его угрозы до вхождения компании в кризис. Большое количество методов, основанных на экспертных оценках, нельзя считать перспективными в силу их субъективности. Матричные методы экспертных оценок должны быть дополнением, а не основой.

Главной целью антикризисной стратегии является непрерывное обеспечение стратегической устойчивости компании. Именно от этой цели необходимо строить задачи и план мероприятий антикризисной стратегии компании. Так как современная эффективная антикризисная стратегия включает в себя проактивную и реактивную составляющую [1], стратегическое антикризисное управление должно начинаться с прогнозирования изменений внутренней и внешней среды компании. Например, прогнозная динамика доходов населения по группам, по регионам или прогнозная динамика величины инвестиций компании в инновации. Необходимо чтобы прогнозирование имело количественно измеримый характер.

Далее формируется система критериев стратегической устойчивости и определяются драйверы роста компании, а также осуществляется сценарное прогнозирование развития компании и оценка ее стратегической устойчивости.

Таким образом, эффективная антикризисная стратегия является основой стратегической устойчивости компании. При этом для ее разработки необходимо использовать комплексы объективных, количественно измеримых показателей [2]. Важной особенностью такого подхода также является наличие комплекса сценарных оценок стратегической устойчивости компании, который обеспечивает митигацию рисков. Однако данный подход не является готовым методом разработки антикризисной стратегии,

а выступает его основой. Компании на базе данного подхода могут с учетом специфики своего бизнеса разработать эффективную антикризисную стратегию, позволяющую непрерывно обеспечивать стратегическую устойчивость.

1. Адизес И. Управление в эпоху кризиса. Как сохранить ключевых людей и компанию / Ицхак Адизес; пер. с англ. Т. Гутман. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
2. Кузнецов Ю. В., Маленков Ю. А., Жигалов В. М., Анохина Е. М., Кайсарова В. П., Мелякова Е. В., Михеева Д. Г. Стратегическая устойчивость предприятий в регионах России: оценка и управление: монография / под ред. Ю. В. Кузнецова. М.: Проспект, 2020. 456 с.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. Т. И. Безденежных

УДК 334.752

**Модели взаимодействия инновационных компаний**

И. Е. Кладова

Новосибирский государственный университет

В современных реалиях важную роль в процессе успешного функционирования любого предприятия являются его партнерские взаимодействия как с другими частными компаниями, так и с государством. Кризисные явления, влияющие на состояние мировой и национальной экономики в целом, делают особенно актуальной необходимость создания и развития инновационного предпринимательства в Российской Федерации. Антироссийские экономические санкции имеют различные основания, цели, структуру и механизмы. Отличительной их особенностью является то, что они накладываются не только на государство в целом, а на отдельных резидентов (юридических и физических лиц). Анализ применения санкций убедительно показывает, что главной их целью является ограничение присутствия российских компаний на мировых рынках [1]. Складывающиеся неблагоприятные внешние условия существенно ограничивают возможности взаимодействия российских компаний на внешних рынках, что представляет собой барьер их развития.

Молодые высокотехнологичные компании сконцентрированы в нескольких регионах Российской Федерации, которые относятся к лидерам. Так, Москва, Санкт-Петербург и Новосибирская область входят в первую пятерку как по количеству новых высокотехнологичных компаний, так и по их соотношению к численности занятых. Но многие из недавно вошедших на рынок инновационных предприятий ограничены в развитии партнерских взаимодействий или вовсе не могут правильно выстроить модель долгосрочного и успешного сотрудничества в нынешних условиях. А ведь именно партнерство между предприятиями является неотъемлемой частью стратегии инновационного развития. Поэтому чаще всего высокотехнологичные компании должны отдавать предпочтение в пользу интеграции с другими предприятиями для дальнейшего развития как своей, так и совместной деятельности. Необходимо учесть, что важна и общая среда, создающая условия для активного взаимодействия и поддержки различных субъектов, способствующих развитию предпринимательской деятельности на территории РФ [2].

Для инновационных компаний разработка новейших технологий для социальных и экологических целей часто требует больших и долгосрочных вложений капитала. Поэтому участие в партнерских отношениях может быть значительным преимуществом для предприятий или других участников региональных систем. Причем первичное влияние оказывает само существование такого сотрудничества. Удачно сформированная модель партнерства позволяет компании получить доступ к важным ресурсам, сократить затраты, усилить свои позиции на рынке.

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена выявлением особенностей и построением модели партнерских взаимодействий инновационных компаний. Именно мо-

дель взаимодействия предприятия с государством или другими частными компаниями является фундаментом для дальнейшего его функционирования. Благодаря правильно выстроенным схемам компания имеет возможность модернизировать свое производство, улучшить качество, расширить функционал, тем самым увеличить шанс на приобретение большей доли рынка в определенной отрасли.

Целью исследования является выявление особенностей моделей партнерских взаимодействий, используемых инновационными компаниями, выделение факторов, определяющих направления их развития.

В качестве эмпирической базы использованы данные национального рейтинга быстрорастущих технологических компаний ТехУспех, на основе которых проанализированы ключевые факторы формирования партнерских связей. Для конкретного инновационного проекта H&Grass сформирована модель партнерских взаимодействий. H&Grass направлен на создание продукта для простого посева и ремонта газона с помощью технологии гидропосева. На рынке уже существуют подобные продукты иностранных производителей, но они не работают. Данный проект направлен на создание модернизированного, качественного продукта.

Оперативная цель проекта состоит в создании 3D-модели существующего устройства, ее модернизации, тестировании прототипа и производстве нескольких экземпляров готового к использованию продукта. Также внимание уделяется разработке наиболее эффективной посевной смеси. Стратегическая цель, в свою очередь, состоит в отлаженном производственном, транспортировочном, сборочном процессах, а также реализации продукта на рынках B2B2C и B2C. Потребителями являются люди, живущие на собственном участке, дачники и садоводы-любители, которые будут применять продукт для решения проблем, связанных с газоном на их земле. Объектом продажи является портативное устройство с посевными комплектующими.

1. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 5 (ч. 3). С. 442–449. URL: <https://vael.ru/ru/article/view?id=2231> (дата обращения: 24.02.2023).
2. Фалько С. Г., Яценко В. В. Партнерство высокотехнологичных предприятий при создании инновационной продукции// Друкеровский вестник. 2020. № 1. С. 60–66.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. А. Т. Юсупова

УДК 334.021

## Особенности реализации концепции КСО ведущими мировыми компаниями

И. А. Конов

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Концепция социальной ответственности бизнеса давно стала неотъемлемой частью деловой практики европейских и американских организаций. В основном она реализовывалась в рамках, устанавливаемых государством, причем определенные нормы были обязательными для всех компаний. Подобная практика ведения социальной ответственности привела ко многим положительным изменениям в качестве социальной среды, но в то же время значительно снижала стимулы организаций брать на себя социальную ответственность в больших размерах, чем это предписывалось нормами государства. Данный подход изменился в 1990-е годы в связи с ужесточением конкуренции и изменением отношения к проблемам окружающей среды. Произошло осознание социальной ответственности как одного из важнейших конкурентных преимуществ организации, что подтверждается актуальной практикой ведущих зарубежных компаний.

Так, в компании «Google» очень разнообразна политика в области поддержки персонала компании. В частности, в главном офисе компании реализуются следующие меры КСО:

- доставка сотрудников офиса; в автобусах установлено wi-fi оборудование для возможности начать работу уже в процессе поездки, трехразовое питание персонала за счет компании, при этом на выбор предлагаются различные кухни: индийская, китайская, американская и т. д.;
- необязательное присутствие на работе сотрудников, ключевым условием является сдача работы в необходимые сроки, не смотря на это персонал предпочитает осуществлять свою трудовую деятельность на рабочем месте, т. к. компанией созданы все необходимые условия для комфортной работы;
- медицинская страховка не только персонала компании, но и членов их семей;
- различные спортивные тренажеры и площадки на территории офиса;
- предоставление скидок персоналу на посещение музеев и иных развлекательных мероприятий;
- строительство комплекса жилья для персонала и т. д.

Данные факторы обуславливают особую привлекательность организации в качестве места работы: потенциальные сотрудники крайне заинтересованы в работодателе, а текущие боятся потерять работу, потому что найти подобные условия труда с таким же доходом крайне сложно. Как следствие, у персонала формируется сильная мотивация к высокой эффективности деятельности, что обуславливает рост продуктивности и качества работы компании в целом.

Поддержка местного сообщества реализуется компанией по нескольким направлениям:

- благотворительный фонд «Google Foundation» ставит различные цели по развитию и поддержке сообщества; в 2021 г. такими целями были поддержка населения в связи с пандемией COVID-19, выделение грантов на климатические инновации, а также развитие технологии искусственного интеллекта;
- платформа «DonorsChoose» направлена на поддержку образовательных учреждений, прежде всего, на обеспечение школ необходимыми принадлежностями и оборудованием;
- активная борьба с бедностью в различных странах и т. д.

Обращает на себя внимание социальная деятельность компании «Coca-Cola». Основным направлением КСО является улучшение экологии, для чего компания сокращает количество вредных выбросов на своих производствах: устанавливаются современные очистные сооружения, ведутся работы по сокращению потребления воды, упаковки и энергии, затрачиваемых на создание одного литра напитка компании; осуществляются мероприятия по сбору и переработке отходов из пластика. В краткосрочной перспективе это ведет к сокращению расходов компании, в долгосрочной — повышению качества жизни сообщества вокруг компании за счет улучшения экологии. Другим направлением является социальная активность: помощь детским домам, участие сотрудников в донорских программах, поддержка спортивных мероприятий.

Активную деятельность в направлении реализации КСО ведет компания «Nestle». Приоритетными для компании являются три направления:

- питание; как правило, реализуется через программу «Wellness» — разработка качественных и здоровых продуктов питания — а также борьбу с ожирением, программы здорового питания и занятий спортом и др.;
- сельскохозяйственные территории; программа осуществляется через восстановительное сельское хозяйство;
- водные ресурсы — повышение эффективности использования водных ресурсов, сокращение их загрязнения, а также обеспечение доступа к чистой воде на территориях, на которых работает компания.

Опыт крупных международных компаний демонстрирует актуальность внедрения концепций КСО в бизнес-практику. Представляется очевидной зависимость между конкретными мероприятиями в рамках КСО и финансовыми возможностями компаний, локальной социальной повесткой, а также стратегическими целями развития компаний. Возможно, необходимо создание универсальной концепции, которая охватывала все рассмотренные сферы реализации и обеспечивала бы гармоничное развитие компании.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. С. В. Петухова

УДК 338.465.4

## Разработка проекта создания мобильного приложения «Bridger» в категории Dating

А. Д. Кочеткова

Новосибирский государственный университет

В настоящий момент, в эпоху цифровизации, коммуникации претерпевают значительные изменения. Интернет и мобильные технологии становятся неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Эти изменения коснулись и такой сферы услуг, как знакомства. С этой трансформацией образа жизни люди начинают предпочитать онлайн-знакомства вместо традиционных способов. Dating-приложения предлагают большую свободу выбора партнеров и удобство использования — поиск осуществляется через приложение, которым можно воспользоваться с телефона в любой момент, что делает онлайн-способ знакомства наиболее привлекательным для многих людей. Благодаря онлайн-знакомствам в мобильном приложении пользователи могут легко и быстро общаться с людьми, которых они, возможно, никогда бы не встретили в реальной жизни.

В связи с последними экономическими и политическими событиями большинство иностранных компаний, работающих в категории Dating, покинуло российский рынок или ограничило функциональные возможности пользователей, что позволило развить уже существующие мобильные решения, а также создало благоприятные условия для разработки новых проектов [1]. Исходя из данных исследования Коммерсантъ [2] отечественный dating-рынок растет с каждым годом. В частности, в Mamba на 2022 г. заявили о приросте в 20 %, в Teamo — на 30 %, а в VK Знакомствах — на 73 % по сравнению с 2021 г. Основная причина — переток пользователей от ушедших иностранных конкурентов. Приведенная статистика доказывает экономическую релевантность реализации собственного dating-стартапа.

Целью исследования является разработка проекта создания мобильного приложения «Bridger» в категории Dating с учетом психологической совместимости людей.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи:

- провести анализ внешней среды объекта исследования (рынок онлайн-дейтинга: тенденции, основные конкуренты);
- сформировать конкурентное преимущество и ценностное предложение предлагаемого стартапа
- провести опрос целевой аудитории (потенциальных клиентов) мобильного приложения;
- разработать основные элементы маркетингового плана: схему распространения услуги среди пользователей, каналы монетизации, ценообразование, методы стимулирования продаж;
- обосновать предполагаемую эффективность проекта создания мобильного приложения.

Создание dating-сервиса поможет решить такие важные социальные проблемы как одиночество и рост количества разводов в России. Согласно исследованиям ВЦИОМ [3], в РФ более 20 % населения живут в одиночестве, а 72 % браков, заключенных в 2022 г., распалось.

На данный момент на российском рынке онлайн-знакомств существует множество приложений, предлагающих различные решения для удовлетворения потребностей разных групп: поиск долгосрочного партнера, друга, бизнес-партнера, краткосрочные отношения. Несмотря на наличие крупных игроков на российском dating-рынке, таких, как LovePlanet, Mamba, Teamo.ru, Badoo, SweetMeet, VK Знакомства, новые приложения могут быть успешными, если они предлагают что-то уникальное и привлекательное для пользователей. Исходя из этого, проведенный анализ целевой аудитории показал, что основной болью пользователей является отсутствие показателей совместимости людей по особенностям психики. Действительно, поиск подходящего партнера для построения долгосрочных отношений может занимать как месяцы, так и годы. Основанием для разработки предлагаемого dating-сервиса являлось предположение, что создание собственного приложения для знакомств, которое работало бы с психологией пользователя для формирования оценки совместимости, решило бы озвученную проблему.

Разработка собственного приложения позволит не только получить прибыль от реализации, но и решить социальные проблемы: одиночество и увеличивающееся количество разводов в России из-за отсутствия анализа психологической совместимости людей перед непосредственным началом общения.

1. Кто успел, тот познакомился: Badoo, Bumble и Fruitz уходят из России. URL: <https://www.bfm.ru/news/494845> (дата обращения: 23.02.2023).
2. Одиночество скрасилось без денег. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5798565> (дата обращения: 23.02.2023).
3. Одиночество и как с ним бороться. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/odinochestvo-i-kak-s-nim-borotsja> (дата обращения: 23.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. И. Бабенко



УДК 334.7

## **Проблемы расширения масштаба бизнеса на примере ООО «Fix Price»**

А. А. Кур-Седи

Тувинский государственный университет, Кызыл

Актуальность исследовательской работы заключается в том, что масштабирование бизнеса является одной из сложных задач и его достижение имеет несколько способов. Существует не так много приемов завоевать сотни миллионов пользователей или достичь высокого дохода. Проекты имеют один или два канала роста, которые они доводят до совершенства.

Существуют три основные модели масштабирования бизнеса: открытие филиалов, франчайзинг и расширение через интернет [1].

Целью работы является исследование проблем и путей расширения масштаба бизнеса.

Для достижения цели были решены следующие задачи:

- исследованы теоретические основы масштабирования бизнеса;
- проведен анализ масштабирования сети магазинов «Fix Price»;
- выявлены проблемы масштабирования «Fix Price»;
- разработаны рекомендации по расширению масштабов компании.

Первый магазин компании «Бэст прайс», развивающей сеть магазинов «Fix Price», начал работу в 2007 г. и с того времени сеть развивается со стремительной скоростью. В конце 2022 г. сеть магазинов Fix Price составила 5663 магазина, расположенных более чем в 1300 населенных пунктах, в 80 субъектах России, а также в Беларуси, Грузии, Казахстане, Киргизии, Латвии и Узбекистане [2].

За 12 месяцев 2022 г. Fix Price продолжил свое расширение и открыл 742 новых магазинов, включая 654 магазина под непосредственным управлением компании и 88 франчайзинговых магазинов.

Fix Price продолжает активно расширять свою сеть по всей России и за рубежом. Примерно четверть чистого прироста количества магазинов приходится на регионы за пределами России, было открыто 565 зарубежных магазинов, с начала года это обеспечило увеличение доли до 9,99 % от совокупного количества магазинов по состоянию на 31 декабря 2022 г.

За 4 квартал 2022 г. общая торговая площадь увеличилась на 44,7 тыс. кв. м, и составила 1225,4 тыс. кв. м (рост на 15,9 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Средняя торговая площадь одного магазина Fix Price осталась на уровне 216 кв. м.

В Республике Тыва первый магазин открылся в 2017 г. в г. Кызыле. На сегодняшний день работают всего 10 магазинов: 6 точек в г. Кызыле и по 1 точке в городах Ак-Довурак, Шагонар и Чадаана, еще одна точка есть в поселке городского типа Каа-Хем.

При анализе масштабирования сети магазинов «Фикс Прайс» было выявлено, что компания расширяется за счет открытия филиалов. 90 % магазинов находится под управлением Компании, остальные 10 % — франшизы.

Сети магазинов «Фикс Прайс» входят в число федеральных сетей, являющихся лидерами рынка, они чрезвычайно бюрократичны (свойства крупных сетей) и имеют присущие крупным бюрократическим компаниям системные проблемы. Менеджмент — когда под вашим руководством семь человек, вы легко управитесь. Но с увеличением количества прямых подчиненных управлять ими становится сложнее, тогда приходится задумываться о еще одном уровне управления; ограничения, связанные с требованиями к помещению магазина и его расположению; неспособность предложить покупателям свежие продукты местного производства.

Для решения изложенных проблем, мы предлагаем следующие рекомендации:

- для открытия нового офиса необходимо автоматизированное управление и отслеживание продаж в рамках увеличения или уменьшения клиентской базы, анализ оборота и прибыли в разрезе товарных категорий, каналов продаж и так далее;
- мелкие сети и магазины могут работать на значительно меньших площадях и с минимальным количеством продавцов, а значит выбирать месторасположение «на подходах» к магазину федеральной сети;
- если филиал найдет местных поставщиков и сможет организовать у себя поставки свежей молочной и хлебобулочной продукции, то у него может появиться хороший шанс, успешно конкурировать по этой и смежным категориям с несетевыми магазинами.

Таким образом, основной проблемой при расширении масштабов сети магазинов «Фикс Прайс» является менеджмент. Под управлением находится более пяти тысяч магазинов, а работников намного больше. Правильное позиционирование и правильно настроенный категорийный менеджмент являются ключевыми факторами для успешного развития бизнеса.

1. Хоффман Р. Блиц-масштабирование: Как создать крупный бизнес со скоростью света / Р. Хоффман, К. Йе; перев. Ю. Репях. М. : Альпина Паблишер, 2019. 397 с. ISBN 978-5-9614-2660-1. Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. URL: <https://e.lanbook.com/book/140409> (дата обращения: 30.01.2023).
2. Официальный сайт сети магазинов «Fix Price». URL: [https://ir.fix-price.com/ru/investors/results\\_center/](https://ir.fix-price.com/ru/investors/results_center/) (дата обращения: 16.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Ч. С. Манчык-Сат

УДК 658.7

## **Развитие категорийного менеджмента в закупках компании (на примере АК «Алроса»)**

П. Ю. Луговцова

Новосибирский государственный университет

Работа с поставщиками, закупка оборудования и материалов являются одними из важнейших направлений деятельности крупных промышленных компаний. От уровня зрелости закупочных бизнес-процессов напрямую зависят финансовые показатели, так как допущение ошибок в данных процессах может привести к остановке целых производств, срыву планов поставок, как следствие — к потере прибыли.

В рамках данного исследования был проанализирован процесс закупок одной из крупнейших алмазодобывающих компаний мира — АК «Алроса». В закупочной стратегии эта компания внедрила современный метод, позволяющий сделать закупки компании более прозрачными, экономичными, качественными и решающий проблему несвоевременных поставок. Речь идет о категорийном менеджменте, при котором номенклатуры объединяются в категории, которыми управляют как отдельными бизнес-единицами. Однако категорийный менеджмент в компании присутствует далеко не по всем закупочным позициям, что в свою очередь препятствует оптимизации закупок.

Целью данной работы является создание рекомендаций по внедрению категорийного менеджмента для группы ГСМ в компании АК «Алроса», что позволит компании сократить издержки, увеличить прозрачность закупок, обеспечить своевременность поставок и повысить качество закупаемого сырья.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- проанализированы успешные практики внедрения категорийного менеджмента иностранных компаний и российских, в том числе опыт АК «Алроса»;
- проведен анализ текущих затрат на закупку ГСМ и их доли в общих закупках в компании;
- проанализированы текущие поставщики компании, их показатели, возможности для поставок других номенклатур; оценен рынок ГСМ и определены тенденции на нем;
- проведены экспертные качественная и количественная оценки эффективности введения категорийного менеджмента для ГСМ в компании.

Объект исследования — АК «Алроса». Предмет исследования — применение категорийного менеджмента в закупках ГСМ.

В результате было выявлено, что существенная доля затрат в закупках приходится на группу ГСМ. При внедрении категорийного менеджмента горюче-смазочные материалы были объединены в три категории, что позволило сократить издержки на закупку благодаря следующим факторам: оптовая закупка и сокращение штатных единиц. Увеличение оптового заказа позволит не только снизить цену за единицу товара, но и повысить конкурентную среду, что приведет к снижению риска получения брака или

некачественных материалов и увеличению прозрачности закупок компании. Сокращение штатных единиц произошло благодаря упрощению процесса закупок, так как теперь закупки производятся по категориям, а не по отдельным номенклатурным единицам. Помимо этого внедрение категорийного менеджмента позволит своевременно получать поставки, что сократит риск возникновения недостатка ГСМ на складах.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Соломенникова

УДК 323.21 + 796.7

## **Инструменты продвижения автоспорта в РФ в условиях санкционного давления**

А. К. Морозов

Сибирский государственный университет науки и технологий  
им. М. Ф. Решётнева, Красноярск

В наши дни автоспорт в России переживает нелегкие времена. Санкции против России сказываются не только на экономике и политике, но и на спорте, включая автоспорт. Множество международных автоспортивных мероприятий на территории страны было отменено или перенесено на неопределенный срок. Но несмотря на все новые ограничения, автоспорт в России все еще является актуальным видом спорта, которому необходимо правильное развитие и привлечение новой аудитории. Чтобы это сделать, существует ряд инструментов и идей для продвижения, которыми можно и нужно воспользоваться.

Первое, что нужно сделать, — это работа с традиционными и новыми СМИ. Сейчас на территории Российской Федерации проходит немало автоспортивных мероприятий разного формата и масштаба. К сожалению, большинство людей даже не знает об их существовании, чтобы это исправить, нужно задействовать продвижение в различных категориях СМИ.

Например, по телевидению часто можно заметить рекламу предстоящих матчей по футболу или хоккею, а по автоспортивным мероприятиям таких информационных блоков практически нет [1]. Также из традиционных СМИ можно задействовать продвижение на региональных радио, газетах.

Не стоит забывать и о современных методах продвижения. Активное ведение групп в социальных сетях (ВК, Одноклассники), мессенджерах (Телеграмм, Вайбер) и использование таких методик, как таргетинг, видеоблоггинг, коллаборации, поможет привлечь больше людей к данному виду спорта.

Приобщение к автоспорту должно быть максимально удобным для нового человека. Сейчас информационное пространство переполнено, в связи с этим мало кто будет разбираться и выискивать для себя неинтересный вид информации. Аудитории должна быть предложена упрощенная навигация как в реальном мире с дорожными знаками, вывесками и баннерами, так и в виртуальном с правильными ссылками, удобным и ярким дизайном оформления страниц [2].

Связанный с автоспортом контент не только должен интересно подаваться, но и сам должен из себя представлять разнообразным материал с интересной статистикой, необычными рассуждениями и красивой инфографикой [3].

Необязательно продвигать именно роль зрителя автоспортивных мероприятий, но еще можно предлагать людям самим участвовать в этих уникальных событиях.

В России есть множество гоночных трасс с «гоночными выходными», где каждый может проехаться на своем автомобиле и почувствовать себя настоящим пилотом. Есть

также полноценные гонки с призами и возможностью продвинуться на профессиональный уровень.

И это только традиционные способы, а есть еще более инновационные приемы. Автоспортивная команда «SMP Racing» уже давно ведет активную программу по продвижению и поддержке виртуального автоспорта — симрейсинга [4]. В их мероприятиях могут участвовать как профессиональные пилоты из их программы, так и любители, желающие попробовать себя в чем-то новом. И этот способ будет более доступным для многих, так как не требует наличия реального автомобиля и носит гораздо менее опасный характер. Соответственно, и продвигать его проще.

В России достаточно много автоспортивных мероприятий, как больших, так и маленьких, по качеству не уступающих международным аналогам. Все, что нужно для поддержки таких мероприятий — это активная аудитория. Сспособствовать ее росту может грамотное продвижение, использующее все возможные технологии для привлечения внимания.

Изменения в автомобильном спорте в России после начала пандемии и в связи с началом специальной военной операции сказались и на ситуации с автоспортом в регионах. В частности, в Красноярске и Красноярском крае до 2019 г. проводилось несколько международных автоспортивных мероприятий с участием пилотов и спортсменов из нескольких иностранных государств, но в нынешней ситуации данные события провести очень затруднительно. На регионы косвенно влияют и масштабные ограничения, связанные с уходом ряда мировых автомобильных концернов из России, структурных изменений в автопромышленности, включая производство и импорт автозапчастей, автомобильных шин и аксессуаров, а также профессиональных иностранных кадров в области механики и автомобилестроения.

Автор полагает, что изменения еще будут продолжаться. Одним из интересных направлений могло бы стать развитие производство электромобилей и поощрение внимания аудитории к ним через соревнования.

1. Отсутствие информационным блоков об автоспорте. URL: <https://matchtv.ru/> (дата обращения: 17.02.2023).
2. Пример хорошо сделанной афиши по автоспортивному мероприятию. URL: [https://vk.com/rting?z=photo-33058742\\_457264692%2Falbum-33058742\\_0%2Frev](https://vk.com/rting?z=photo-33058742_457264692%2Falbum-33058742_0%2Frev) (дата обращения: 17.02.2023).
3. Пример интересной информации по автоспорту. URL: [https://vk.com/racejournal?w=wall-203678793\\_2492](https://vk.com/racejournal?w=wall-203678793_2492) (дата обращения: 17.02.2023).
4. Пример киберспортивных мероприятий по автоспорту. URL: <https://smpesports.ru/ru> (дата обращения: 17.02.2023).

Научный руководитель — канд. филол. наук, доц. А. В. Михайлов

УДК: 338.467.6

## **Исследование сегмента рынка услуг по прокату лошадей и возможности его увеличения для оценки перспектив открытия нового бизнеса в этой сфере**

К. В. Неклюдова

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

На сегодняшний день в Новосибирске очень важно развивать популяризацию здорового образа жизни среди населения. Одним из способов реализации такой деятельности является развитие услуг, связанных с лошадьми.

Специализирующиеся на услугах, связанных с лошадьми организации в Новосибирске только начинают развиваться, поэтому в настоящее время существует не так много крупных конноспортивных комплексов.

Это связано в основном с финансовыми и территориальными возможностями нашего города, а также с тем, что руководители таких комплексов не достаточно осведомлены о действующем законодательстве.

Было проведено исследование сегмента рынка услуг по прокату лошадей, а также возможности его увеличения для оценки перспектив открытия нового бизнеса в этой сфере.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи.

1. Анализ рынка услуг, связанных с лошадьми.
2. Проведение опроса потребителей об услугах проката лошадей.
3. Определение наиболее популярных услуг и их возможные модификации.

На сегодняшний день в Новосибирске существует порядка 30 организаций специализирующихся на услугах, связанных с лошадьми. Проведем мониторинг рынка услуг по прокату лошадей с помощью социального опроса.

В результате проведенного исследования выяснилась статистика посещения конных клубов Новосибирска. Оказалось, что самой популярной организацией является КК Сосновый бор, за него проголосовали 75,5 % из всех респондентов, на втором месте КК Аллюр (39,6 %), 35,8 % набрали две организации КК Велес и Кудряшовская заимка.

Услугами, связанными с лошадьми, в основном пользуются потребители от 18 до 25 лет, чуть меньше доля потребителей, которым 36–45 лет.

Что касается занятости потребителей, то 30,9 % респондентов ответили, что учатся, не работают и такое же количество работают и учатся. В результате проведенного опроса можно сделать вывод о том, что в основном потребителями услуг, связанных с лошадьми являются люди от 18 до 45, учащиеся в каких-либо организациях, либо работающие. Также небольшую долю занимают дети младше 18 лет.

В результате проведенного опроса можно выделить несколько услуг, имеющих наибольшую популярность у респондентов.

Более 37 % респондентов точно приобретут групповые занятия по верховой езде, а 15,1 % не приобретут предлагаемую услугу. Значит, услуга весьма популярна, но не стоит вводить ее сразу в основной список услуг.

Индивидуальные тренировки точно приобретут более 50 % респондентов, значит, данную услугу необходимо включить в основной список услуг организации.

В результате опроса выяснилось, что 47,2 % респондентов точно приобретут услугу прогулки верхом на лошадях, а 22,6 % вероятнее всего приобретут данную услугу. Значит, прогулка верхом подходит для новой организации.

Катание верхом на пони или лошади является не особо популярной услугой, это связано с тем, что в основном данная услуга предназначена для детей дошкольного и школьного возраста. Целесообразность введения данной услуги зависит от местоположения организации.

В результате проведенного опроса выяснилось, что половина респондентов точно приобрели бы услугу фотосессии с лошадьми. Значит, данная услуга подходит для реализации в новом бизнесе.

Экскурсию по конюшню точно приобретут 35,2 % респондентов, вероятнее всего приобретут 16,7 %, может приобрести, а может нет — 20,4 %. Данная услуга будет популярна у потребителей при условии возможности проведения экскурсий по территории организации.

Около 35,2 % респондентов точно не приобретут, услугу иппотерапии, однако 24,1 % воспользуются данной услугой.

Аренда денника для собственной лошади не является популярной услугой среди потребителей. Это связано с очень дорогостоящим содержанием лошади и далеко не каждый сможет позволить себе такую покупку.

В результате проведенной научно-исследовательской работы, можно сделать вывод о том, что потребителями услуг, связанные с лошадьми в основном являются лица от 18 до 25 лет, от 26 до 35 лет и дети младше 18.

Также данные услуги в основном приобретают клиенты, обучающиеся в учебных заведениях, работающие и учащиеся одновременно и работающие лица.

Наиболее популярные услуги для новой организации являются индивидуальные занятия по верховой езде, групповые занятия по верховой езде, прогулки на лошадях, фотосессии с лошадьми, катание на лошадях или пони, занятия по иппотерапии и адаптивному конному спорту.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. А. Б. Коган



УДК 332.024

## Рынок музыкальных сервисов: анализ и оценка потребителей музыкального сервиса Билайн.Музыка

В. В. Паплыка

Новосибирский государственный университет

В настоящее время все большую популярность набирают музыкальные стриминговые сервисы. С 2010 г. число пользователей подобных онлайн платформ стремительно выросло с 15 до 100 млн чел. по всему миру. Основываясь на результатах исследований IFPI (Международной федерации фонографической индустрии), 62,1 % прибыли музыкальной индустрии приходится именно на стриминговые сервисы. Данный способ прослушивания музыки внес радикальные изменения в отрасль.

Коронавирусная инфекция внесла свои корректировки в музыкальную индустрию, приоритетом сейчас стало он-лайн прослушивание музыки. Многие крупные компании развивают новые направления своего бизнеса. В том числе и музыкальная сфера рассматривается как потенциально растущий рынок, который требует исследований и проработки возможных гипотез, сегментов и предпочтений потребителей. Сервисы музыки позволяют анализировать настроение пользователей. К примеру, статистика прослушивания по городам помогает проанализировать, какому городу больше понравился трек, понять предпочтения пользователей и выстроить определенные предположения по реализации дальнейших треков и организации концертной индустрии.

Целью исследования является выявление возможностей роста музыкального сервиса и привлечения новых пользователей на примере сервиса Билайн.Музыка. Работа будет построена на проведении опросов и глубинных интервью для определения потребностей пользователей, выявления возможностей роста, анализе конкурентного окружения.

Для достижения поставленной цели будет реализован следующий план.

1. Определение целевой аудитории, среди которой проводится исследование.
2. Составление вопросов для интервью, определение цели, проблем, тем и гипотез.
3. Проведение глубинных опросов.
4. Сбор и анализ результатов, составление портрета потенциального пользователя.
5. Определение возможностей роста сервиса.

Для подготовки выборки пользователей и сегментации потребителей для интервью будут сформулированы вопросы и составлены портреты аудитории. В результате проведения интервью будут рассмотрены три персоны, имеющих наибольшую активность и заинтересованность. Персона представляет из себя собирательный образ сегмента целевой аудитории. Для каждой персоны будет составлена подробная характеристика, которая будет включать:

- ситуации, в которой возникла проблема (Ситуация).
- что, по мнению человека должно произойти, чтобы проблема решилась (Мотивация).
- что человек получит, когда проблема будет решена.

Целью интервью является изучение потребностей целевой аудитории и их проблем. Темы интервью будут разделены на три блока: текущий опыт; причины выбора или отказа от сервисов; функции которые хотят добавить в свое приложение пользователи.

После составления характеристик персон (аватаров), проводится анализ прохождения их пути в приложении Билайн.Музыка и составляется Карта клиентского пути (Customer journey map — (CJM), которая включает в себя:

- анализ этапов, через которые проходит клиент на пути взаимодействия с сервисом;
- выявление точек контакта, с помощью которых клиент работает с сервисом музыки;
- анализ действия клиента в процессе взаимодействия с сервисом;
- оценку важности каждого действия по критериям значимости;
- выстраивание целей и ожидания клиента; основной целью проведения анализа является четкое понимание того, чего хочет клиент получить на каждом этапе; важно понимать удовлетворяет ли клиент свою потребность или нужно что-то менять в наборе функционала приложения;
- мысли и вопросы; на данном этапе сервис встает на место клиента и задает вопросы, какие мог бы задать клиент;
- оценка эмоции пользователя на каждом этапе;
- разработку рекомендаций.

Основываясь на карте клиентского пути, подтвержденных гипотез в ходе проведенных интервью, будут выявлены основные пять проблем пользователей Билайн.Музыки. Данные проблемы будут описаны с помощью инструментов конкурентного анализа, а также взяты из интервью и мнений пользователей. В результате будут получены пути решения проблем и определены затраты на реализацию идей. Рассчитана эффективность предложенных разработок по улучшению работы сервиса Билайн.Музыка, основанных на мнении пользователей сервиса. Основываясь на подтвержденных гипотезах будут сформулированы основные предложения по улучшению работы музыкального сервиса Билайн.Музыка.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. О. В. Валиева

УДК 338.2

## Основные этапы оценки экономической эффективности стартап-проекта (на примере приложения «Онлайн-календарь»)

О.О. Позднякова

Новосибирский государственный университет

В свете широкого распространения информационно-коммуникационных технологий и перехода к цифровой экономике особую актуальность имеют разработки в сфере информационно-коммуникационных технологий. Мы живем в стремительно меняющемся мире, никогда еще в истории не было такого времени, когда мы бы имели столько доступа к информации, возможностям, событиям и технологиям, как сейчас. Каждый день людям приходится иметь дело с огромным количеством информации и планов. В такой ситуации полагаться на свою память — не лучший подход, ведь довольно сложно запомнить и распределить во времени абсолютно все свои дела быстро и эффективно. Тем более, что с такой занятостью, время и отдых драгоценны. Возникает актуальный вопрос: «Как можно распределить свои дела с наименьшей потерей времени и большей эффективностью?»

Одним из способов решения данной проблемы может служить создание онлайн-календаря, крайне важного инструмента для любого человека с большой деловой нагрузкой. В нем пользователь сможет составить свой график коммуникаций, а также согласовать его с коллегами и друзьями. Благодаря ему получится облегчить планирование и переговоры о времени встречи.

Актуальность выбранной темы, а также специфические особенности реализации инновационных проектов определили цель и задачи исследования. Цель исследования — оценить целесообразность создания и реализации стартап проекта по созданию онлайн-календаря с помощью оценки его рыночной, финансовой и экономической эффективности.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- провести конкурентный анализ существующих отечественных и зарубежных аналогов;
- рассмотреть барьеры входа в отрасль;
- составить портрет потребителей;
- определить каналы продвижения и методы стимулирования сбыта;
- провести анализ рисков и их диверсификацию;
- оценить объем предполагаемых инвестиций в создание и поддержание работы сайта и приложения;
- разработать сценарии дальнейшего развития продукта;
- изучить стратегии коммерциализации инноваций и проблемы выведения инновационных продуктов на рынок.

Работа направлена на описание прикладных и экспериментальных данных по проекту; формирование и обоснование объемов первоначальных инвестиций; подготовку

комплексного обоснования экономической эффективности реализуемого проекта. Проект нацелен на планирование как деловых, так и личных встреч за счет применения нового инструмента систематизации и распределения.

В ходе проведенного нами Custdev, стало ясно, что многие пользователи подобных календарей имеют ряд претензий. Проблемами были названы трудности при сопоставлении календарей нескольких людей, проблемы с определением свободных слотов у контрагента и отсутствие приватности в случае отправки календаря другому человеку. Анализ конкурентов позволил выделить особенности их функционала, где выяснилось, что они действительно не имеют сразу всех необходимых функций, которые востребованы у целевой аудитории.

В процессе построения бизнес-модели была проведена сегментация потребителей услуг календаря: к блоку B2C отнесли фрилансеров, самозанятых и бизнесменов; к B2B — фирмы, заинтересованные в более эффективном планировании рабочего времени своих сотрудников и освобождении окон для деловых встреч.

Оценка прибыльного бизнеса рассчитывается с учетом оборота продаж, доходов прошлых лет и других показателей. Однако у стартапов на ранней стадии нет дохода и других показателей для расчета их оценки. Количество неизвестных настолько велико, что увеличивает риски и делает традиционные методы оценки неприменимыми для стартапов на ранней стадии. Поэтому, по статистике, до 70 % стартапов погибают в первый год своего существования, еще 40 % не доживают до своего второго дня рождения, и лишь 1 % продолжает функционировать длительное время. Стартапы легко начинаются, и так же легко прекращают свое существование. Тем не менее, существует несколько методов, которые используются многими венчурными инвесторами и финансовыми институтами во время due diligence, что позволяет прийти к базовым рыночным показателям для стартапов на ранней стадии. Экономическая эффективность проекта была подтверждена путем расчета финансовых показателей, используемых в проектном анализе: чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), минимально жизнеспособный продукт (MPV). Наибольший объем привлекаемых средств потребуется в первый год развития проекта, в дальнейшем можно говорить о различных механизмах возврата денежных средств. Финансовые вложения в разработку определяют успех проекта.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. О. В. Валиева

УДК 330.341+332.1

## Государственная поддержка высокотехнологичных организаций в период повышенной неопределенности

А. В. Рязанцева

Новосибирский государственный университет

Для вновь создаваемых высокотехнологичных предпринимательских фирм государственная поддержка является важным элементом содействия в становлении и развитии компании, а в периоды кризисов и повышенной неопределенности потребность организаций в государственной поддержке в определенных областях становится более выраженной. В России на протяжении 2022 г. в условиях санкций государством на федеральном и региональном уровнях была предложена совокупность мероприятий, направленных на содействие бизнесу в целом и отдельным сферам его деятельности в частности.

Целью данного исследования является выявить формы государственной поддержки высокотехнологичных компаний (в т. ч. молодых) в современных условиях. Обзор действующих инициатив показал, что основная часть средств и усилий государственных органов направлена на облегчение положения всех предприятий. В рамках общей системы государственного содействия отдельные меры могут быть особенно актуальны для высокотехнологичных компаний. Используемые в настоящее время государством способы поддержки направлены на общую стабилизацию ситуации, создание инфраструктуры предпринимательства, благоприятной среды для развития населения и отечественных предприятий, а также на финансовую и нефинансовую поддержку бизнеса [3].

Анализ предлагаемых инструментов выявил, что они включают:

- снижение административных барьеров и облегчение доступа к ресурсам;
- налоговые отсрочки и льготы для отдельных видов предприятий;
- прямое финансирование в виде грантов и субсидий или облегчение доступа к источникам финансирования;
- информационно-консультационную поддержку.

Регионы в которых, согласно результатам наших предыдущих исследований, создана благоприятная среда для появления высокотехнологичных компаний (лидеры по числу высокотехнологичных стартапов), демонстрируют различный опыт применения предлагаемых инструментов поддержки: одни реализуют все основные направления государственного содействия (г. Санкт-Петербург), другие концентрируются на определенных из них. Например, в Свердловской области преобладают общие меры поддержки бизнеса в виде предоставления консультационных, информационных, образовательных и прочих услуг, а в г. Москве, Московской и Новосибирской областях — меры поддержки в области финансов [2].

Представляют большой интерес отдельные проекты, адресованные малым и средним компаниям, в частности «Цифровая платформа МСП. Государственная платформа

поддержки предпринимателей», создание Экспертного совета по поддержке высокотехнологичных и инновационных компаний при АО «Корпорация МСП» [1, 5]. Сервис «Цифровая платформа МСП» облегчает доступ бизнеса к информации о существующих мерах поддержки в регионе, к предоставлению определенных услуг и дает возможность расширять партнерские связи с другими организациями [4].

В результате анализа государственного содействия бизнесу в текущих условиях было выявлено, что меры поддержки высокотехнологичных организаций разрабатываются преимущественно на федеральном уровне, нежели на уровне регионов нашей страны. Инициативы государственных органов в области поддержки высокотехнологичных фирм на уровне субъектов РФ представлены в ограниченном количестве, однако их увеличение, вероятно, позволило бы решать возникающие трудности в осуществлении деятельности компаний в регионе более оперативно и могло бы повысить устойчивость экономики в условиях санкций в целом.

Между тем, малым и средним предпринимательским фирмам предлагаются разнообразные виды содействия региональных государственных органов. Виды предлагаемых региональных мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в т. ч. высокотехнологичного и инновационного, значительно отличаются. Предполагается, что подобные отличия в разрабатываемых мерах поддержки связаны не только в возможностях региональных властей в области оказания содействия бизнесу, но и в потребностях субъектов малого и среднего бизнеса, осуществляющих экономическую деятельность на территории данных субъектов РФ.

1. В России начала работу Цифровая платформа для предпринимателей. РИА Новости. URL: <https://ria.ru/20220207/platforma-1771111423.html> (дата обращения: 15.02.2023).
2. Государственные меры поддержки. Цифровая платформа МСП. URL: <https://xn--11agf.xn--p1ai/services/antikrizisnye-mery/> (дата обращения: 15.02.2023).
3. Меры Правительства по повышению устойчивости экономики и поддержке граждан в условиях санкций. URL: [http://government.ru/sanctions\\_measures/](http://government.ru/sanctions_measures/) (дата обращения: 27.10.2022).
4. Цифровая платформа МСП. URL: <https://xn--11agf.xn--p1ai/> (дата обращения: 16.02.2023).
5. Экспертный совет по поддержке высокотехнологичных компаний. Корпорация МСП. URL: <https://corpmsp.ru/ekspertnyy-совет-po-podderzhke-vysokotekhnologichnykh-i-innovatsionnykh-kompaniy/> (дата обращения: 16.02.2023).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. А. Т. Юсупова

УДК 338.1

## **Выбор направления развития компании и обоснование его целесообразности (на примере ООО «Персона»)**

А. М. Сагинова

Новосибирский государственный университет

Рынок детских лагерей в Новосибирской области насыщен. Несмотря на влияние пандемии на предложение в данной отрасли (не все частные лагеря справились с невозможностью реализовать свою деятельность на протяжении длительного времени, а также ряд организаций не готов принять новые условия транспортировки и расположения детей, выдвинутые Роспотребнадзором), жители Новосибирска по-прежнему могут выбрать такой вариант длительного отдыха для детей от самого младшего возраста вплоть до совершеннолетия, который будет наиболее привлекательным по тематике, местоположению, длительности заезда и т. д.

В условиях высокой конкуренции, которые становятся все более сложными с ослаблением государственной поддержки [3], для участников рынка, заинтересованных в незамедлительном развитии, остро стоит необходимость усиления работы в области стратегического менеджмента.

Объект проведенного исследования — ООО «Персона» — центр прогрессивного отдыха, реализующий круглогодичный досуг для детей 6–17 лет на базах Новосибирска и НСО. Цель — разработка такой стратегии развития, которая позволит увеличить доход компании.

Стратегические решения связаны с будущим компании; стратегическое планирование ориентировано на изменения рынка, а также внешние и внутренние возможности организации [2]. Необходимо было наиболее точно определить задачи, которые обеспечили бы ООО «Персона» гибкую к возможным изменениям внешней среды «почву» для развития. Таким образом, поставлены следующие задачи:

- анализ деятельности ООО «Персона» и определение необходимости развития компании;
- определение возможных путей развития и выбор одного из них;
- разработка концепции и плана реализации;
- обоснование целесообразности реализации предложенных мероприятий.

Детальность бизнес-плана не означает качество. Опора на следующие принципы помогла сформировать наиболее качественную схему стратегического управления.

1. Принцип научно-аналитического прогнозирования и разработки стратегии [1]. Кроме (или вместо) личных взглядов руководства компании на перспективы развития компании и субъективных оценок возможных путей развития необходимы ретроспективный анализ деятельности компании и рынка, на котором деятельность реализуется, а также прогнозирование положения компании, основанное на научных методах.

2. Принцип учета и согласования внешних и внутренних факторов развития организации [1]. В работе учтены оба типа факторов, влияющих на функционирование организации и его эффективность.

3. Принцип соответствия стратегии и тактики управления организацией [1].

4. Принцип приоритетности человеческого фактора [1]. Данный принцип включает в себя такие моменты, как: а) наличие управляющего персонала, который по завершении работы над разработкой бизнес-плана непосредственно займется реализацией проекта; б) удовлетворение реально существующего рыночного спроса предложением, которое появится у ООО «Персона» после реализации проекта.

5. Принцип соответствия стратегии организации имеющимся ресурсам [1]. Проведение предложенных компании мероприятий потребует таких объемов ресурсов, которыми она владеет или приобретение которых может себе позволить.

После анализа ряда возможных направлений развития ООО «Персона» с руководством компании была согласована региональная экспансия, а именно открытие филиала ООО «Персона» в г. Томске. То, почему выбор пал именно на этот вариант, подробно описано в работе.

Чтобы подготовить план реализации региональной экспансии для ООО «Персона», необходимо было разработать:

- концепцию — подготовить резюме проекта, описание бизнеса;
- организационный план;
- производственный план;
- план маркетинговых мероприятий;
- финансовый план;
- программу оценки эффективности открытия и возможных видов рисков.

Таким образом, была разработана стратегия развития ООО «Персона», рассчитан бюджет, необходимый для реализации данного проекта, а также соответствующая сумма сравнена с возможностями компании.

1. Дубин М. Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. М.: Астрель; Тверь: КноРус, 2014. 254 с.

2. Ружанская Л. С., Якимова Е. А., Зубакина Д. А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 112 с.

3. Электронная статья «Туристический и детский кэшбек не вернутся в 2023 году». URL: <https://iz.ru/1470903/2023-02-16/turisticheskii-i-detskii-keshbek-ne-vernutsia-v-2023-godu> (дата обращения: 17.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Прищенко



УДК 37.378.

**Использование проектных методов управления  
в условиях геополитической напряженности  
для повышения конкурентоспособности вузов НСО**

М. Ю. Сорокин

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Система высшего образования является базой для научно-технического, социального и экономического развития государства. С целью обеспечения устойчивого роста России президентом В. В. Путиным были поставлены задачи войти в первую десятку лидеров стран по уровню образования и привлечь 100 млрд в инвестициях.

Последнее десятилетие показало, что крупнейшие экономики мира форсировано и интенсивно инвестировали в экономику знаний, что положительно отразилось на реальном и непроизводственном секторе этих стран.

В экономике знаний одним из основных факторов развития является человеческий капитал. Уровень образования населения — важнейший индикатор человеческого капитала, который является предметом возмездных рыночных отношений в обществе, создающий добавленную стоимость [1].

Необходимо отметить, что на протяжении последних десятилетий по мере развития экономики знаний отслеживаются две взаимосвязанные тенденции, которые наблюдаются в национальной экономике развитых стран — рост ВВП страны обусловлен увеличением доли человеческого капитала при одновременном снижении природной доли капитала [2]. Экономика знаний аккумулирует научный потенциал и генерирует новые инновации, превращая новые знания в современные услуги и товары высокого качества.

В напряженной геополитической ситуации, переход к экономике знаний определит развитие социально-экономической системы России, позволяющей избавиться от зависимости от экспорта сырья в недружественные страны и создать условия для стимулирования высокотехнологического производства, переориентированного на внутреннее потребление.

Новые вызовы перед Россией могут стать драйверами роста национальной экономики. Вузы входят в систему высшего образования, развитие которой потребует от каждого университета определить свои точки роста, сформировать стратегию и обеспечить реализацию программных мер для достижения новых целей, стоящих перед нашей страной.

Подготовка высококвалифицированных, востребованных на рынке, обладающих современными знаниями, выпускников, должна стать одним из приоритетов вузов нашей страны. Однако многие вузы одновременно с этой ситуацией испытывают трудности

с финансированием и конкуренцией как на внутреннем рынке образовательных услуг, так и на международном.

В настоящее время, вузам необходимо уделить особое внимание повышению конкурентоспособности, эффективности и качеству управления брендом.

На примере выборки вузов Новосибирской области, исторически обладающей образовательным потенциалом, в таблице приведены показатели, опирающиеся на один из авторитетных, престижных мировых рейтингов университетов — «Webometrics» [3] и на один из национальных рейтингов «НРУ» [4].

### Рейтинг вузов Новосибирской области за 2022 г.

Вуз	Место в рейтинге Webometrics	Место в рейтинге НРУ
НГУ	729	5
СИУ РАНХиГС	2817	17
НГТУ	2821	43
НГУЭУ	4133	150
НГМУ	5386	120
НГПУ	5762	154
СГУПС	5773	255
СИБСТРИН	6878	208
МФПУ	7836	144
СГУТИИ	8966	230
СГУГИТ	12036	137
НГУАДИ	12051	336

Вывод: только 4 вуза Новосибирской области входят в первую сотню рейтинга «НРУ», а большинство из них, находятся в значительной степени отдаления от мировых лидеров в рейтинге «Webometrics», при этом, 4 вуза вообще не вошли в рейтинги.

Вузам Новосибирской области на федеральном уровне необходимо опираться на паспорт Национального проекта «Образование» и Указы Президента РФ № 204 и 474, а так же на региональные государственные программы «Развитие образования Новосибирской области» № 576-п, региональный проект «Молодые профессионалы», используя проектные методы управления, благодаря которым, можно обеспечить стратегическое развитие и привлечь финансирование. Вузам нужно выделить основные проблемы, препятствующие росту развития, а также ключевые показатели, и разработать на этой основе программы и проекты стратегического развития, что приведет к повышению конкурентоспособности и устойчивому росту.

Полученный успешный опыт можно масштабировать в рамках каждого субъекта нашей страны. Принятие таких программ и проектов приведет к улучшению котировок рейтингов вузов, привлечет новые источники финансирования, и, как следствие, повысит конкурентоспособность на внутреннем и международном рынке образова-

тельных услуг, что будет отвечать современным тенденциям и вызовам, стоящим перед Россией.

1. Российское образование в контексте международных индикаторов, 2019. Аналитический доклад / Агранович М. Л., Ермачкова Ю. В., Селиверстова И. В. М.: Центр статистики и мониторинга образования ФИРО РАНХиГС, 2019. 96 с. ISBN 978-5-907212-02-2.
2. Тюкавкин Н. М. Анализ рисков в экономике России // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 4.
3. Национальный рейтинг университетов // Интерфакс. URL: <https://academia.interfax.ru/ratings/?page=1&year=2022> (дата обращения: 20.01.2023).
4. Международный рейтинг университетов // Webometrics Ranking of world Universities. URL: <https://webometrics.info> (дата обращения: 20.01.2023).

Научный руководитель — д-р. техн. наук, доц. Ю. И. Молотков

## **Инновационный климат в РФ: состояние и тенденции развития**

С. В. Слепакова, К. А. Степанян

Сибирский университет  
потребительской кооперации (СибУПК), Новосибирск

В современных условиях одним из факторов конкурентоспособности экономики страны выступают инновации. Именно уровень технологического развития определяет лидирующие позиции на мировом рынке. Успешная инновационная деятельность оказывает существенное влияние на повышение качества жизни граждан страны.

Для стимулирования инновационной деятельности в стране государство должно формировать благоприятный инновационный климат. Под инновационным климатом понимается совокупность факторов бизнес-среды, которые стимулируют приток частного капитала в сферу инноваций. Приоритетные направления инновационного развития находят отражение в государственной инновационной политике. В свою очередь, инструментами реализации государственной инновационной политики выступают как методы прямого, так и косвенного регулирования.

О качестве сформированного инновационного климата можно судить по результатам инновационной деятельности субъектов инновационного предпринимательства и государства в целом. С этой целью ведется мониторинг основных показателей инновационной деятельности органами статистики. Для международных сравнений и установления инновационного потенциала отдельных стран используется глобальный инновационный индекс (GII, Global Innovation Index). Глобальный инновационный индекс составляет с 2007 г. консорциум Корнельского университета (США), Школы бизнеса INSEAD (Франция) и Всемирной организации интеллектуальной собственности. Итоговый рейтинг рассчитывается как среднее двух субиндексов — ресурсов инноваций (институты, человеческий капитал и наука, инфраструктура, уровень развития рынка и бизнеса) и результатов инноваций (развитие технологий и экономики знаний, результаты креативной деятельности) [1].

Россия по данной системе оценок никогда не занимала лидирующих позиций. Однако за последние десятилетия поднялась с 62 места в 2013 г. до 47 места в 2020 г. При этом на много слабее представлен второй субиндекс, который характеризует результаты инноваций. Например, в 2020 г. Россия по данному субиндексу заняла только 58 место) [1].

В рейтинге 2021 г. (132 страны) Российская Федерация заняла 45 место, поднявшись на две позиции. Однако по итогам 2022 года вновь вернулась на 47 место. Вместе с тем следует отметить положительную тенденцию по результатам инноваций. Если в 2020 г. по данному субиндексу Россия занимала 58 место, то по итогам 2022 г. она поднялась на восемь позиций, заняв уже 50 место [2].

Из всех компонентов инновационного индекса Россия занимает лучшие позиции по человеческому капиталу и науке — 27 место за 2022 г., что выше уровня 2021 г. на две позиции. И самые худшие позиции у России по институциональным условиям ведения инновационной деятельности. Так, в 2021 г. страна занимала по данному показателю 67 место, а по итогам 2022 г. опустилась до 89 место в рейтинге стран. Также ухудшились позиции по использованию результатов инновационной деятельности с 48 места в 2021 г. до 51 места в 2022 г. [2].

За последние годы существенный рывок в развитии инновационного климата сделали страны Азии и Юго-Восточной Азии. Например, Китай в итоговом рейтинге за 2021 г. занимает 12 место. Хорошую динамику в сфере инноваций демонстрируют Индия, Филиппины, Вьетнам и др. Экспертное сообщество связывает достигнутые успехи этих стран с рациональным использованием всех ресурсов и эффективной системой государственного регулирования, что формирует благоприятный инновационный климат.

К сожалению, экономика России отстает по многим показателям. В настоящее время «Россия обеспечивает лишь 0,3 % мирового экспорта высокотехнологичной продукции, в то время как Соединенные Штаты обеспечивают 39 %, Япония — 30 %, Германия — 15 % и Китай — 6 %» [3].

Одной из причин такого положения является сырьевая направленность экономики страны. Несмотря на систему мер поддержки сферы инноваций, высокие риски и административные барьеры сдерживают предпринимательскую инициативу. В подтверждение этому в последние годы наметился спад инновационной активности, который приходится на 2017–2019 годы. В частности, ранее созданные институты развития, в числе которых АО «Роснано», Фонд «Сколково» и др. не смогли существенно переломить ситуацию. А помощь, оказанная ими, составила менее 1/10 бюджета, заложенного на научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность инновационных организаций [3]. Одной из проблем является территориальная неравномерность развития инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера инноваций и др.).

Следовательно, необходимо наращивать инфраструктуру, повышать качество работы имеющихся институтов, а также расширять перечень льгот и преференций субъектам инновационной деятельности.

1. Глобальный инновационный индекс — 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://issek.hse.ru/news/396120793.html> (дата обращения: 16.01.2023).
2. Глобальный инновационный индекс — 2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://issek.hse.ru/news/777572032.html> (дата обращения: 16.01.2023).
3. Российский инновационный климат: почему Россия так сильно отстает от лидеров? [Электронный ресурс]. URL: <https://bankstoday.net/last-articles/rossijskij-innovatsionnyj-klimat-pochemu-rossiya-tak-silno-otstaet-ot-liderov> (дата обращения: 16.01.2023).

Научный руководитель — В. А. Суровцева

## Выбор и обоснование стратегии развития творческой студии (на примере «Glekov art project»)

С. В. Толчинская

Новосибирский государственный университет

Современная российская экономика нестабильна, соответственно происходит множество изменений условий на рынке, которые сопровождаются постоянной конкурентной борьбой. Рынок творческих студий, как для взрослых, так и для детей, в Новосибирской области насыщен и популярен [1, 2, 3]. Для того, чтобы оставаться эффективной компанией необходимо быстро реагировать на любые внешние изменения, выполняя функции планирования и прогнозирования. Выбор дальнейшей стратегии развития зависит от множества разных факторов, влияющих на организацию, а значит, что практически невозможно определить одно верное направление развития. К таким факторам можно отнести фазу жизненного цикла организации, ее размер, степень разнообразия товарного ассортимента, доступность людских ресурсов, соотношения производственных и непроизводственных затрат и многое другое [4]. Выходит, что проблема выбора эффективной траектории развития актуальна для всех компаний, которые стремятся к улучшению их текущих позиций на рынке. В условиях высокой конкуренции для участников рынка, заинтересованных в незамедлительном развитии, остро стоит необходимость усиления работы в области стратегического менеджмента.

Объект проведенного исследования — ООО «Глеков проджект» — креативный центр творческого развития для детей и взрослых, который предоставляет услуги по двум основным направлениям: танцы и вокал. Организация существует на рынке Новосибирской области с 2015 г. За эти годы компания пережила несколько кризисных моментов, связанных с эпидемией COVID-19, а также с конкурентной средой. Сейчас же творческая студия довольно стабильна, в связи с этим ей необходимы дальнейшие пути развития. Цель — разработка вариантов развития компании и выбор оптимального из них.

Рассмотрено современное состояние рынка творческих студий в Новосибирской области, выявлены основные тенденции и изменения на рынке за последние несколько лет. Важным этапом исследования стал анализ сильных и слабых сторон компании, который позволил взять корректный ориентир развития. Предложены возможные варианты развития компании и сформированы аргументированные рекомендации по их выбору.

1. URL: <https://vc.ru/avito/495497-opros-63-detey-poseshchayut-dopolnitelnye-kruzhki-i-sekcii>.
2. Семькина А. И. Тенденция развития танцевальной индустрии в России / А. И. Семькина // Актуальные проблемы и современные тренды науки, культуры, искусства в творческом образовании: Материалы VII международной научно-практической конфе-

ренции, Москва, 01–28 апреля 2022 г. М.: ООО «Учебный центр «Перспектива», 2022. С. 553–556.

3. Виноградов Д. И. Современные тенденции художественного воспитания детей и подростков средствами социально-культурной деятельности / Д. И. Виноградов, Б. К. Каримов // Мир культуры — взгляд в будущее: Сборник научных статей XVIII Всероссийской студенческой научно-практической конференции, Чебоксары, 19 марта 2018 г. / Гл. ред. Г. Н. Петров. Чебоксары: Плакат, 2018. С. 19–22.

4. Иванов Е. А. Внутренние и внешние факторы стратегии развития предприятия // Российское предпринимательство. 2011. № 6–2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnutrennie-i-vneshnie-factory-strategii-razvitiya-predpriyatiya-1> (дата обращения: 27.02.2023).

Научный руководитель — Н. О. Фурсенко

## Структурный анализ репетиторов и их деятельности (на примере российских специализированных сервисов)

В. А. Третьякова

Новосибирский государственный университет

Множество качественных изменений в социально-экономической жизни общества обуславливают ценность и высокие требования к квалификации и мобильности работников. То же самое относится и к работникам сферы образования, в том числе репетиторам, каждый из которых имеет различные потребности, ценностные ориентации, поведенческие установки [1]. Рынок репетиторских услуг часто ассоциируется с неизвестностью, связанной с частым отсутствием официальных взаимоотношений [2]. Поэтому представляется актуальным дополнить качественное представление о репетиторах. С этой целью был проведен опрос репетиторов двух онлайн-платформ: «TutorOnline» и «Repetitor.ru». Опрос проводился методом анкетирования с помощью Google Forms. Анкета содержала четыре блока вопросов, позволяющих выявить:

- мотивацию и ценностные характеристики репетиторов; вопросы направлены на определение стимулов репетиторства, уровня жизни и удовлетворенности от своей трудовой деятельности (преимущества и трудности репетиторства);
- социально-профессиональные характеристики (пол, возраст, место проживания, стаж, характер основной работы или совместительства, стоимость и часовая нагрузка);
- экономические аспекты деятельности репетиторов (самооценка полезности услуг и их оформленность, предпочтения в формах занятости); в данный блок также включены парные высказывания о видении репетиторов своей деятельности, такие как: репетиторство — это предпринимательство или альтернатива безработице, область интересов и саморазвития или кратковременный заработок;
- институциональную среду: сущностное отношение репетиторов к деятельности в связи с проблемами государственной системы образования, а также уровень лояльности к регулированию рынка репетиторских услуг.

Опрос был проведен в ноябре–декабре 2022 г. Всего был опрошен 341 респондент, что составляет 2,1 % от числа зарегистрированных на двух платформах репетиторов.

По собранной информации был проведен кластерный анализ данных двухэтапным алгоритмом IBM SPSS Statistics для распознавания кластеров по отобранным методом ближайшего сходства предикторам «основная работа или получение дополнительного дохода», «сфера основного занятия», «опыт работы репетитором». Тем самым были выделены пять кластеров репетиторов, отличающихся друг от друга по указанным характеристикам.

Первый кластер представлен «случайными» репетиторами, предполагает невыраженность социально-демографических характеристик и профессиональных особенностей, а также значительное количество репетиторов с низкой самооценкой материального положения. Деятельность для них носит лишь эпизодический характер.



Второй кластер представлен «чистыми» репетиторами и определяется сильной ориентацией на профессиональное и творческое саморазвитие в сфере репетиторства. А также наиболее широким спектром предпринимаемых мер по повышению качества услуг. Кластер представляет собой сегмент самых дорогих услуг и высокой нагрузки.

Третий кластер представлен наиболее молодым контингентом репетиторов, находящихся в процессе получения высшего образования. Они не ориентированы на репетиторство как на профессию, однако кроме мотивации получения небольшого дополнительного дохода, им характерен некоторый альтруизм.

Четвертый кластер представлен начинающими совместителями и связан с высокой ценностью преимуществ самозанятости в сфере репетиторства, но в то же время ориентацией прежде всего на повышение уровня дохода. Представители кластера демонстрируют вовлеченность в репетиторство, однако их услуги преимущественно не оформлены, при этом их качество сами репетиторы часто отмечают, как хорошее, нежели отличное.

Пятый кластер (опытные совместители) отличается наибольшим количеством опытных репетиторов. Наблюдается невысокая финансовая мотивация и ориентация на построение карьеры преимущественно в сфере основной работы, выполнение же профессиональной роли репетитора позиционируется как дополнительный вид занятости.

Таким образом, уникальные особенности репетиторов, их мотивы деятельности и личное ее видение обозначили структуру сегментации. Полученные данные позволяют качественно подойти к формированию поведенческих стратегий репетиторов и, как следствие, к моделированию сценариев развития рынка репетиторских услуг.

1. Holloway S. L., Pimlott-Wilson H. Solo self-employment, entrepreneurial subjectivity and the security–precarity continuum: Evidence from private tutors in the supplementary education industry. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 2021, Vol. 53. P. 1547–1564.
2. Крылова Н. Г. Репетиторы выходят из тени. *Народное образование*. 2011. № 5. С. 180–184.

Научный руководитель — д-р экон. наук, доц. С. С. Донецкая

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ, ПРОЦЕССАМИ И ЛЮДЬМИ

УДК 658.5

### Совершенствование системы управления проектами на примере АО «Экспобанк»

К. А. Аверин

Новосибирский государственный университет

В условиях высокой волатильности внешней среды компании сталкиваются с необходимостью быстро адаптироваться к постоянным изменениям, и для этого стараются как цифровизировать отдельные бизнес-процессы в своих фирмах, так и внедрять гибкие управленческие системы, позволяющие своевременно реагировать на рыночную ситуацию. Одно из наиболее популярных решений здесь — развитие системы проектного управления.

В рамках этой системы каждое изменение в компании, обладающее целью, ограниченными сроками, бюджетом и требующее выделения управленческого ресурса рассматривается как отдельный проект. Для достижения высоких показателей скорости и качества реализации проекта важно не только внедрить систему управления такими проектами, но и обеспечить высокий уровень зрелости входящих в систему процессов.

Целью исследования является определение комплекса экономически эффективных мер, направленных на развитие системы проектного управления.

Объектом исследования стала компания АО «Экспобанк». В качестве предмета исследования выступили процессы управления проектами.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи.

1. Изучены работы отечественных и зарубежных исследователей (в частности, И.И. Иванова, Ю.В. Келеш, А.В. Плетнёвой, S. Aziz Butt, A. Agbejule, L. Lehtineva и др.) по данной тематике.

2. Проанализирован успешный и неудачный опыт внедрения системы проектного управления в различных компаниях.

3. Исследован процесс управления проектами в компании АО «Экспобанк»: выявлены недостатки, препятствующие нормальному функционированию системы управления.

4. На основе полученных эмпирических и теоретических данных определен комплекс действий по развитию системы проектного управления в АО «Экспобанк».

5. Проведена оценка экономического эффекта от внедрения соответствующих преобразований.

Исследование существующей в компании системы управления проектами позволило выявить барьеры, связанные в первую очередь с низкой формализацией процессов, проблемами с коммуникацией между отделами, а также с низким уровнем культуры проектного управления среди сотрудников банка. Это позволило сформулировать комплекс мер по достижению стадии зрелости проектного управления.

В первую очередь необходимо повысить прозрачность деятельности проектного офиса для других отделов банка, путем внедрения открытой системы мониторинга проектов «Jira», где каждый руководитель проекта сможет отражать информацию о ходе реализации проекта в специально созданной карточке.

Помимо этого следует создать площадки, где руководители проекта смогут описывать текущий статус своих проектов, делиться опытом, рассказывать о проблемах и получать обратную связь. Данные площадки предлагается реализовывать в двух форматах: в электронном формате в виде проекта в «Jira», где информация о проблемах в проектах будет записываться в виде заявок, и в формате онлайн-встреч руководителей проектов, с целью устранения коммуникационных барьеров.

Третьим важным шагом будет формализация процессов проектного управления, путем утверждения соответствующих нормативных актов на уровне всей компании. Основным документом в данном случае будет положение о проектной деятельности, в котором будут закреплены действия по реализации проекта в компании.

Последним шагом по развитию проектного управления будет популяризация данной системы среди сотрудников банка, которую предлагается реализовывать путем проведения регулярных обучений как всех сотрудников банка, так и руководителей проекта в отдельности. Важным звеном в популяризации будет являться внутренний акселератор, реализация которого позволит сотрудникам стать руководителями проектов и развить соответствующие компетенции.

Рассмотренные рекомендации по нашей оценке позволят повысить на 30 % долю проектов, реализованных в срок, на 20% — не вышедших за рамки бюджета, а также позволят снизить затраты на запуск проектов почти в два раза. Важно отметить, что данные рекомендации являются универсальными, и могут применяться не только в банках, но и в других компаниях.

Научный руководитель — А. А. Горюшкин

## Цифровизация бизнес-процесса мотивации персонала

Ю. С. Аكوпова, В. И. Касаткина, А. В. Нагайцева

Томский государственный университет

Индустрия 4.0 и кризисные явления на рубеже третьего десятилетия XXI в., вызванные, в том числе пандемией Covid-19, привели к переосмыслению всех процессов, происходящих как внутри компаний, так и за их пределами. Быстрая цифровизация оказывает влияние не только на повседневную жизнь людей, их образование [1], но и на создание стоимости.

Данный аспект напрямую касается изменений в бизнес-среде, поэтому многие компании стали переводить свои операции в цифровую среду. По оценкам экспертов, инвестиции в данную сферу в 6,7 раза превышают рентабельность вложений в традиционные сектора экономики. На основе аналитики компании KMDA [4], полученной при опросе более 700 представителей российских компаний, цифровая трансформация помогла решить респондентам ряд проблем:

- 34 % снизили трудозатраты;
- 30 % повысили эффективность бизнес-процессов;
- 25 % повысили производительность;
- 24 % повысили скорость адаптации к изменениям;
- 24 % создали новые бизнес-модели;
- 22 % повысили конкурентоспособность.

При этом около 25 % компаний не выявили положительных результатов от цифровой трансформации. Отличия в оценках проводимых изменений могут говорить о том, что компании ориентировались на разные направления при трансформации и по-другому выходили из поступающих проблем, либо еще находятся на начальном этапе, где тяжело сразу определить результаты. Но в большинстве случаев цифровая трансформация является стратегическим приоритетом развития российских компаний.

Одним из направлений цифровой трансформации является цифровизация бизнес-процессов. При этом акцент, как правило, направлен на операционные бизнес-процессы. Тем не менее, существуют также вспомогательные бизнес-процессы: обеспечивающие, управления и развития. Именно они обеспечивают устойчивость основных бизнес-процессов.

Кадровый потенциал организации является ее важнейшим ресурсом, а мотивация — важнейшим средством обеспечения его оптимального использования и мобилизации [3].

Сейчас данный вопрос стоит особо остро, так как одним из последствий пандемии является увеличение количества сотрудников, осуществляющих трудовую деятельность на удаленной основе. В 2020 г. около 70 % сотрудников были переведены на удаленный режим [2], у многих компаний на современном этапе этот формат работы остается актуальным. Именно поэтому вопросы, посвященные повышению трудовой мотивации

сотрудников, работающих на удаленной основе, и сохранению их лояльности к компании приобретают особую значимость.

При этом структура и бизнес-модель каждой организации уникальны, шаблонные решения не всегда результативны. Но для большинства компаний такие вопросы — как и с помощью чего можно внедрить систему мотивации в цифровом формате — сегодня крайне актуальны.

В рамках проводимого исследования с помощью использования информационно-статистических баз на основе сайта «Ассоциация российских банков» и источников научной информации был проведен сбор и анализ данных для выполнения следующих задач:

- описание основных элементов рассматриваемого бизнес-процесса;
- изучение программного обеспечения IBM BlueworksLive;
- моделирование внедрения системы мотивации.

В результате была создана блок-схема реализации компенсационной системы оплаты труда в компании посредством программного продукта.

Цифровизация данного процесса обеспечивает прозрачность слабых мест, которые могут возникнуть при его реализации. В числе проблем, полученных прямым анализом, были выделены: невыполнение планов и потеря времени на их пересмотр, высокие риски несоблюдения процедур, отсутствие резервного времени, дефицит или профицит бюджета.

В любом случае, цифровая среда не генерирует сами процессы, но позволяет создавать их наглядную экспозицию, что в свою очередь помогает находить изъяны и создавать новые решения на основе полученных данных.

1. Краковецкая И. В. Редчикова Н. А. Университетская экосистема в условиях цифровой трансформации // Институциональная трансформация экономики: человек и социум» (ИТЭ-ЧС 2021) : Материалы VII Международной научной конференции, Томск, 21–23 окт. 2021 г. Томск: Изд-во Томского гос. ун-та, 2021. С. 95–96.
2. Минева О. К., Полянская Э. В. Эволюция управленческих инструментов мотивации персонала в цифровой реальности // Новые технологии. 2021. № 1. С. 105–111.
3. Телегина И. П., Краковецкая И. В. Подходы к мотивации профессиональной деятельности работников высшей школы на основе инноваций // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2010. № 3(11). С. 59–63.
4. Цифровая трансформация в России – 2020 / Ассоциация Российских Банков: официальный сайт. URL: [https://arb.ru/banks/analytics/tsifrovaya\\_transformatsiya\\_v\\_rossii\\_2020-10406019/](https://arb.ru/banks/analytics/tsifrovaya_transformatsiya_v_rossii_2020-10406019/) (дата обращения: 11.02.2023).

Научные руководители — д-р экон. наук, проф. И. В. Краковецкая,  
канд. экон. наук, доц. Н. А. Редчикова

## Отдельные аспекты коммуникационных практик в управлении персоналом

Е. В. Бабкина

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

На сегодняшний день мы можем заметить, как сильно влияют технологии на повседневную жизнь. Например, в период пандемии целые группы сотрудников были переведены на удаленную работу, что дало импульс развитию дистанционных технологий. Согласно данным газеты «Ведомости», с весны 2020 г. большинство крупных операторов связи, IT-компаний и банков, а также промышленные предприятия «Русал» в первые недели пандемии отправили на удаленку 8 тыс. работников, «Северсталь» — 7 тыс. чел., Evraz — 4,5 тыс. чел. [2].

Другой пример — социальные сети, которые практически заменили живое общение на голосовые сообщения, посты или «emoji». Однако не следует забывать, что в любой сфере деятельности взаимодействие между сотрудниками, руководителем или клиентами является одним из главных факторов, который влияет на итоговый результат. Поэтому сегодня по-прежнему актуальны навыки коммуникации, а именно: уметь правильно формулировать стратегии и просчитывать тактики переговоров, строить свой коммуникативный образ, давать обратную связь своим подчиненным и многое другое.

Цель статьи — предложить методы, помогающие руководителю выстраивать эффективную коммуникацию с сотрудниками.

Как уже было сказано, от качества управления внутри какой-либо деятельности зависит эффективность принятых управленческих решений и результат. Согласно исследованию Gallup, правильная организация процесса обратной связи помогает компании работать продуктивнее и получать следующие результаты [1]:

- производительность работника может возрасти на 39 %;
- эффективность руководителей может повыситься на 71 %;
- количество прогулов уменьшается на 41 %;
- снижается текучесть кадров на 59 %.

Обратная связь подразумевает ответную реакцию на получаемую информацию или совершаемое действие. Существует достаточное количество классификаций обратной связи: публичная и личная, устная и письменная, отрицательная и положительная. Рассмотрим три вида, о которых необходимо знать каждому руководителю.

*Развивающая.* Данный вид обратной связи позволяет мотивировать сотрудников к развитию. Руководитель объясняет развернуто и конструктивно, в чем заключаются сильные и слабые стороны сотрудника, как его возможности повлияют на компанию и что необходимо с этим делать. Обычно развивающая связь хорошо подходит для стажеров, новых работников или для сотрудников, у которых есть потенциал и желание роста.

*Поддерживающая.* Следует отметить, что само название данного вида связи — говорящее, поскольку ее принцип основан на поддержке сотрудников, а также похвале, при этом не акцентируя внимание на ошибках. Это является чуть ли не главным в процессе деятельности, поскольку люди — не роботы, и каждому свойственно доходить до такой точки, когда из-за многочисленных провалов, начинают опускаться руки и теряется мотивация к дальнейшей работе. Чтобы такого не происходило руководителю необходимо поддерживать свой персонал, хвалить за выполненную работу, если она нравится, и таким образом сотрудник удостоверится, что движется в правильном направлении.

*Корректирующая.* Данный вид обратной связи, направлен на работу над ошибками. Если руководитель положительно расположен к персоналу и общается «на равных», то и сотрудники отвечают ему тем же. Однако следует не забывать о том, что у лидера должен быть «стержень», благодаря которому он может дать объективную оценку выполненной работы, основанную на фактах. Здесь важно показать, чем может обернуться ошибка, предложить вариант решения или подумать вместе с подчиненным, как избежать промахов в дальнейшем.

На данный момент существует два проверенных метода обратной связи.

*«Бутерброд».* Данная модель основывается на принципе разбавления критики похвалой. Руководитель, просматривая выполненную работу, в первую очередь дает положительную оценку действий сотрудника, после описывает то, что требует изменений, и обсуждает план действий, в завершение он снова прибегает к плюсам работы, тем самым заканчивая разговор на позитиве. Этот метод направлен на развитие сотрудников и коррекцию их поведения. Однако ее не следует применять слишком часто, особенно когда ошибки подчиненного слишком крупные.

*«BOFF».* Эта модель уже более сложная и включает в себя четыре элемента. Для начала руководитель перечисляет действия или описывает поведение человека (аргументированно), которые привели к проблеме. Далее озвучивает непосредственно саму проблему и подкрепляет сказанное своими чувствами или эмоциями, которые она вызывает. После небольшого обсуждения, руководитель и подчиненный начинают продумывать, как изменить ситуацию в будущем. Разговор также желательно закончить на позитивной ноте, чтобы сотрудник не чувствовал себя подавленным. Здесь необходим четкий акцент на чувства, поскольку это поможет выйти на эмоциональный контакт и выстроить более тесное взаимодействие. Данный метод хорошо подходит для обсуждения крупных проектов.

Основываясь на данных «Работы.ру», большая часть населения в работе ценят хороший коллектив, удобный график и стабильность компании. Таким образом, люди работают, совершенствуются и остаются там, где чувствуют себя комфортно, где они могут быть полезными и услышанными.

Чтобы обратная связь работала, давайте ее своевременно, подбирайте формат по ситуации, не забывайте хвалить сотрудника и избегайте предположений, почему он совершил ошибку, лучше проговорите причины ошибок совместно. В разговоре используйте факты, говорите о действиях, а не о качествах специалиста.

В заключение стоит отметить, что обратная связь является неотъемлемой частью управленческого процесса. Она позволяет делать так, чтобы сотрудникам было ком-

фортно, а значит, она удерживает их в компании. Обратная связь мотивирует специалистов работать лучше. Можно сказать, что их мотивация складывается из трех основных потребностей:

- работать самостоятельно;
- развиваться, иметь возможность получать новый опыт;
- общаться.

Перечисленные нами методы позволяют повысить эффективность управления персоналом, если применять методы своевременно и сообразно ситуации.

1. Деловой форум «Gallup». URL: <https://www.gallup.com/workplace/236366/right-culture-not-employee-satisfaction.aspx> (дата обращения: 12.04.2017).
2. Деловой форум «ВЕДОМОСТИ». URL: <https://www.vedomosti.ru/salesdepartment/2020/12/22/iz-chego-sdelana-udalenska> (дата обращения: 23.12.2020).

Научный руководитель — И. Н. Доме



УДК 338.242

## Управление рисками в организациях потребительской кооперации

Е. О. Бакарасов

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК), Новосибирск

Потребительская кооперация Центросоюза РФ представляет собой социально-ориентированную многоотраслевую систему. В выполнении социальной миссии по развитию сельских территорий, в обслуживании прежде всего малых населенных пунктов заключается ее существенный вклад в развитие экономики страны. Роль потребительской кооперации возрастает в обеспечении продовольственной безопасности страны в условиях санкционного давления со стороны стран Запада. Организации потребительской кооперации имеют большой опыт в создании инфраструктуры агропродовольственного рынка по транспортировке, хранению и сбыту сельскохозяйственной продукции, заготовке дикорастущих культур и т. д.

Однако система потребительской кооперации Российской Федерации стагнирует и нуждается в новом импульсе для развития. Совокупный объем деятельности потребительской кооперации Центросоюза России в 2022 г. по сравнению с 2018 г. сократился на 2 %, уровень падения составил 12 % за рассматриваемый период, объем розничной и оптовой торговли на 4,4 % [1].

Численность пайщиков и число потребительских обществ (кооперативов) также существенно снизились: на 24 % и 12 % соответственно с 2018 по 2021 г.

В разрезе видов деятельности заметный рост достигнут только по объему предоставления платных услуг населению.

Как и любые современные организации, действующие в рыночной системе, потребкооперация подвержена неопределенности и рискам. Фактором риска выступает обстоятельство, влияющее на вероятность или последствия реализации риска, но не являющееся его непосредственной причиной [2]. Целесообразно разделить факторы риска предприятий потребительской кооперации на внешние, возникающие вне организаций, и внутренние, которые возникают в процессе деятельности.

К группе внешних факторов риска относятся: политические, экономические, социально-демографические, рыночные, научно-технические и природные. Необходимо подробнее остановиться на социально-демографических факторах риска организаций потребкооперации: отток населения (особенно молодежи) из сельской местности, снижение покупательной способности, сокращение личного подсобного хозяйства среди сельского населения.

Главным внутренним фактором риска, сдерживающим развитие российской потребительской кооперации, является несовершенство управления рисками и непонимание его важности, что ведет к финансовым потерям и упущению дополнительной выгоды.

Таким образом, можно говорить о необходимости риск-менеджмента в организациях потребительской кооперации. Он представляет собой процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые направлены на снижение вероятности наступления неблагоприятных событий и минимизацию возможных потерь, вызванных их реализацией [3].

Управление рисками на предприятиях потребительской кооперации, как и в любых организациях, должно быть системным и интегрированным в общую систему менеджмента организации. На первом этапе определение целей, задач, стратегии, принятие решения о создании структуры управления рисками. Этап оценки рисков предлагается разделить на анализ и оценивание. Затем разрабатываются и реализуются меры по снижению рисков. Следует помнить, что никакая система не способна продуктивно функционировать без эффективного процесса мониторинга, представляющего собой постоянный контроль и анализ процесса управления рисками на предприятии. Необходимо быть всегда готовым к корректировке процесса управления рисками, потому что условия функционирования постоянно изменяются [4].

Следующим шагом в рамках данного исследования должно выступить построение интегрированной системы управления рисками для организаций потребительской кооперации, что позволит повысить эффективность их деятельности.

1. Программа развития системы потребительской кооперации на 2023–2027 годы. URL: <https://ppt-online.org/1304350> (дата обращения: 26.02.2023).
2. Кулиш Н. Л. Особенности управления рисками предпринимательских структур / Н. Л. Кулиш, Т. Г. Гурнович // Вектор экономики. 2019. № 1 (31). С. 105.
3. Иванникова С. А. Актуальность развития риск-менеджмента в современных условиях российской экономики / С. А. Иванникова // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2015. № 7 (53). С. 78–81.
4. Чистякова В. И. Разработка программы управления рисками в организациях потребительской кооперации / В. И. Чистякова, Е. А. Нестерова // Взаимодействие науки, бизнеса и общества как фактор развития регионов: материалы межрегиональной научно-практической конференции, Чита, 15 марта 2019 г. т. 1, ч. 1. Чита: Сибирский университет потребительской кооперации, 2019. С. 276–283.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. В. И. Чистякова

УДК 796.03

## **Особенности кампаний по вовлечению граждан в занятия физкультурой и спортом**

М. В. Божко

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

На данный момент времени заметен курс государства на укрепление здоровья граждан, это выражается в запрете продажи сигарет и алкоголя вблизи учебных заведений, повышении популярности и значимости спорта, что проявляется в создании секций, особенно для подростков, именно поэтому данная тема является актуальной и важной в настоящее время.

Для достижения целей направлений развития государства в данной сфере необходимо донести важность заботы о здоровье и престижность спортивных дисциплин, работу особенно важно проводить среди молодежи.

Сформировать положительный имидж спорта возможно только через незаметное внедрение дисциплин в систему здорового образа жизни гражданина. Спорт можно рассматривать в качестве превентивного способа борьбы с пагубными привычками и малоподвижным образом жизни.

Стоит классифицировать спорт на две категории: любительский и высший, то есть «большой» спорт. Спорт на любительском уровне является частью физического воспитания детей и молодежи. Любой житель Российской Федерации занимался спортом, как минимум, в школе в рамках учебной дисциплины [2]. Положительным фактором популяризации спорта является повышение качества здоровья населения, что ведет за собой снижение нагрузки на систему здравоохранения, поскольку большая доля заболеваний вызвана или спровоцирована отсутствием здорового образа жизни и вредными привычками.

Весь массовый спорт является основой для высшего спорта, это условие для развития подрастающего поколения в среде привлекательности физической развитости.

На данный момент уделяется особое внимание к спорту. Считается, что спорт необходим для полноценного развития личности и социализации человека, особенно среди подрастающего поколения. Спорт оказывает влияние не только на укрепление здоровья, но и на качество формирования личности подростка, что делает ее более крепкой и состоявшейся.

Заметно, что увеличение часов спортивных дисциплин в учебных планах школ, колледжей и высших учебных заведениях неэффективно в отношении мотивации молодых людей к занятиям спортом. Большая доля молодежи не занимается спортом или делает это редко. Одной из причин является коммерциализация спортивных учреждений. Стоимость посещения спортивных залов и фитнес-клубов является несоизмеримой с доходами студентов. Также сказывается и недостаток свободного времени со сторо-

ны учащихся. Слабое социальное обеспечение заставляет молодежь совмещать работу с учебой без остатка свободного времени на поддержание физической формы.

Можно сказать, что главной причиной низкой заинтересованности в занятии спортом являются экономические причины, часто выбор падает на времяпровождение, которое нельзя назвать здоровыми. Если раньше спорт был способом проявить себя, то на данный момент такими местами являются учреждения развлекательного характера. Также влияние оказывает то, что молодежь в силу развития интернет коммуникаций может пообщаться со своими друзьями дома, из-за чего все большее распространение находит сидячий образ жизни.

Также стоит обратить внимание на прошлое, когда в 1990-е годы из-за плохой государственной политики и недостатка финансирования огромный спортивный задел был утрачен. Сейчас государство все больше беспокоится об оздоровлении нации, а в особенности молодого поколения. Влияет недостаточная развитость мест для занятия спортом и нехватка квалифицированных специалистов, которые бы могли помочь молодым людям с мотивацией заниматься спортом [3].

Важным инструментом для коммуникационных кампаний по привлечению молодежи и не только к занятию спортом является сотрудничество с крупными компаниями, коммерческими предприятиями по большей части спортивного характера, такое сотрудничество позволит кампании получить дополнительное рекламное содействие, привлечь СМИ, привлечение спонсоров, которые занимаются продажей различного спортивного оборудования, например снарядов для занятия спортом, производителей одежды и обуви для спортсменов и чем эксклюзивнее партнеры кампании, тем большее внимание она привлекает, такое сотрудничество полезно и для компаний, т. к. оно увеличивает привлекательность их продукции и узнаваемость [1].

1. Андрианова Н. В., Веселкин М. С. Отношение студентов к комплексу ГТО в вузах Московской области // Физическая культура: воспитание образование, тренировка. 2018. № 3. С. 12–14.
2. ГТО как вектор эффективности физического воспитания населения страны: (научно-педагогический аспект) / О. В. Булгакова, Т. В. Брюховских, В. В. Пономарев // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. 2015. № 1. С. 14–15.
3. Формы продвижения Всероссийского физкультурно- спортивного комплекса «Готов к труду и обороне»: анализ предложенных проектов / И. Ю. Ваганова, Т. Ю. Коляскина, А. В. Разумова // Педагогическое образование в России. 2020. № 12. С. 231–237.

Научный руководитель — канд. мед. наук, Л. В. Безродная

УДК 338.48

## **Инвестиционный проект создания спортивно-оздоровительной базы в кластерном участке станция «Тайга»**

А. Ш. Будегечи

Тувинский государственный университет, Кызыл

Специалисты, работающие не только в крупных предприятиях, но даже в социальных учреждениях работают почти круглый год, чтобы покрыть потребности семьи и заемные средства, полученные для разных целей улучшения качества жизни. Как показывает анализ мотивации к труду трудящихся в СССР, лучших работников не зависимо от их ранга за счет организаций и предприятий, а также через профсоюзные организации отправляли в лучшие санатории или базы отдыха страны [1].

Анализ существующих в Республике Тыва 16 баз отдыха и санаториев показал, что в республике аналогичных (спортивно-оздоровительных) услуг нет. Следует отметить, что в республике не развито санаторно-курортное лечение и предоставление услуг туристическими базами.

Станция «Тайга» находится в 25 км от г. Кызыла Республики Тыва. Организационно-правовая форма — ИП, система налогообложения — УСН со ставкой 6 % (от дохода).

Спортивно-оздоровительная база планирует предоставлять следующие виды услуг:

- проживание (рассчитан на 20 человек, оздоравливаемых не менее 3 и более дней);
- диетическое питание (ответственным за организацию этого питания является врач);
- тренажерный зал (беговая дорожка, велотренажер);
- спа-услуги;
- лечебная гимнастика.

На земельном участке будут построены:

- 2-этажный жилой комплекс со спортивной площадкой;
- спортивные площадки (волейбольная, баскетбольная, площадка для утренней гимнастики);
- другие инфраструктурные объекты (беседка для отдыха, парковка, баня).

Номерной фонд спортивно-оздоровительной базы составляет 10 номеров, из них 8 двухместных и 2 двухместных люкса площадью от 18 м<sup>2</sup>.

В данной сфере услуг конкуренция практически отсутствует. При разработке проекта проводилось изучение рынка данного вида услуги, спрос и цены на данную услугу.

Прогнозный отчет о движении денежных средств проекта представлены в таблице.

Показатели экономической эффективности проекта составил:

Ставка дисконтирования — 12,5 % годовых сроком на 5 лет:

- чистая приведенная стоимость (NPV) — 13 315 369 рублей;
- индекс прибыльности инвестиций (DPI) — 1,4;
- внутренняя норма доходности (IRR) — 16,1 %;
- дисконтированный период окупаемости проекта (DPP) — 4,5.

**Основные показатели потока денежных средств  
спортивно-оздоровительной базы (руб.)**

№	Наименование показателя	2025	2026
1	Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг. Всего	12 996 000	14 436 000
	Выручка от реализации услуг:		
	– стандарт номер (проживание, питание)	8 064 000	9 216 000
	– люкс номер (проживание, питание)	2 592 000	2 880 000
	– тренажерный зал	1080 000	1 080 000
	– соляная комната	360 000	360 000
	– спа-услуги	900 000	900 000
2	Цена реализации за единицу продукции:		
	Проживание (сут.):		
	– стандарт номер (проживание, питание)	1400	1600
	– люкс номер (проживание, питание)	1800	2000
	Оздоровительные услуги:		
	– тренажерный зал	300	300
	– спа-услуги	500	500
	– галотерапия (соляная комната)	200	200
3	Общие затраты на производство и сбыт (работ, услуг)	6 709 911	7 075 904
4	Налоговые и иные платежи в бюджет:		
	Упрощенная система налогообложения (6 %)	779 760	866 160
5	Чистая прибыль по проекту после налогообложения	5 908 923	6 918 491
6	Инвестиционные затраты по проекту	9 758 488	-

Срок окупаемости проекта 4 года 5 месяцев. Подводя итоги, можно сказать то, что проект следует признать экономически эффективным по результатам расчета показателей.

1. Севек В.К. Стратегические задачи реализации инновационного сценария развития Тывы при создании территории опережающего развития / В.К. Севек // Вестник гражданских инженеров. 2014. № 2(43). С. 202–210.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. В. К. Севек

УДК 339.1

## **Разработка рекомендаций по совершенствованию системы консультирования клиентов как фактора увеличения объемов продаж на примере магазина Леруа Мерлен**

Л. А. Гончарова

Новосибирский государственный университет

Внутренняя торговля — одна из важнейших сфер жизнеобеспечения населения путем возможности купить необходимый товар в нужном месте и кратчайшие сроки. С точки зрения коммерческой деятельности современный потребительский рынок отличается относительно высокой насыщенностью. Динамизм объемов и структуры продажи товаров и предоставления услуг постепенно приобретает все более устойчивый характер [1].

Эти условия характерны и для рынка DIY-ритейлеров России. Его анализ за 2022 г. показал активный рост. Масштабы рынка велики, спрос эластичен, насыщенность рынка товарами средняя. Это приводит к высокой рыночной конкуренции, которая в наше время отличается наличием отягчающего условия: все крупные торговые предприятия обладают доступом к одним и тем же технологиям. В соответствии с этим сложно отрицать, что большое влияние на достижение целей в продажах торговых предприятий и их конкурентоспособность имеет такой фактор, как высокий уровень обслуживания покупателей во время процесса продажи. Необходимость в повышении эффективности процесса обслуживания покупателей обусловлена также оказанием влияния на настроение и удовлетворенность покупателей, что побуждает их приобрести товар [2].

Торговое предприятие сталкивается с необходимостью в повышении эффективности процесса обслуживания покупателей, если оценка качества обслуживания является неудовлетворительной. К такому выводу пришел рассматриваемый в данной работе строительный ритейлер Леруа Мерлен. В настоящее время компания позиционирует себя как магазин самообслуживания. Самообслуживание — это форма торгового обслуживания, при которой покупатель самостоятельно осматривает, отбирает и доставляет отобранные товары к узлу расчета [3]. Анализ отзывов магазина и индекса удовлетворенности клиентов (NPS) показывает, что покупатели нуждаются в продавцах-консультантах, чьи функции сейчас неэффективно выполняют сотрудники зала, занимающиеся также выкладкой товара и другими задачами. Таким образом, предметом данного исследования является совершенствование системы консультирования клиентов в магазине Леруа Мерлен.

Для сравнения было выявлено, что консультирование покупателей распространено в ритейл-магазинах других сфер, не связанных с рынком DIY. Известная схема консультирования в магазинах косметики, обуви, спортивных товаров, когда продавцы-консультанты дают обслуженному покупателю наклейку/карточку, которую просят показать кассиру для фиксации обслуживания, сочтена за неэффективную, так как предвещает наличие проблемы «гонок за продажи» и подкладывание карточек.

При внедрении системы консультирования в торговое предприятие необходимо учитывать виды товаров, предлагаемых магазином. В данном исследовании товары разделены по видам, консультирование по которым будет отличаться в зависимости от того, какой показатель можно увеличить посредством обслуживания покупателя —  $P$  или  $Q$ . Эти показатели являются составляющими товарооборота, который рассчитывается как

$$TO = N_k \times (Q \times P),$$

где  $N_k$  — количество покупателей, совершивших покупку;  $Q$  — среднее количество товаров, купленных одним покупателем;  $P$  — средняя цена товаров ассортимента магазина.

Так, товары поделены на следующие группы:

- ориентир на  $P$  — товары этой группы бессмысленно предлагать в большем или меньшем количестве, упор делается на том, что они бывают дороже или дешевле;
- ориентир на  $Q$  — у товаров этой группы не велик разброс цены, упор делается на количестве, которое можно рекомендовать покупателю;
- ориентир на  $P$  и  $Q$  — товары этой группы предлагаются консультантом более высокой ценовой категории и большим количеством.

Также продавцы-консультанты должны быть специалистами в той категории товаров, которые они продают: водоснабжение/освещение/др. Таким образом, консультирование должно быть разным в соответствии с видом и категорией товара.

В результате работы приводится прогноз увеличения объемов продаж и качественное сопоставление затрат и прогнозных результатов внедрения консультантов в торговое предприятие рынка DIY. Исходя из проделанного исследования, можно сделать вывод, что для ретейлеров строительной отрасли совершенствование системы консультирования клиентов способствует повышению эффективности процесса обслуживания покупателей.

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. М.: Дашков и К°, 2017. С. 187.
2. Кокарева В. А., Глуховская И. А. Организация процесса продажи товаров и обслуживания покупателей в розничной торговле // Дни науки студентов Владимирского государственного университета им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, 2018. С. 3546.
3. Егоров В. Ф. Организация торговли: учебник для вузов / В. Ф. Егоров. СПб.: Питер, 2016. С. 73.

Научный руководитель — канд. экон. наук С. Р. Халимова



УДК 331.108.23

## **HR-метрики в управлении научно-педагогическими кадрами высших учебных заведений**

А. В. Гоппе

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Человеческие ресурсы играют решающую роль в осуществлении успешной миссии российских высших учебных заведений. Разработка и внедрение эффективных стратегий управления персоналом необходимы для привлечения и удержания лучших научно-педагогических кадров, повышения эффективности подготовки новых специалистов и достижения стратегических целей государства в сфере высшего образования. Использование HR-метрик и аналитики становится все более эффективным инструментом для разработки и управления кадровыми стратегиями в секторе высшего образования, предоставляя ценную информацию о влиянии HR-инициатив и помогая в принятии управленческих решений на основе полученных данных.

HR-метрики — это количественные измерения, которые организации используют для оценки различных аспектов управления человеческими ресурсами. Рассчитывая HR-метрики, высшие учебные заведения могут лучше понять влияние управленческих решений в кадровой деятельности и принимать более взвешенные действия.

Однако использование HR-метрик и аналитики в высшем образовании все еще находится в зачаточном состоянии, и исследования по этой теме ограничены. Именно поэтому эта тема своевременна, актуальна и важна для обсуждения и исследования.

В этой статье мы рассмотрим текущее состояние HR-метрик и аналитики в высших учебных заведениях. Мы также приведем примеры того, как HR-метрики и аналитика используются в секторе высшего образования.

Текущее состояние HR-метрик и аналитики в секторе высшего образования — это быстро развивающаяся область, в которой постоянно появляются новые данные и технологии. Несмотря на это, по-прежнему существует значительный пробел в использовании HR-метрик и аналитики во многих высших учебных заведениях, особенно в развивающихся странах. Отсутствие внедрения HR-метрик и аналитики привело к ограниченному пониманию влияния HR-стратегий на эффективность функционирования образовательной организации и ее способности принимать решения об управлении персоналом на основе данных [2].

Реальная статистика показывает, что лишь небольшая часть высших учебных заведений использует HR-метрики и аналитику для измерения и повышения эффективности своих кадровых стратегий.

Одним из высших учебных заведений, успешно интегрировавших HR-метрики и аналитику в свои кадровые стратегии, является Техасский университет в Остине. Университет внедрил комплексную программу HR-метрик и аналитики, которая

включает отслеживание ключевых HR-метрик, таких как вовлеченность сотрудников, текучесть кадров и другие. Университет использует эти данные для формирования своих стратегий управления кадрами и принятия основанных на этих данных решений об управлении персоналом. Это помогло университету привлечь и удержать талантливых сотрудников, а также повысить общую организационную эффективность. Успех Техасского университета в Остине служит образцом для других высших учебных заведений, стремящихся интегрировать HR-метрики и аналитику в свои HR-стратегии [4].

HR-метрики и аналитика, рекомендуемая к использованию в вузах для информирования своих HR-стратегий:

- показатели найма и удержания;
- опросы удовлетворенности сотрудников;
- метрики управления эффективностью;
- показатели разнообразия и инклюзивности;
- показатели текучести кадров;
- расходы на обучение и развитие [3].

Необходимо также отобразить примеры расчетов этих показателей:

- коэффициент текучести кадров:  $\frac{\text{Количество сотрудников, покинувших организацию}}{\text{Средняя численность сотрудников}} \times 100$ ;
- время найма:  $\frac{\text{Общее время, затраченное на закрытие всех открытых позиций}}{\text{Количество заполненных позиций}}$ ;
- удовлетворенность сотрудников:  $\frac{\text{Количество удовлетворенных сотрудников}}{\text{Общее количество сотрудников}}$ ;
- расходы на обучение и развитие:  $\frac{\text{Общие расходы на обучение и развитие}}{\text{Общее количество сотрудников}}$ ;
- разнообразие и инклюзивность:  $\frac{\text{количество сотрудников с разным опытом}}{\text{общее количество сотрудников}}$  [1].

Используя эти показатели, образовательные организации могут измерять эффективность своей кадровой политики и программ, определять области для улучшения и принимать решения о будущем своих кадровых стратегий на основе полученных данных. Эту информацию также можно использовать для отслеживания прогресса с течением времени и обеспечения того, чтобы инициативы в области управления персоналом соответствовали общим целям организации.

В заключении следует отметить, что, используя данные в режиме реального времени и прогнозную аналитику, университеты могут лучше понимать текущее состояние своей кадровой политики и принимать обоснованные решения для повышения удовлетворенности сотрудников, их удержания и повышения общей производительности труда. Как видно из примеров Техасского университета в Остине, Стэнфордского университета и других, использование HR-метрик и аналитики может привести к более эффективной стратегии управления персоналом.

Таким образом, высшие учебные заведения должны уделять первоочередное внимание интеграции HR-метрик и аналитики в свои стратегии управления персоналом. Использование этих инструментов позволит учреждениям лучше измерять и понимать

влияние своей кадровой политики и принимать обоснованные решения для повышения общей эффективности функционирования организации.

1. The 10 Essential HR Metrics You Absolutely Need to Watch. URL: <https://www.visier.com/blog/top-10-strategic-hr-ta-metrics/> (дата обращения: 18.02.2023).
2. Universities share the 5 recruitment metrics they track to supercharge their hiring. URL: <https://www.pageuppeople.com/resource/universities-share-the-5-recruitment-metrics-they-track-to-supercharge-their-hiring/> (дата обращения: 18.02.2023).
3. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2005. С. 90–103.
4. Тенденции в данных о персонале. URL: <https://hr.utexas.edu/current/trends-staff-data> (дата обращения: 18.02.2023)

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. Е. Терешкина

## **Разработка рекомендаций по усовершенствованию автоматизации производственного процесса в компании «ДК Мебель»**

К.М. Гребнева

Новосибирский государственный университет

Необходимость автоматизации производства является актуальным вопросом на данный момент, поскольку переход человечества к новому технологическому укладу обусловил динамичное развитие технологий автоматизации производства [1] и прогнозы развития автоматизированных систем управления в России являются положительными [2].

Развитие и внедрение новых технологий в различных отраслях промышленности позволяет компаниям производить высококонкурентную продукцию с высокими потребительскими свойствами при минимальных затратах [3]. Новые технологии стимулируют повышение эффективности работы компании и затрагивают как производственные, так и непроизводственные процессы. В данном случае говорится именно о производственных процессах, а точнее об автоматизации.

Для промышленных предприятий и их бизнеса такие показатели, как качество продукции и производительность являются основополагающими. Чем выше требования к ним, тем более актуальным становится внедрение современных методов автоматизации производства [4].

Анализ результатов проведенного углубленного интервью с генеральным директором «ДК Мебель» показал, что компания ощущает необходимость в усовершенствовании автоматизации оборудования на мебельном производстве для повышения объема производства качественной продукции и укрепления своих позиций на рынке.

Цель: разработать рекомендации по усовершенствованию автоматизации производственного процесса в компании «ДК Мебель».

Предметом является усовершенствование автоматизации производственного процесса.

Объектом является мебельная компания «ДК Мебель».

В соответствии с целью в работе были решены следующие задачи.

1. Провести анализ состояния мебельного рынка и оценить место компании «ДК Мебель» на рынке.
2. Провести анализ текущего состояния оборудования на производстве «ДК Мебель».
3. Разработать рекомендации и варианты по усовершенствованию автоматизации производственного оборудования.
4. Оценить эффективность разработанных вариантов автоматизации оборудования, с точки зрения затрат на реализацию и потенциальными объемами выручки, а также с точки зрения удовлетворения спроса потенциальной доли рынка.

Проведенный анализ показал, что автоматизация производственного процесса позволит повысить эффективность деятельности компании «ДК Мебель». Сравнение ва-

риантов реализации проекта автоматизации производственного оборудования позволило определить границы достигаемого эффекта.

1. Лукманова И. Г., Голов Р. С., Мыльник В. В., Смирнов В. Г. Оценка экономической эффективности автоматизированной системы управления предприятием в контексте автоматизации текстильного производства // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2020. № 1 (385). С. 106–109.
2. Информационный портал Tadvise: URL: <https://www.tadvise.ru/index.php>/Статья: АСУ\_ТП\_(рынок\_России) (дата обращения: 19.02.2023).
3. Yurchenko V., Berg A., Berg A., Vytautas T. Complex automation of machine building design and production with software the basing of parts on cnc machines // Труды университета. 2021. № 1 (82). С. 41–44.
4. Мильченко А. А., Бородач Ю. В. Влияние автоматизации и роботизации производства на качество продукции и курс развития бизнеса // Экономика. Менеджмент. Инновации. 2019. № 5 (23). С. 67–81.

Научный руководитель — канд. экон. наук С. Р. Халимова

## **Инжиниринговые/реинжиниринговые процедуры как фактор повышения эффективности деятельности компании**

К. И. Жегалина

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

В современных условиях масштабной цифровизации и непрерывно возрастающей конкуренции на рынке для удержания своих позиций компаниям необходимо рационально подходить к вопросу осуществления своей деятельности. Всю деятельность компании можно разложить на отдельные процессы, успешное выполнение которых приведет к достижению поставленных целей.

Отметим, что любая компания может столкнуться с кризисной ситуацией, для преодоления которой возникает потребность в кардинальных изменениях производственных и инфраструктурных процессов. С целью решения данной проблемы в 1990 г. был разработан метод — реинжиниринг бизнес-процессов. Значительный вклад в данное направление внесли М. Хаммер, Дж. Чампи, Дж. Карлсон, Дж. Мартин, И. Якобсон, Т. Давенпорт, Б. Виллох и Х. Юхансон.

Реинжиниринг — фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания, оперативность.

Суть инжиниринга/реинжиниринга заключается в выявлении и устранении «узких мест», т. е. наиболее проблемных зон бизнес-процессов. Совершенствование бизнес-процессов может осуществляться двумя способами:

- вертикальное «сжатие» бизнес-процессов, т. е. сокращение уровней функциональной иерархии, задействованных в выполнении процесса;
- горизонтальное «сжатие» бизнес-процессов, т. е. сокращение времени выполнения процедур, количества процедур, повышение эффективности [2].

В настоящее время инжиниринг/реинжиниринг бизнес-процессов рассматривают как поэтапные изменения организации бизнес-процессов, системы управления ими, направленные на повышение эффективности деятельности компании.

Процедура проведения инжиниринга/реинжиниринга в компании включает в себя пять последовательных этапов:

- 1 этап: подготовительные мероприятия к изменениям;
- 2 этап: стратегическое планирование, которое определяет направления, в котором будет двигаться организация;
- 3 этап: создание бизнес-модели или перепроектирование, что направлено на определение будущей концепции компании;
- 4 этап: адаптация организационной структуры к предстоящим изменениям (конверсия);

- 5 этап: воплощение запланированных этапов разработанной модели ведения бизнеса [3].

Таким образом, инжиниринг/реинжиниринг бизнес-процессов направлен на оптимизацию внутренней структуры бизнеса и взаимодействие структурных подразделений, стандартизацию процессов и уменьшение зависимости от человеческого фактора, повышение результативности и эффективности бизнес-процессов, качества работ, управляемости бизнеса.

Эффективное применение инжиниринга/реинжиниринга можно связать с успехами в развитии бизнеса в таких зарубежных компаниях, как «Ford» и «IBM».

Компания «Ford» удалось сократить число сотрудников с 500 до 125, за счет автоматизации оплаты в отделе получения.

Компании «IBM» удалось сократить время обработки запросов по кредитам с 7 дней до 4-х часов, так количество обрабатываемых запросов возросло в 100 раз.

Среди успешного использования инжиниринга/реинжиниринга на российских предприятиях можно выделить ООО Международные полиграфические системы «ИПРИС» и ООО «ЭКСО».

В ООО Международные полиграфические системы «ИПРИС» в результате проекта по реинжинирингу создана оптимальная схема управления товарными запасами, что позволило высвободить значительные оборотные средства.

В ООО «ЭКСО» реинжиниринг заключался в ускорении процесса приемки сырья, что достигнуто за счет оптимизации работы службы управления качеством [1].

Таким образом, инжиниринг/реинжиниринг успешно применяется в любых компаниях, имеющих конкурентную стратегию развития и возможности для ее достижения независимо от их размера.

Следовательно, инжиниринг/реинжиниринг бизнес-процессов является эффективным методом выхода из кризисных ситуаций, однако применение данного метода обосновано и в качестве предупреждающей меры, в случае сокращения прибыли компании, потери конкурентных преимуществ или в ситуациях, когда наблюдается снижение эффективности тех или иных процессов. Также даже самые успешные компании могут применять этот метод для достижения конкурентного преимущества и резкого отрыва от конкурентов.

1. Братухина Е. А., Влияние структуры организации на особенности реинжиниринга бизнес-процессов предприятий торговли / Е. А. Братухина, Ю. О. Гороховицкая, С. В. Шарохина // Вестник евразийской науки. 2018. № 1. С. 38–49.
2. Стюфляева Е. В., Методы реинжиниринга бизнес-процессов предприятия в условиях цифровизации / Е. В. Стюфляева // Современные технологии управления. 2020. № S4 (93/1). С. 1–12.
3. Что такое и как проводится реинжиниринг бизнес-процессов. URL: <https://reklamaplanet.ru/biznes/reinzhiniring-biznes-processov> (дата обращения: 06.01.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Б. И. Штейнгольц

## **Событийный маркетинг финансовых институтов в рамках форума «Новая экономика Сибири»**

Л. А. Заворин

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

9 декабря 2022 г. в Новосибирском государственном университете экономики и управления состоялся форум «Новая экономика Сибири». Данный форум был использован как инструмент событийного маркетинга финансовыми институтами, представленными в г. Новосибирск. В ходе мероприятия ведущие эксперты бизнеса, науки и государственного сектора обсуждали самые актуальные события и вызовы новой экономической реальности, а также были организованы бизнес-площадки для продвижения продуктов финансовых институтов [3].

Для успешного использования событийного маркетинга финансовых продуктов необходимо ясное понимание целевой аудитории мероприятия и ее ожиданий от мероприятия [2]. Цель исследования — описать целевую аудиторию форума «Новая экономика Сибири».

В день мероприятия посетителям форума было предложено самостоятельно и анонимно заполнить анкету. В результате были получены 52 заполненные анкеты, что составило около 10 % всех посетителей. Доверительный интервал («погрешность выборки») составляет 12,9 %. Полученные данные нельзя экстраполировать на всех посетителей мероприятия, но материал исследования позволяет выдвинуть гипотезы о типах посетителей форума и их ожиданиях.

Анализ данных производился с помощью комплекса SPSS. В научной литературе выделены методы, используемые для анализа данных об использовании мероприятий как инструмента маркетинга:

- математико-статистический анализ методами анализа линейных распределений, анализ групповых распределений;
- логико-смысловой анализ с использованием метода сравнения и интерпретаций [1].

Среди опрошенных мужчин и женщин примерно поровну: 52 % мужчин и 48 % женщин. Возрастной состав участников разнообразен, представлены все возрастные категории, при этом 40 % респондентов приходится на возраст 16–25 лет, 31 % — 26–40 лет, 29 % — 41 год и старше. Форум прежде всего привлек внимание предпринимателей (23 % в структуре опрошенных), студентов (21 %), преподавателей (15 %), наемных сотрудников (14 %) и руководителей (14 %).

Важной задачей ставилось определение источников информации, благодаря которым участники узнали о мероприятии. В целом мероприятие получилось достаточно закрытым — большинство участников оказались на мероприятии или по приглашению (54 %), или по рекомендации коллег и знакомых (27 %). Интернет-сайт и реклама работали для 12 и 10 % участников соответственно.



На предпринимателей и студентов сработали все каналы информирования, преподаватели, наемные сотрудники и руководители в основном были приглашены персонально.

Самыми востребованными темами оказались состояние экономики в целом (этот вариант отметили 56 % опрошенных), инвестиции (50 %), тенденции и тренды (46 %), развитие собственного бизнеса (39 %), финансовая грамотность (33 %).

Предпринимателей и учащихся заботят инвестиции и развитие собственного бизнеса. Преподавателей интересуют глобальные и научные вопросы — состояние экономики и тенденции и тренды. Наемных сотрудников тоже чаще привлекают вопросы о состоянии экономики в целом и тенденциях экономического развития. Руководители чаще всего они выбирали темы состояния экономики в целом, тенденций и трендов, инвестиций и развития бизнеса.

Для 92 % дата и время конференции (9 декабря, пятница, начало в 12:00 по местному времени) были комфортными.

На вопрос «Соответствует ли программа форума текущей ситуации в экономике?» подавляющее большинство респондентов (94 %) ответили утвердительно.

По результатам проведенного анкетирования участников форума «Новая экономика Сибири» можно сделать следующие выводы.

1. Подавляющее большинство опрошенных удовлетворены организацией форума, датой и временем мероприятия.

2. Больше половины участников получили личное приглашение на мероприятие, еще почти треть узнали о нем от коллег и знакомых.

3. Форум привлекает достаточно молодую аудиторию.

На основании проведенного исследования могут быть предложены следующие рекомендации, направленные на совершенствование работы форума.

1. Для того чтобы сделать форум более открытым, рекомендуется более активное внедрение рекламных онлайн- и офлайн-ресурсов [4].

2. По окончании форума желательно проведение опроса участников (при помощи онлайн-анкеты) с целью выявления уровня удовлетворенности конференцией.

3. Рекомендуется формирование секции, ориентированной на молодую аудиторию.

1. Земляная А. С., Савостин Д. А. Особенности использования специальных мероприятий в качестве маркетингового инструмента // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 6–2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ispolzovaniya-spetsialnyhmeropriyatiy-v-kachestve-marketingovogo-instrumenta> (дата обращения: 20.01.2023).

2. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс: [пер. с англ.] / Ф. Котлер. М. и др.: Вильямс, 2014. 488 с.

3. Министерство науки и инновационной политики Новосибирской области. URL: <https://nauka.nso.ru/news/1086?ysclid=lee744km93622267486> (дата обращения: 31.01.2023).

4. Хальцбаур У., Йеттингер Э., Кнауце К. Event-менеджмент: профессиональная организация успешных мероприятий. СПб.: Эксмо, 2010. 384 с.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. А. Попова

**Анализ состояния отрасли производства пищевых ингредиентов  
в условиях усиления санкционного давления:  
курс на импортозамещение**

Е. И. Казанцева

Новосибирский государственный университет

Пищевая промышленность является одной из социально значимых отраслей экономики России, она напрямую влияет на обеспечение продовольственной безопасности государства. На пищевую промышленность приходится порядка 14 % от общего объема промышленного производства в России и 2,6 % от общего числа всех занятых в экономике. Среди более чем 40 подотраслей пищевой промышленности важное место занимает индустрия пищевых ингредиентов. Инновационное развитие подотрасли позволяет интенсифицировать переработку пищевого сырья, расширить ассортимент пищевой продукции, разработать рецептуры продуктов нового поколения.

С наступлением 1990-х годов сектор малотоннажной химии и биотехнологических производств оказался для России потерян после стабильного функционирования в период плановой экономики. Сейчас на отечественном рынке производится около 40 наименований микро ингредиентов из 364 разрешенных. Начиная с 2014 г., при реализации стратегии импортозамещения в отечественной отрасли пищевых ингредиентов отмечался рост на уровне 5–6 % в год, однако системные вопросы так и не были решены. В связи с этим, доля импортной продукции на рынки все еще составляет порядка 77,9 %.

Крупнейшими экспортёрами пищевых добавок и ингредиентов по физическому объёму поставок в страны- члены ЕАЭС на 2021 г. являлись Германия и Китай, в стоимостном выражении — Германия, США и Китай. До начала украинского кризиса около 70 % оборудования поступало в Россию из Германии, Нидерландов, Польши, Литвы, Австрии и Италии. С принятием пятого пакета санкций важнейшим торговым партнером России стал Китай. Однако ввиду непомерной нагрузки на надежных производителей заказы стали переходить к поставщикам третьего и четвертого эшелона, что вылилось в непредсказуемое качество продукции. При переключении на параллельный импорт через Грузию, Иран и Владивосток производители столкнулись с препятствием в виде инфраструктуры, неподготовленной к столь резкому росту трафика грузов.

Чтобы сохранить жизнеспособность, отечественные производители оказались вынуждены предпринимать усилия для развития собственного производства. После начала специальной военной операции в отечественной пищевой отрасли было анонсировано более 250 инвестиционных проектов с общим объемом инвестиционных вложений свыше 520 млрд руб.

Одним из таких проектов, направленных на решение проблемы импортозависимости, может служить инвестиционный проект компании ООО «АДТ», которая расположена в г. Новосибирск. Цель исследования — оценить целесообразность ре-

лизации проекта по организации собственного производства натурального пищевого красителя, сахарного колера. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи.

1. Провести конкурентный анализ.
2. Оценить рыночные условия реализации проекта.
3. Рассмотреть специфику реализации инвестиционных проектов в отрасли пищевых ингредиентов, выявить специфику рисков.
4. Оценить объем инвестиционных вложений, необходимых для запуска проекта.
5. Провести оценку экономической эффективности.

Инвестиционный проект компании ООО «АДТ» нацелен на обеспечение стабильности поставок продукции потребителям, производителям безалкогольных газированных напитков. Ключевые инвестиционные вложения в проекте направлены на технологическую доработку и производство под заказ производственного оборудования, колеровочного котла.

Основные конкуренты сконцентрированы в европейской части страны, при этом большинство компаний работает в качестве дилеров, поставляя продукцию из Франции, Китая, Германии, Индии. По причине несовершенства отечественного оборудования наблюдается высокий уровень брака продукции, что приводит к задержке поставок, недопоставкам, необходимости дополнительной фильтрации при изготовлении конечного продукта, чтобы избавиться от характерного осадка.

К особенностям реализации инвестиционных проектов в сфере пищевых ингредиентов можно отнести серьезные требования со стороны законодательства, технологическую сложность продукта, короткий срок реализации, сильную зависимость от зарубежных поставщиков сырья и оборудования, высокий уровень капитальных вложений, длительный срок окупаемости проектов в пределах 5–10 лет. Среди специфичных для данной отрасли рисков, существуют риски сокращения платежеспособного спроса, потери доступа к зарубежным технологиям, оборудованию, сырью, валютный риск, ужесточения законодательных требований, нехватки квалифицированных кадров, неэффективного использования средств и ресурсов организации из-за значительных сезонных колебаний.

Проведя оценку экономической эффективности реализации проекта, можно сделать вывод, что проект окупится в пределах одного года при сравнительно не больших для рассматриваемой отрасли финансовых вложениях, и его можно рекомендовать к реализации.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. О. В. Валиева

УДК 316.35.061

**Повышение мотивации работников в непрерывном совершенствовании процессов организации в условиях неопределенности внешней среды на примере гибкого метода управления Скрам**

В. О. Кальмуцкий

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Текущее состояние внешней бизнес-среды характеризуется как VUCA-мир. Данный акроним означает, что для участников рынка мир находится в крайне высоком состоянии непредсказуемости и неопределенности. Особенно острая ситуация сложилась в сфере IT-технологий, где часто для победы над конкурентами достаточно выйти первым с инновационным продуктом на рынок. При этом можно наблюдать, как даже гигантские корпорации, такие как Nokia или Kodak оказывались в состоянии банкротства из-за того, что вовремя не смогли отреагировать на изменения внешней среды.

Международная Ассоциация профессионалов управления бизнес-процессами АВРМР рекомендует компаниям внедрять в свою работу принцип непрерывного совершенствования, при которых изменения происходят итеративными методами. Подобная трансформация должна поддерживаться работниками компании, которые за счет постоянного совершенствования способны прийти к оптимальному состоянию команды [1]. Аналогичный подход существует в японской бизнес-традиции и известен как кайдзен.

С практической точки зрения у менеджмента организаций возникают вопросы: каким образом можно добиться лояльности работников к изменениям рабочей среды и как можно вовлечь самих работников в улучшение процессов компании? Проблема, из-за которых эти вопросы вообще возникают, заключается в том, что работники часто бывают инертны, не понимают смысла изменений привычной рабочей среды, могут быть не замотивированы в изменениях или опасаться последствий изменений.

В качестве решения проблемы VUCA-мира можно рассматривать гибкие методы управления проектами [2], например, фреймворк Скрам.

В связи с этим, важно исследовать, как элементы Скрам, способствуют вовлечению персонала в процесс постоянного итеративного совершенствования, при котором сами работники становятся инициаторами изменений. Анализ Руководства по Scrum [4] позволяет выделить следующие элементы.

Первым элементом является увеличение автономии работников. Что будет делать команда по-прежнему определяет менеджер, однако то, как работа будет выполняться определяет сама команда. Работники участвуют в составлении списка задач, направленных на достижение целей, самостоятельно определяют трудоемкость их выполнения и распределяют задачи между собой.

Вторым элементом является требование к корпоративной культуре. Работники должны быть привержены и сфокусированы на достижении целей. Участники команды должны быть открыты по отношению друг к другу, при этом открытость должна быть сопряжена с уважением и смелостью. В конечном счете, это должно способствовать прозрачности работы, взаимному контролю и стремлению к самосовершенствованию.

Третьим элементом являются такие события как ежедневные встречи и регулярные ретроспективы, которые должны проходить 1 раз за 1–4 недели. Среди прочего на них работник должен сообщить, какие препятствия на пути достижения цели у него возникают. На ретроспективе команда подробно рассматривает, что хорошо и что плохо идет в работе, какие есть идеи для устранения недостатков и что именно будет внедряться в работу.

Таким образом, мотивация работников на непрерывное совершенствование достигается за счет трех аспектов: передача работникам больших прав в управлении, построение культуры с прозрачной, но безопасной средой, побуждающей к самосовершенствованию, и создание механизма коммуникации между работниками по вопросу совершенствования рабочих процессов.

1. Свод знаний по управлению бизнес-процессами: BPM СВОК 3.0 / Под ред. А. А. Белайчука, В. Г. Елифёрова; пер. с англ., 2 изд., М. : Альпина Паблишер, 2020. С. 307.
2. Wiechmanna D. M. Agile management to secure competitiveness in times of digital transformation in medium-sized businesses / D. M. Wiechmanna, C. Reichsteinb, R.-C. Haertinga, J. Bueechlc, M. Pressla // *Procedia Computer Science: электрон. версия журн.* 2022, № 227. С. 2353–2363 URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050922011826> (дата обращения 29.01.2023).
3. Швабер К. Руководство по Scrum / К. Швабер, Д. Сазерленд. 2020 // *Scrum Guides [сайт]* URL: <https://scrumguides.ru/docs/2020-Scrum-Guide-Russian.pdf#zoom=100> (дата обращения 28.01.2023).

Научный руководитель — д-р социол. наук, проф. С. А. Ильиных

## **Разработка методики квалиметрической оценки компетенций на базе матрицы соответствия**

А.М. Ковалева, Е.А. Колеганова

Самарский национальный исследовательский университет  
им. акад. С.П. Королева

В настоящее время на отечественных предприятиях существует проблема нехватки квалифицированных кадров, а также отсутствуют системы их удержания и развития. Также существует несоответствие между директивными компетенциями, и реальными производственными задачами, которые стоят перед сотрудниками. Имеет место задача формирования команды проекта: необходимо сформировать пул компетенций, который требуется для достижения поставленных целей, разработать методику подбора сотрудников и развития их компетентности. Таким образом, подход к управлению персоналом посредством исследования и развития их компетенций является актуальной задачей.

Цель данного исследования — разработать методику квалиметрической оценки компетенций, требуемых занимаемой должностью на основе оценки сотрудников предприятия. В качестве основы для разработки методики предлагается взять матрицу соответствия требований. Также предполагается апробировать методику на производстве, определив ключевые компетенции инженера-технолога.

Матрица соответствия требований — метод управления качеством, который позволяет выявить соответствие функциональных требований продукта и подготовленных тестовых сценариев. Подобно матрице соответствия составляется матрица компетенций, то есть таблица, где сопоставляются компетенции сотрудников с требованиями данной должности.

Матрицу компетенций можно использовать для формирования команды проекта, для валидации покрытия требуемых характеристик занимаемой позиции компетенциями сотрудника. Матрица позволяет составить представление о том, какие требования покрыты компетенциями сотрудника, а какие нет, а также избыточность однотипных компетенций сотрудников. Недостающие компетенции можно восполнить, нанимая новых сотрудников или обучая уже имеющихся.

Матрица компетенций поможет сотруднику понять уровень его компетентности, а также что ему необходимо для его развития [1]. Квалиметрическая оценка компетенции персонала позволит руководству принимать объективные управленческие решения и нанимать сотрудников на те должности, где они наиболее востребованы.

По подобию матрицы компетенций можно составить матрицу личностных компетенций сотрудников, сопоставив типов личности с должностями, что поможет выявить потенциал сотрудника. Анализируя типы личности работников, можно формировать команду проекта с учетом трудовой совместимости сотрудников разных типов [2].

В качестве апробации методики была построена матрица компетенций инженера-технолога, в которой его должностные обязанности [3] рассматриваются, как основные компетенции (знания, умения и навыки), которые требуются для эффективной работы. Для построения матрицы была разработана анкета для сотрудников предприятия, в которой им предлагается оценить степень владения и частоту использования навыка в их работе.

По результатам проведенного анкетирования строится иерархия компетенций инженера-технолога, отражающую его реальную занятость на рабочем месте. Для этого ответам присваиваются числовые эквиваленты и рассчитываются усредненные оценки (вес) для каждой должностной обязанности. Далее данные оценки ранжируются. Согласованность ответов респондентов определяется по коэффициенту конкордации. Преобразованные ответы респондентов собираются в таблицу – матрицу компетенций.

В результате исследования была разработана методика квалиметрической оценки компетенций на базе матрицы соответствия, а также компетенции инженера-технолога ранжированы на основе оценки сотрудников предприятия.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что предприятиям необходима система оценки компетенций сотрудников и динамики их освоения. Разработанная методика может послужить инструментом анализа эффективности введенных управленческих решений и достижений в развитии компетентности сотрудников.

1. Ерик Ван Вульпен Как создать матрицу компетенций для успеха работы команды/ Ерик Ван Вульпен, пер. В. Чемякова («Лучшие кадры»). Интернет-ресурс «Analytics in HR». февраль 2018 г.
2. Труфанов С. А. Формирование и удержание ключевых компетенций организации в системе конкурент-менеджмента / С. А. Труфанов. Ростов н/Д: Профпресс, 2014. 232 с.
3. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих (утв. Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 № 37, в ред. от 27.03.2018).
4. Ковалева А. М., Хаймович А. И., Калакова Е. С. Разработка основных принципов и методов оценки ключевых компетенций инженера-технолога // V Международная научно-практическая конференция «Производственные технологии будущего: от создания к внедрению». 2022. С. 432–434

Научный руководитель — д-р. техн. наук, доц. А. И. Хаймович

## Создание ресейл-платформы «Shkaf Resale Store» для middle-сегмента одежды

К. Ю. Ковальчук

Новосибирский государственный университет

В последнее время все более распространенной становится идея осознанного потребления среди не только старшего поколения, но и молодежи [1]. Индустрия быстрой моды продолжает сокращать цикл использования вещей, заставляя потребителя искать другие способы удовлетворения потребностей в качестве и износостойкости одежды. Ресейл одежды все больше набирает свою популярность, разрушая стереотипы брезгливости и низкого социального статуса человека [7]. Долгий срок службы становится приоритетом, а уникальный дизайн в сочетании с качеством ткани дают большее преимущество в решении задачи потребителя.

Для России более осознанный подход к выбору одежды стал актуальным с 2022 г., когда отечественный ритейл одежды столкнулся с большими проблемами в логистике, утерей связи с поставщиками, увеличением стоимости оборудования и материалов. Также сократилось разнообразие и для покупателя в выборе брендов и возможности доставки [2]. Значительный рост цен на одежду увеличил долю масс-маркета, показывая, что в текущей обстановке покупатель не может больше оставаться в привычном сегменте, при этом потребности в качестве и оригинальности остаются прежними [6]. В ресейле средний ценовой сегмент стоит намного меньше, чем в ритейле, однако солидность бренда и качество сохраняются, это создает спрос у разных возрастных групп потребителей на различных сервисах перепродажи.

Самый распространенный способ перепродажи вещей на сегодня — это интернет-торговля. Создание интернет-магазинов, сайтов, платформ для обмена вещами стало простым механизмом в торговле одеждой и увеличило темп развития рынка ресейла в России. Кроме известной платформы Авито появилось большое количество платформ, ориентированных на конкретный сегмент, портфель брендов, товар [3]. Большое распространение также получили платформы, продающие люкс и премиум сегменты, которые ввели такое понятие как селективный ассортимент, что позволило покупателю не думать об актуальности, а просто покупать, доверяя сервису [5]. С уходом западных брендов спрос на модную и качественную одежду обострился, при значительно выросших ценах, доходы не изменились. На фоне такой ситуации средний сегмент стал пользоваться большей популярностью среди регионов, чем люкс, которого стало не хватать в предложении платформ [4].

В Сибири ресейл также пользуется спросом у молодежи, но барьерами в покупке выступает дорогая доставка из западной России и отсутствие в регионе местной платформы, при большом количестве бывших и текущих потребителей среднего сегмента.

Целью работы является разработка бизнес-плана по созданию ресейл-платформы для покупки и продажи одежды в среднем сегменте с селективным ассортиментом



и гарантией качества и оригинальности, которую другие платформы не проверяют, что становится причиной недовольства покупателей и сдерживанию роста новых участников рынка. В процессе исследования был проведен анализ рынка ресейла одежды и его ключевых игроков, динамики цен и покупательской способности, выявлены основные механизмы работы платформ конкурентов, разработан прототип бизнес-плана с описанием бизнес-процессов, организационной структуры, портрета потребителя и каналов его привлечения, определены маркетинговая и финансовая модели для его реализации, а также план продаж с учетом сезонности и рисков. В процессе исследования была продемонстрирована привлекательность сегмента и оценена эффективность реализации бизнеса.

1. Каюмова Р. Ф. К вопросу осознанного потребления в индустрии моды // Международный научно-исследовательский журнал. 2019. № 11. С. 162–165.
2. Синявец Т. Д. Анализ конъюнктуры российского рынка одежды в 2022 году // Устойчивое развитие науки и образования. 2022. № 5. С. 22–26.
3. Ресейл в России: игроки, тренды, перспективы. Blueprint. URL: <https://theblueprint.ru/fashion/industry/resejl-v-rossii> (дата обращения 10.12.2022).
4. Шарко Е. Р. Кризис потребления люксовых брендов в постковидный период // Modern economy success. 2021. № 5. С. 92–97.
5. РБК. ЦУМ запустит ресейл-платформу. URL <https://www.rbc.ru/business/16/11/2022/6374ae429a794742674a82e8> (дата обращения 10.02.2022).
6. РБК. Цены увеличились на 30–40 %. URL <https://www.rbc.ru/life/news/62de55399a7947d4f9dd7e09> (дата обращения 10.02.2022).
7. Оборот российских ресейл маркет-плейсов вырастет в шесть раз в 2022 году. URL: <https://vc.ru/trade/129336-issledovanie-k-2022-godu-oborot-rossiyskih-resejl-marketpleysov-vyrastet-v-6-1-raza> (дата обращения 10.02.2022).

Научный руководитель — Н. О. Фурсенко

## **Система оценки рисков производственной площадки на базе имитационного моделирования**

Е. А. Колеганова

Самарский национальный исследовательский университет  
им. акад. С.П. Королева

Для оптимизации управления производством необходимо учитывать возможные риски связанные с производственными и организационными аспектами деятельности и разрабатывать адекватные методы риск-менеджмента. Для этого была разработана система оценки рисков в условиях единичного и мелкосерийного производства высокотехнологичной продукции. В качестве тестовой площадкой для апробации системы оценки рисков был выбран САМ-центр Самарского университета.

Центр оборудован 8 станками, в том числе с ЧПУ. Часть операций производственного цикла передается сторонним исполнителям. Управление проектами и оценка рисков на производстве ранее не производились.

В любой системе управления рисками первыми этапами являются идентификация и оценка рисков [1, 2]. Для этого было проведено анкетирование работников центра, с целью выявления специфичных моментов производства и его организации.

Выявленные риски были классифицированы на технические и организационные [3]. Первичный анализ условий риск менеджмента по идентифицированным рискам показал, что технические риски оказались более проработанными в отличие от организационных. Это связано с наличием высококвалифицированных специалистов на производстве и отсутствием стратегического планирования и управления выполнением заказов. К выявленным организационным рискам относятся.

1. Отсутствие детализированного (оперативного) планирования выполнения заказов.
2. Проблема закупки инструментов.
3. Нехватка персонала.
4. Отсутствие мотивации у персонала.
5. Проблема закупки некачественных заготовок.
6. Проблема общения с подрядчиками.
7. Проблема общения с заказчиком.
8. Отсутствие стратегического планирования.
9. Незапланированные простои оборудования.
10. Срыв сроков заказов по причине отсутствия риск-менеджмента планирования операций, отсутствие протоколирования хода выполнения работ.
11. Скопление заказов с горящими сроками.
12. Отсутствие системы приоритетов выполнения заказов.
13. Неспособность предоставить план работ высшему руководству для согласованного добавления новых заказов, в т. ч. срочных.

14. Отсутствие прозрачности в сроках и приоритетах.
15. Нехватка инструментов.
16. Нехватка материалов.
17. Отсутствие детальной разработки операционной технологии.
18. Срыв срока поставщиком.
19. Изменение требований к изделию со стороны заказчика.
20. Проблемы логистики при доставке заготовок.
21. Повышение уровня стресса работников.
22. Возникновение ошибок по невнимательности.
23. Добавление незапланированных срочных заказов без учета уже имеющейся загрузки оборудования.
24. Проблемы поиска поставщика материалов

Для проведения качественной оценки связанности организационных рисков был выбран метод иерархий вершин графа. С помощью матрицы по методу иерархий выявлены зависимости между рисками (вершинами графа), определены корневой фактор и листья иерархии.

Введен показатель относительной значимости  $\lambda_{ij}$  порожденного фактора  $f_j$  для исходного фактора  $f_i$  и  $\lambda_{ij} \in [0,1]$  ( $\lambda_{ij} = 1$ , если факторы  $f_i$  и  $f_j$  связаны друг с другом) [4]. По формуле 1 получена матрица.

$$\lambda_{ij} = \frac{B_{ij}}{\sum_j B_{ij}}, \quad (1)$$

где  $B_{ij}$  — значимость каждого зависимого фактора  $j$ , связанного с фактором  $i$ .

Для того, чтобы результат не зависел от количества событий внутри корневого события, произведено нормирование всех событий относительно более вероятного или критичного в каждой ветке. Для событий с максимальным весом назначен вес, равный 1. Вес других событий посчитан относительно него.

Расчет условной вероятности возникновения событий и критичности проведен по формуле 2, включающей корневые для риска  $f_i$  события:

$$f_i = \sum_j^j \lambda_j f_j, \quad (2)$$

Введено понятие значимости риска  $A$ . Это произведение вероятности возникновения и критичности.

Анализ результатов расчетов показал, что самыми значимыми рисками являются срыв сроков заказов по причине отсутствия менеджмента рисков при планировании операций и скопление заказов с горящими сроками. В первую очередь необходимо обратить внимание на наиболее критичные и вероятные по частоте возникновения риски.

Дальнейшие исследования предполагают корректировку весов рисков с набором статистики по заказам, а также разработку планов по управлению каждым риском с применением RFMEA-анализа. Метод имитационного моделирования предполагается использовать для количественного анализа рисков при разработке цифрового двойника

производственной площадки на базе ПО AnyLogic, что позволит учесть значимые нюансы мелкосерийного и единичного производства.

1. ISO 31000:2018 Risk management — Guidelines. 2<sup>th</sup> edition — International Organization for Standardization, 2018.
2. A guide to the project management body of knowledge (PMBOK guide). Newtown Square, PA: Project Management Institute, 2017.
3. António Galvão Ramos Risk Management Perspectives to approach risk.
4. Анохин А. Н. Методы экспертных оценок. Учебное пособие. Обнинск: ИАТЭ, 1996. 148 с.

Научный руководитель — д-р техн. наук, доц. А. И. Хаймович

УДК 37.07

## **Создание модели рэнкинга образовательных онлайн-курсов для пользователей (на примере курсов Digital Marketing)**

В.С. Лебедеико

Новосибирский государственный университет

В эпоху цифровизации и компьютеризации рынок образовательных онлайн-услуг переживает большие темпы роста. Знания, которые раньше можно было получить лишь очно, находясь в каком-либо месте, теперь можно получить онлайн не выходя из дома. В связи с этим перед потребителями образовательных оффлайн-услуг стоит альтернатива онлайн-курсов и платформ, обучение на которых можно проводить в любом удобном месте, имея лишь доступ к интернету.

Особенную актуальность онлайн-образование (education technology) приобрело во время распространения по всему миру инфекции COVID-19. В связи с невозможностью получения образования привычным образом из-за локдауна, пользователям оффлайн-услуг приходилось переходить на другой формат обучения.

Однако качество образовательных онлайн-услуг не растет пропорционально объему их предложения. На рынке появляется большое количество образовательных онлайн-платформ и курсов, которые по итогу завершения обучения на них, не оправдывают первоначальные ожидания потребителей. Причинами данного явления можно обозначить неграмотный выбор подходящего курса, либо же сознательное завышение ожиданий создателями образовательного онлайн-продукта.

Среди бесчисленного множества возможностей освоить ту или иную профессию, выучить тот или иной иностранный язык, стоит проблема выбора такого курса, который соответствовал бы ожиданию пользователя, планирующего пройти обучение на нем.

В связи с этим была разработана модель ранжирования курсов, помогающая потребителю продуктов рынка EdTech решить, какой из этих продуктов будет предпочтительнее лично для него.

Целью исследования является создание модели рэнкинга образовательных онлайн-курсов, помогающей сделать грамотный выбор онлайн-курса.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

- проанализировать тенденции и особенности развития рынка образовательных онлайн-услуг в России и мире;
- изучить применяемые виды и методы ранжирования в сфере образования;
- отобрать необходимые характеристики онлайн-курсов;
- разработать модель ранжирования образовательных онлайн-курсов и апробировать ее.

В результате работы были отобраны такие характеристики курсов, которые в зависимости от их важности для каждого конкретного пользователя, составят шкалу предпочтительности онлайн-курсов, в соответствии с которой пользователь сможет сделать осознанный выбор в пользу того или иного EdTech-продукта. Разработанная модель

поможет минимизировать величину необоснованных ожиданий потребителя, а также сформировать у него культуру качества онлайн-продуктов, что непременно окажет влияние на качество предоставляемых услуг в целом.

Также данная методика была апробирована на онлайн-курсах области Digital Marketing, что доказывает ее действенность и практичность, а также показывает пример использования разработанной модели.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. С. С. Донецкая

УДК 338.46

## **Повышение индекса лояльности клиентов за счет упрощения навигации (на примере компании «Леруа Мерлен»)**

А. А. Маттис

Новосибирский государственный университет

Залогом успеха в любом бизнесе является удовлетворение потребностей своих потребителей, налаживание коммуникаций с ними, и, как следствие, удержание клиентов. Стремительное развитие цифровых технологий и информационного общества вынуждают менеджмент компаний пересматривать подходы к ведению бизнеса и делать упор на качество обслуживания, удовлетворенность клиентов, чтобы сформировать базу лояльных клиентов, которые будут генерировать компании большую часть выручки. Для количественной оценки уровня лояльности клиентов используется индекс лояльности (NPS), который показывает, на сколько клиент порекомендует компанию своим друзьям и знакомым.

В рамках данного исследования проанализированы различные аспекты, оказывающие влияние на лояльность клиентов компании «Леруа Мерлен». Одним из факторов, которые в наибольшей мере сдерживают рост индекса лояльности, является навигация в магазине. Большинство клиентов указывает на сложности с поиском конкретных товаров, а также возникают трудности с внутренним «сленгом» компании, то есть некоторые привычные названия в магазине могут называться новыми для потребителя словами.

Для исследования данной проблематики были изучены работы отечественных и зарубежных исследователей, таких как С. В. Баранова, А. И. Гусева, В. А. Кваша, О. М. Кирилук, R. Babin, Chang, S.-H Deng, H. Xu Lima, M. Nguyen и др. Было выявлено, что обозначенная выше проблема еще мало изучена и нет какого-либо универсального решения, позволяющего решить ситуацию, а также нет конкретных статистических данных и экспериментов, позволяющих говорить об эффективности различных нововведений по улучшению навигации в ретейле.

Целью данной работы является разработка рекомендаций по упрощению навигации в магазине, позволяющих повысить индекс лояльности клиентов.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи.

1. Сформулированы гипотезы на основе успешных опытов других компаний и исследователей.
2. Составлены анкеты и проведен опрос покупателей, с целью выявления их предпочтений, а также реакции на предлагаемые нововведения.
3. Проанализированы данные опросов.
4. Подтверждены / отклонены рассматриваемые гипотезы и выработаны рекомендации по улучшению навигации в магазине.

Объект исследования — компания «Леруа Мерлен». Предмет исследования — способы упрощения поиска товаров в магазине.

В результате исследования была выдвинута и подтверждена гипотеза, о том, что на индекс лояльности положительный эффект окажут такие нововведения, как использование «маячковой» технологии, при которой на телефон клиента устанавливается мобильное приложение компании, позволяющее точно отслеживать его местоположение с возможностью построения маршрута до необходимого товара. Другим возможным способом повышения индекса лояльности, а также упрощения поиска товара является добавление названий торговых аллей в приложение «2ГИС». Таким образом, клиент сможет спланировать свой маршрут заранее и не тратить большое количество времени на поиск необходимых товаров.

Предложенные в исследовании рекомендации могут найти свое применение и в других видах розничной торговли, так как они являются универсальными и легко адаптируются под специфику бизнеса. Полученные в работе результаты позволяют оценить эффективность от нововведений и могут использоваться в качестве обоснования выбора того или иного способа, позволяющего упростить поиск товаров.

Научный руководитель — д-р экон. наук, доц. С. С. Донецкая



УДК 331.005.95

**«Путь сотрудника» как инструмент диагностики процесса интеграции персонала организации  
(на примере компании ООО «Леруа Мерлен Восток»)**

О. И. Медведская

Новосибирский государственный университет

Персонал является важнейшим ресурсом фирмы. Проводимая с сотрудниками работа не только отражает вектор развития организации, но и требует уникальных действий, влияющих на эффективность каждой компании.

Одной из серьезных проблем в процессе управления персоналом является высокая текучесть кадров. Отток сотрудников вызывает не только качественные потери в виде ухода квалифицированных работников, но и количественные: временные и финансовые издержки на поиск, наем и адаптацию новых работников.

Потенциальным решением проблемы является инструмент диагностики состояния процессов интеграции персонала Employee Journey Map (EJM, карта пути сотрудника), позволяющий оценить все точки соприкосновения сотрудника с компанией и выявить имеющиеся недочеты на каждой стадии взаимодействия. Данный метод также представляет интерес с точки зрения концепции, рассматривающей сотрудника не просто в качестве фактора производства, а в качестве ценного индивидуума, которого нужно вовлекать в компанию и поддерживать его мотивацию.

Инновационность подхода заключается в том, что он пришел в HR из маркетинга, благодаря чему перевернул классическое представление о работе с персоналом: анализ впечатлений сотрудника от соприкосновения с компанией должен быть столь же глубоким, как анализ клиентских впечатлений. Сотрудник предстает в новом свете, где ему отводится ключевая роль, и каждая точка соприкосновения с компанией должна оставлять приятное впечатление. Такое бережное отношение к сотрудникам позволяет предотвратить неудовлетворенность сотрудников, а согласно данным CMSWire, 78 % сотрудников говорят о прямой связи между позитивным опытом взаимодействия с работодателем и мотивацией максимально выкладываться на работе. Метод имеет ряд преимуществ перед другими: наглядное представление, глубокий анализ впечатлений сотрудников, рассмотрение всех этапов взаимодействия компании с сотрудниками. Правильно составленная и проанализированная карта пути сотрудника позволит избежать таких проблем, как отток квалифицированных кадров, затраты времени и финансов на поиск, наем и адаптацию новых сотрудников [1].

Объектом исследования выбрана компания ООО «Леруа Мерлен Восток» — международный ретейлер, специализирующийся на продаже товаров для строительства [2]. Компания уделяет большое внимание развитию работы с сотрудниками и организации для них комфортных условий, но в последнее время руководство столкнулось с проблемой оттока сотрудников на стадии адаптации.

Цель работы — разработать рекомендации по совершенствованию системы интеграции на основе диагностики состояния процесса с помощью инструмента ЕJM. Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи: изучить текущие процессы интеграции в ООО «Леруа Мерлен Восток»; самостоятельно протестировать инструменты интеграции; опросить сотрудников компании; составить ЕJM; проанализировать имеющиеся контрольные точки в компании; предложить рекомендации по улучшению процесса интеграции.

Результатами работы станут предложенные рекомендации по совершенствованию системы интеграции в ООО «Леруа Мерлен Восток» на основе диагностики состояния процесса с помощью метода ЕJM.

1. Галюк А. Д., Бубнова Е. В. Использование Employee journey map для изучения опыта взаимодействия сотрудника с организацией // Проблемы управления человеческими ресурсами в условиях цифровой трансформации: сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции. Уральский государственный университет путей сообщения. Екатеринбург, 01 марта 2022 г. Вып. 1 (245). С. 34–42. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48510181> (дата обращения: 27.02.2023).
2. Работа в Леруа Мерлен : официальный сайт. URL: <https://rabota.leroymerlin.ru/> (дата обращения: 27.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук Е. В. Алябина

УДК 338.2

## Цветочный магазин как бизнес с небольшими инвестициями

А. У. Ондар

Тувинский государственный университет, Кызыл

Открытие цветочных магазинов является популярным видом бизнеса на сегодняшний день. Такие магазины пользуются большой популярностью у потребителей, так как ни один праздник или торжество не обходится без букета. Можно согласиться с мнением о том, что открытие цветочного магазина не требует больших капитальных вложений и имеет высокий уровень прибыли [2]. Вместе с тем следует отметить, что незначительные капитальные затраты могут покрыть высокие затраты на доставку цветов для городов и регионов территориально удаленных, например, как г. Чадан Дзун-Хемчикского района Республики Тыва, который находится более чем в 500 км от федеральной магистрали и железнодорожных узлов.

С учетом изложенного нами был выполнен бизнес-план создания цветочного магазина в г. Чадан. В данной статье будут раскрыты основные результаты этого проекта.

Потребителями продукции в первую очередь является население г. Чадан Дзун-Хемчикского района. Численность населения на 2022 г. составила 9528 чел. Исходя из численности населения, в г. Чадан могут без конкуренции работать около трех цветочных салонов. Наш магазин будет расположен в центре города, что является важным преимуществом оперативности.

Одним из признаков конкурентоспособности являются знания руководителя о маркетинге, поскольку именно маркетинг позволяет в полной мере использовать свои конкурентные преимущества и, соответственно, занимать лидирующие позиции в своей отрасли [4, 6].

Первым шагом в создании цветочного магазина будет аренда помещения площадью 35 м<sup>2</sup> внутри торгового дома. После этого осуществляется приобретение и установка оборудования. Третий шаг — закуп товара.

В общей сложности в нашем примере на открытие магазина уходит всего 549 200 руб. Источником этих средств являются собственные средства в размере 300 000 руб. и заемные средства — кредит от ПАО «Сбербанк» в размере 250 000 руб. сроком на 2 года под 11 % годовых.

Далее рассчитаем плановый объем продаж по средней цене каждого товара (см. таблицу).

Финансовые результаты реализации проекта показывают распределение выручки, полученной от реализации услуг, и размер чистой прибыли в месяц и год. За вычетом доходов и ежемесячных расходов чистая прибыль в месяц составит 42 230 руб., а в год — 506 760 руб.

При таком уровне дисконтирования (11 %) были получены следующие показатели, характеризующие эффективность проекта: NPV — 4 433 547 руб.; PI — 9 %.

Так, индекс прибыльности составляет 9 %, следовательно, проект можно принять к рассмотрению.

Срок окупаемости — 13 мес.

IRR — 18 %.

#### Планный объем продаж цветочного магазина

№	Позиция товара	Средняя цена, руб.	Средние продажи в неделю, шт.	Выручка в неделю, руб.	Выручка в месяц, руб.
1	Поштучная продажа	210–220	40	8 600	34 400
2	Букет без оформления	660	10	6 600	26 400
3	Букет в простом оформлении	1 080	10	10 800	43 200
4	Букет в сложном оформлении	1 500	15	22 500	90 000
ИТОГО:				48 500	194 000

Основной смысл этой статьи заключается в рассмотрении затрат и прибыли цветочного магазина, анализе эффективности проекта. По расчетам получалось, что у компании возврат кредита не вызовет трудностей. Можно сделать вывод, что проект цветочного салона не является убыточным, следовательно, он прибыльный.

1. Асаул А. Н., Асаул М. А., Левин Ю. А., Севек В. К. Конкурентные преимущества и инфраструктурные ограничения в Республике Тыва: вызовы времени // ЭКО. 2020. № 9(555). С. 156–168.
2. Буркова О. Ю., Барабанова С. Н. Проблемы и перспектива развития цветочного бизнеса в России // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2011. № 5-2. С. 147–151.
3. Севек В. К., Донгак Ч. Г. Экономическая оценка инвестиций. Электронный ресурс / Курс лекций / Сост. Севек В. К., Донгак Ч. Г., ТывГУ, 2010. 96 с.
4. Севек В. К., Кара-сал Б. К., Бадарчы Х. Б. Маркетинговый анализ внедрения ресурсо- и энергосберегающей технологии производства керамических стеновых материалов на основе местного сырья Республики Тыва // Вестник гражданских инженеров. 2013. № 4 (39). С. 214–221.
5. Севек В. К., Тайбыл Р. С. Мониторинг и прогноз основных показателей уровня жизни населения Республики Тыва // Человеческий потенциал Центрально-Азиатского региона: перспективы развития: Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Кызыл, 15–18 сентября 2020 года. Кызыл: Федеральный научно-исследов. социол. центр Российской академии наук, 2020. С. 150–152.
6. Седи С. О., Севек В. К. Маркетинг в предпринимательстве // Развитие ТувГУ в XXI веке: интеграция образования, науки и бизнеса. Мат-лы Международ. научно-практической конф., посвящ. 25-летию Тувинского гос. ун-та, Кызыл, 30 октября 2020 года. Кызыл: Тувинский гос. ун-т, 2020. С. 262–265.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. В. К. Севек

УДК 658.891

## **Увеличение продаж через цифровизацию процесса приема заказов на примере производства воды**

Е. Е. Паулусова

Новосибирский государственный университет

В наше время практически в любой сфере бизнеса все больше пробиваются к жизни цифровые технологии. В последнее время стали интенсивно развиваться новые области маркетинга, построенного на основе цифровых технологий и методов искусственного интеллекта. Среди таких инновационных направлений быстро развивается мессенджер-маркетинг. Мессенджер-маркетинг — это отрасль маркетинга, в которой взаимодействие с потенциальными потребителями или уже действующими клиентами происходит через мессенджеры. В рамках данного направления видное место занимает использование чат-ботов, которые приходят на смену человека в его рутинных задачах. Чат-бот — алгоритм, создающий иллюзию диалога между цифровой системой и человеком на веб-странице или в мобильном приложении.

В данной работе рассмотрена задача цифровизации процесса приема заказов на примере производства воды «Легенда Жизни» в г. Барнауле. Решение данной задачи подразумевает внедрение программной системы с участием статистического чат-бота (робота), который будет обрабатывать входящие заявки клиентов и автоматически делать заказ без участия оператора call-центра. Технология внедрения чат-ботов активно внедрялась в период пандемии, так как позволяла заменять работу нескольких человек одновременно. На основе полученного опыта созданы обучающие курсы, которые сейчас пользуются популярностью у потребителей воды «Легенда Жизни».

На данный момент для автоматизированного заказа воды «Легенда жизни» разработан робот, встраиваясь в мессенджер, он способен принимать от посетителя веб-страницы простые заказы. По результатам анализа использования чат-бота в 2022 г. более 80 % пользователей удовлетворены работой робота и оценивают данный способ заказа как весьма удобный. Внедрение данной технологии позволило эффективно распределить потоки заказов между call-центром и чат-ботами, способствуя повышению качества работы операторов и увеличению количества заказов.

Опыт, полученный в ходе создания и апробации рассмотренной технологии, будет полезен при разработке автоматизированных систем взаимодействия потребителей и производителей (или их торговых посредников) в малом и среднем бизнесе. Задача не простая, есть особенности и сложности, что и будет доложено на конференции.

Научный руководитель — д-р техн. наук, проф. Ю. А. Щеглов

УДК 005.5

## Развитие ассортимента для увеличения доли рынка строительных материалов компании «Леруа Мерлен» в B2B-секторе

Д. И. Пиянзина

Новосибирский государственный университет

По данным агентства INFOline пандемия, начавшаяся в 2020 г., ускорила консолидацию рынка DIY, и по итогам 2021 г. на ТОП-10 DIY-ритейлеров пришлось более 50 % российского розничного рынка строительно-отделочных материалов (что почти на 11 п.п. больше, чем в 2019 г.). Их выручка выросла более чем на 30 %, а общие продажи впервые превысили 1 трлн руб. [1] Из этого следуют, что выделение на рынке крупных игроков влечет за собой обострение конкуренции за долю рынка.

Чтобы продолжать удерживать лидирующие позиции, компаниям приходится искать способы для роста и увеличения влияния на рынке. Для этого им необходимо наращивать конкурентные преимущества в качестве обслуживания, мерчандайзинге, широте предлагаемого ассортимента и так далее.

Несмотря на то, что все большую долю рынка занимают омниканальные компании («Петрович», «ВсеИнструменты» и др.) и маркетплейсы (OZON, Wildberries и другие), драйвером роста остается сеть Леруа Мерлен, которая по итогам 2021 г. занимает на рынке DIY России более 28 %. [1] В связи с этим, одним из значимых аспектов развития данной сети является не только эффективное управление уже существующим ассортиментом, но и расширение товарной гаммы для увеличения доли рынка. Этого можно добиться с помощью определения и решения имеющихся проблем в данной области внутри сети. В рамках данного исследования — проблем, имеющихся в магазинах Леруа Мерлен г. Новосибирска.

Таким образом, для написания данной работы было выделено стратегически важное направление — управление ассортиментом. И хотя в начале 2022 г. компанией было принято решение отказаться от развития формата «МаксиПРО», который был ориентирован на B2B клиентов, и сфокусироваться на омниканальных продажах [2], клиенты B2B-сектора остаются ключевыми в формировании товарооборота компании. Поэтому было решено рассмотреть возможности развития ассортимента именно в секторе B2B.

В качестве рассматриваемого в ходе исследования сегмента была выбрана категория строительных материалов, поскольку именно на нее приходится большая часть товарооборота B2B-сектора. Этот сегмент является ключевым в компании.

Представленные данные подтверждают важность и актуальность нашего исследования.

Целью исследования является разработка рекомендаций для увеличения доли рынка строительных материалов магазинов Леруа Мерлен г. Новосибирска в B2B-секторе.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи.

1. Изучить теоретические аспекты формирования ассортимента в ритейлерах и провести ситуационный анализ рынка DIY.

2. Определить ключевые характеристики рынка B2B.

3. Выявить потребительские предпочтения клиентов B2B-сектора на основе опросов клиентов и сотрудников Леруа Мерлен.

4. Проанализировать текущий ассортимент строительных материалов для B2B-клиентов и определить комплекс проблем, препятствующих развитию ассортимента, с выделением ключевой проблемы.

5. Разработать и обосновать рекомендации по расширению ассортимента для B2B-сектора, основываясь на решении выделенной проблемы.

Объектом исследования являются магазины Леруа Мерлен г. Новосибирска, предметом исследования — ассортиментная политика компании Леруа Мерлен в сегменте строительных материалов, направленная на B2B-сектор.

Для проведения расчетов в работе используются статистические данные за период 2020–2023 годов, взятые из открытых источников и отчетов информационного агентства INFOLine, а также статистические данные, накопленные компанией Леруа Мерлен. Информационной базой являются отчеты информационного агентства INFOLine, внутренние отчеты сети Леруа Мерлен, а также новостные сообщения интернет-агентств (РИА Новости, РБК, RB.ru, VC.ru).

В качестве методов исследования автором использованы метод классификации, наблюдения, интервью и опросов, сравнения, измерения и анализа. Теоретической базой исследования явились работы таких авторов, как О. Л. Беседина, А. А. Букова, А. А. Комарова, Г. А. Степанков, Л. В. Михайлова, Е. Н. Власова и др.

В итоге планируется определить ключевую проблему, препятствующую развитию ассортимента строительных материалов магазинов Леруа Мерлен г. Новосибирска в B2B-секторе. Основываясь на анализе рынка DIY и предпочтений клиентов B2B-сектора, а также анализе текущего ассортимента для B2B-клиентов, разработать и обосновать рекомендаций по ее решению.

1. Рынок DIY России 2022 года. Итоги 2021 года и тенденции 2022 года // Информационное агентство INFOLine. 2022.

2. Leroy Merlin сокращает сеть магазинов для корпоративных клиентов «Максипро» // Интернет-агентство RB.ru. 2022. URL: <https://rb.ru/news/leroy-merlin-maksipro/> (дата обращения: 15.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. С. Епифанова

## **Повышение продуктивности торгового отдела на примере отдела напольных покрытий в магазине Леруа Мерлен**

М. В. Рудакова

Новосибирский государственный университет

В условиях высокой конкуренции практически каждая компания заинтересована в увеличении эффективности своей деятельности, одним из ключевых показателей которой является продуктивность. Продуктивность торгового отдела связана как с производительностью труда сотрудников, так и с организацией самого отдела. Производительность труда является одним из показателей экономического роста, и ее повышение может обеспечить увеличение валового продукта, доходов населения, качества жизни и других важных макроэкономических показателей. Человеческий капитал непосредственно влияет на экономический рост: правильное применение знаний, навыков и потенциала сотрудников приводят в долгосрочной перспективе к увеличению объема производства товаров и услуг, а также к качественному изменению технологий и институтов общества [1].

Существует множество факторов, которые влияют на продуктивность труда работников, например, благоприятное рабочее место, вовлечение работников в обсуждение групповых проектов (целей), улучшение межличностных отношений в коллективе и др. Помимо мотивирующих факторов, существуют также и демотивирующие, такие как: материальная демотивация, плохая организация труда, отсутствие возможностей карьерного роста, ментальные и физические перегрузки и др. [2]. Задача менеджера выявить их наличие в предприятии и постараться свести такое влияние на работников к минимуму. Простая устная похвала за хорошую работу может благоприятно повлиять на мотивацию сотрудника (и его коллег, которые стали свидетелями такого поощрения) при дальнейшей работе [3]. Также на продуктивность сотрудников влияют рабочие отношения в коллективе, в том числе и с руководителем [4].

Цель работы — разработать рекомендации по повышению продуктивности торгового отдела. Исследование проводилось в одном из магазинов Леруа Мерлен — международной компании, работающей в области DIY-ритейла (Do It Yourself), специализирующейся на продаже товаров для ремонта, строительства, отделки и обустройства дома, дачи и сада. Объектом исследования стал отдел напольных покрытий.

Исследовательская работа по теме продуктивности торгового отдела имеет два вектора: как повысить производительность труда сотрудников (улучшить эффективность организации рабочего времени, процесс консультирования покупателей, то, насколько хорошо сотрудник предлагает товары, насколько он заинтересован в увеличении товаров в корзине покупателя и т. д.) и как организовать работу самого отдела (например, как разместить товары по магазину).

В ходе работы были изучены теоретические аспекты и методы повышения продуктивности компании в целом и торгового отдела и персонала в частности; проанализи-



зированы факторы, влияющие на продуктивность и способы ее измерения; собрана и проанализирована информация о продуктивности выбранного объекта исследования и о методах повышения продуктивности, которые сейчас в компании используются; рассмотрены подходы к оценке продуктивности и методы ее повышения на примере других торговых компаний; предложены и обоснованы рекомендации по повышению продуктивности объекта исследования.

На основе полученных в данном исследовании результатов, сформирован ряд рекомендаций по повышению продуктивности сотрудников отдела напольных покрытий в магазине Леруа Мерлен.

1. Орлова Е. В. Оценка человеческого капитала предприятия и управление им в условиях цифровой трансформации экономики // *Journal of Applied Economic Research*. 2021. Т. 20, № 4. С. 666–700 (Перечень ВАК, № 44).
2. Никитина Н. А., Ярыгина Л. В. Демотивирующие факторы работы сотрудников российских компаний // *Международ. электрон. науч. журнал «Социальные и экономические системы»*. 2020. № 1(13). С. 134–151 (Перечень ВАК, № 1461).
3. Sycheva I. N., Voronkova O. Yu., Kovaleva I. V., Kuzina A. F., Bannikov S. A., Titova S. V. Motivation in personnel management of a trading enterprise // *International Journal of Economics and Business Administration*. 2019. Vol. 7. P. 570–582. DOI: 10.35808/ijeba/302/.
4. Dlamini N. P., Suknunan S., Bhana A. Influence of employee-manager relationship on employee performance and productivity // *Problems and Perspectives in Management*. 2022. Vol. 20 (3). P. 28–42. DOI: 10.21511/ppm.20(3).2022.03.

Научный руководитель — Н. О. Фурсенко

## **Разработка рекомендаций по повышению привлекательности онлайн-платформ репетиторских услуг на примере онлайн-платформы «Репетитор.ру»**

В. В. Тарутина

Новосибирский государственный университет

Существующую систему образования уже сложно представить без такого социально-экономического явления, как репетиторство, которое за последние годы стало устойчивым элементом школьного образования.

В настоящее время репетиторские услуги — дополнительные услуги по отношению к формальной системе образования, образовательные услуги, осуществляемые на платной основе в индивидуальном или групповом формате. Данное понятие обособилось среди других услуг за счет, следующих трех критериев:

- услуга оказывается на коммерческой основе;
- является дополнением к основному образованию;
- затрагивает только академические предметы [1].

Актуальность исследования объясняется следующим образом. На текущий момент рынок репетиторских услуг превысил 30 млрд руб. и продолжает расти [2]. При этом внушительная часть рынка относится к теневому сектору экономики. Это связано с тем, что репетиторы, согласно российскому законодательству, относятся к самозанятому населению. Однако из-за отсутствия должной мотивации, никто не стремится к официальному оформлению в ФНС России. Таким образом, по минимальным оценкам ежегодно государство теряет 1,2 млрд руб. из-за неуплаты налогов [3].

Данная правовая особенность приводит также к сложности количественной оценки рынка. В связи с этим большинство статистических данных, взятых из официальных источников, являются нерелевантными.

Одним из немногих способов количественной оценки репетиторов в России являются онлайн-платформы репетиторских услуг. Онлайн-платформы представляют собой сайты, на которых можно выложить свое резюме, назначить цену урока и ожидать откликов со стороны учеников. За пользование платформой репетитору следует заплатить небольшой процент от полученной выручки [4].

Поэтому очень важно уделять внимание исследованию данных платформ, повышению их доли на рынке репетиторских услуг.

Целью данной исследовательской работы является выявление проблем в работе репетиторских платформ и разработка рекомендаций по повышению привлекательности их использования для репетиторов.

В качестве объекта исследования была взята типовая репетиторская платформа, входящая в топ-5 крупнейших платформ России — сервис подбора репетиторов «Репетитор.ру».

Для решения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить рынок репетиторских онлайн-платформ в России;
- провести анализ функционирования онлайн-платформы репетиторских услуг «Репетитор.ру»;
- выявить проблемы привлекательности онлайн-платформы для репетиторов;
- разработать рекомендации по повышению привлекательности онлайн-платформы для репетиторов.

В качестве информационной базы выступают существующие научные публикации, качественные исследования, открытые источники и данные компании «Репетитор.ру».

В результате анализа содержания российских онлайн-платформ, а также интервью с руководителем сайта «Репетитор.ру» была сформулирована гипотеза о том, что репетиторам, использующим онлайн-платформы, не хватает компьютерной грамотности и понимания основ маркетинга для эффективного их использования. Подтверждение данной гипотезы, а также разработка бизнес-решения по ликвидации указанных проблем на примере «Репетитор.ру» позволит повысить приток репетиторов, как на данную онлайн-платформу, так и на другие, платформы, схожие по объему пользователей и структуре ее организации с исследуемой платформой.

1. Макеев П. А. Репетиторство в России: нельзя увидеть, но можно услышать. // Журнал социологии и социальной антропологии. 2020. Т. 23, № 3. С. 101–102.
2. Махненко С. И., Ильченко И. С. Анализ рынка репетиторских услуг // Наука и образование третьего тысячелетия: сб. науч. трудов по материалам Междунар. науч.-практ. конф. В 2 ч. Ч. 2. 2018. С. 101–103.
3. Кашурников С. Н. Репетиторство в России: статус, значение, проблемы // Теория и практика общественного развития. 2019. № 4 (134).
4. Захарова В. Н. Работа репетитора от А до Я: юридические тонкости, поиск клиентов, увеличение дохода. URL: <https://pedsovet.org/article/rabota-repetitora-ot-a-do-a-uridiceskie-tonkosti-poisk-klientov-uvelicenie-dohoda> (дата обращения: 25.04.22).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. С. С. Донецкая

## **Внедрение информационно-аналитической платформы для увеличения выручки компании на примере компании Relocode**

Г. Р. Тимошина

Новосибирский государственный университет

Понятия «цифровая платформа» и «платформенная компания» начали появляться в научных изданиях с конца прошлого века, но именно сейчас стали наиболее часто использоваться ведущими компаниями для развития и укрепления бизнеса. Опираясь на рейтинг крупнейших компаний по рыночной капитализации за 2022 г., можно увидеть подтверждение данного факта.

Цифровая платформа — новый бизнес-процесс, программный комплекс, которым владеет компания, предоставляющий бизнесу и населению различные рыночные услуги с привлечением сторонних партнеров, если это необходимо [2]. С помощью платформы новые технологии не только способствуют повышению производительности труда, увеличению выручки, но и меняют повседневные практики людей, влияя на привычные способы потребительского поведения.

Исследования значимости и экономической эффективности внедрения цифровой (информационно-аналитической) платформы проведены многими исследователями, но в большинстве работ платформы рассматриваются обособленно как бизнес-процесс. Однако маркетинг является неотъемлемой составляющей, включенной в состав продукта, предлагаемого платформенной компанией. Продажа товара в экономике платформ означает не единовременную акцию, а обслуживание клиентов, которых необходимо удерживать [1]. Внедрение новых продуктов, сопутствующих основному, способно увеличить жизненный цикл клиента (customer lifetime value), а также улучшить его опыт работы с компанией (customer experience), что напрямую ведет к повышению выручки компании.

Целью данного исследования является выявление возможности развития платформенной модели бизнеса для повышения выручки компании на примере компании Relocode.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи.

1. Выявить ключевые особенности платформенных моделей ведения бизнеса, возможности их применения в рамках компании Relocode.
2. Провести анализ факторов, определяющих возможности оптимизация бизнес-процессов в ходе внедрения платформы.
3. Проанализировать потенциал создания сервиса-приложения Soft Landing Relocode для оказания консалтинговых услуг.
4. Сделать оценку возможностей информационно-аналитической платформы для текущих клиентов как продолжение развития платформенной модели.
5. Проанализировать финансовые показатели компании Relocode;

6. Оценить влияние платформы на вовлеченность клиентов и на повышение выручки компании.

Объектом исследования является компания Relocode — гонконгский консалтинговый бутик, который предоставляет услуги для физических лиц и бизнеса, помогая со всем спектром развития бизнеса (business development): получение разрешений на ведение инновационной деятельности за границей, привлечение инвестиций, разработка стратегии выхода на рынок (go-to-market strategy), проведение рыночных исследований, получение стартап-виз и виз таланта для предпринимателей и специалистов.

Для проведения расчетов и анализа в работе используются внутренние источники компании Relocode.

Теоретической базой исследования выступают работы таких авторов, как Гретченко А. И., Горохова И. В., Иванов А. В. и другие. На основе теоретической базы были проведены расчеты, анализ количественных и качественных параметров, а также осуществлялась работа с информацией, ее анализ, классификация и обработка данных внутренних источников компании.

В итоге планируется показать, что внедрение информационно-аналитической платформы позволит увеличить потребительский жизненный цикл, тем самым повысив выручку компании Relocode.

1. Бауэр В. П. Цифровые платформы как инструмент трансформации мировой и российской экономики в 2021–2023 годах / В. П. Бауэр // Экономика. Налоги. Право. 2021. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-platformy-kak-instrument-transformatsii-mirovoy-i-rossiyskoj-ekonomiki-v-2021-2023-godah>.
2. Гретченко А. И., Горохова И. В. Цифровая платформа: новая бизнес-модель в экономике России. 2019.
3. Горшенина Е. В. Информационно-аналитические системы как инструмент управления технологиями в цифровой экономике. Экономические исследования.
4. Цифровые платформы. URL: <https://hsbi.hse.ru/articles/tsifrovye-platformy/>.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. С. Епифанова

**Оценка качества услуг лабораторной диагностики в ООО «Инвитро»**

М. В. Филатова

Новосибирский государственный университет

Сегодня рынок лабораторной диагностики является быстроразвивающейся отраслью с растущим спросом. Рост спроса на лабораторные исследования, вызванный последствиями пандемии COVID-19 и распространяющимся трендом на здоровый образ жизни, невозможно удовлетворить имеющимися мощностями государственных учреждений. Это послужило предпосылкой к активному развитию частной лабораторной диагностики, которая имеет возможность более качественно и в большем объеме удовлетворять потребности населения. С 2019 г. по 2022 г. количество открытых медицинских офисов лидеров рынка неизменно росло: рост сети «Инвитро» составил +30 % к 2019 г.; «Гемотест» начал активное развитие с 2021 г. +86 % к 2020 г.; стремительный рост «Хеликса» начался в 2022 г. +32 % к 2021 г. Объем рынка в этот период увеличился с 112 млрд руб. (2019 г.) до 155 млрд руб. (2022 г.) [1].

Лидирующую долю рынка лабораторной диагностики за счет динамики роста выручки в 2022 г. занимает ООО «Инвитро» (1687 функционирующих медицинских офисов по состоянию на октябрь 2022 г.). Насколько качественные услуги оказывает компания? Данный вопрос в сфере медицины является основополагающим, так как высокое качество на этом рынке является важнейшим конкурентным преимуществом, а любая ошибка стоит высоких репутационных потерь.

Политика ООО «Инвитро» в области качества основана на требованиях международных стандартов. Для оценки качества проводимых медицинских исследований проводится ежедневный внутренний контроль. Также компания регулярно участвует в программах внешнего контроля качества: ФСВОК (Федеральная Система Внешней Оценки Качества клинических лабораторных исследований); RIQAS (Британия); EQAS (США) [2]. Несмотря на высокий уровень контроля качества, существуют проблемы подготовки требуемого высококвалифицированного персонала. Также недостатком является то, что стоимость услуги оказывается дороже, а время ожидания ее исполнения дольше, чем у большинства конкурентов.

Целью данной работы является выявление проблем и разработка рекомендаций по повышению качества обслуживания клиентов в ООО «Инвитро»:

- изучить процесс организации оценки качества услуг в ООО «Инвитро» и выявить его основные проблемы;
- проанализировать качество обслуживания клиентов;
- разработать рекомендации по совершению процедуры оценки качества обслуживания в ООО «Инвитро».

На основе анализа действующей процедуры оценки качества услуг и диагностики проблем в компании были выявлены причины неудовлетворенности клиентами услу-

гами лабораторной диагностики. На их основании был предложен план совершенствования процедуры оценки качества обслуживания, включающий в себя рекомендации и мероприятия по повышению эффективности и поддержанию дальнейшей конкурентоспособности ООО «Инвитро» на рынке. Конечным продуктом исследования стал список инициатив, который будет выдвинут на обсуждение с представителями компании для дальнейшего внедрения в организацию обслуживания в сети медицинских офисов «Инвитро».

1. РБК, Глобас-і, сайты конкурентов, СМИ (Данные предоставлены на декабрь 2019–2021 гг. и на октябрь 2022 г. по РФ).
2. Политика ООО «Инвитро» в области качества. URL: <https://www.invitro.ru/about/quality/>.

Научный руководитель — д-р экон. наук, доц. С. С. Донецкая

## Внедрение методологии Scrum в разработку программного обеспечения: возможности и ограничения

А. В. Чернобай

Сибирский институт управления, филиал РАНХиГС, Новосибирск

Scrum — это гибкая методология, которая широко используется в разработке программного обеспечения для управления сложными проектами. Впервые он был представлен в 1990-х годах Д. Сазерлендом и К. Швабером, которые хотели улучшить каскадную модель разработки программного обеспечения [1]. За последнее десятилетие Scrum стал одним из наиболее часто используемых гибких подходов при разработке программного обеспечения. В ежегодном отчете об исследовании Agile в России [2] сообщается, что процент участников, использующих Scrum уже 3 года находится на уровне 82 %.

Методология состоит из нескольких ключевых компонентов, включая бэклог продукта, планирование спринта (ограниченный по времени период, в течение которого должен быть выполнен определенный набор задач), ежедневные постоянные встречи, обзор и ретроспективу спринта. Бэклог продукта — это список задач и требований к разрабатываемому программному продукту с указанием приоритетов. Во время спринта команда работает сообща над выполнением выбранных элементов из бэклога, при этом прогресс отслеживается и обсуждается на ежедневных встречах. В конце спринта собирается обратная связь, за которой следует ретроспектива, чтобы поразмыслить над процессом и определить области для дальнейшего улучшения.

Анализируя преимущества методологии Scrum, можно отметить следующие:

- возможность быстро выявить все сложные места [1];
- повышенная прозрачность процессов и коммуникация команды;
- быстрое получение обратной связи на любом этапе проекта.

Внедрение и реализация Scrum может варьироваться в зависимости от конкретного проекта и команды. Главное — придерживаться принципов прозрачности, проверки и адаптации, чтобы гарантировать, что команда способна реагировать на изменяющиеся требования и своевременно и эффективно предоставлять высококачественное программное обеспечение.

На ряду с этим можно перечислить некоторые проблемы, которые могут возникнуть во время внедрения Scrum, такие как [3]:

- проблемы при определении расписания спринта в зависимости от скорости команды;
- трудности с определением времени и целей встреч;
- проблемы с правильным формированием аккумулялирования продуктов;
- недостаток знаний в составе команды;
- недостаточное знание уровня детализации в пользовательских историях (описание функциональной возможности ПО простыми, общими словами, составленное с точки зрения конечного пользователя или клиента).



Недостаточный уровень знаний и подготовки в области этого подхода, а также проблемы, связанные со сменой парадигмы в командах, отсутствие трансформации операционной и организационной культуры, а также непринятие Agile манифеста и ценностей Scrum, также могут привести к неэффективному внедрению Scrum в работу проектной команды.

Внедрение Scrum в разработку программного обеспечения может быть успешным при соблюдении ряда факторов.

1. Обучение. Первым шагом при внедрении Scrum является обеспечение того, чтобы все в организации понимали методологию. Этого можно добиться, предложив обучение всем членам организации, а не только команде разработчиков.

2. Коммуникация. Она является ключом к успеху Scrum. Команда должна эффективно общаться как друг с другом, так и с заинтересованными сторонами. Необходимо поощрять открытое и честное общение, чтобы убедиться, что все находятся на одной волне.

3. Поощрение непрерывного совершенствования. Непрерывное совершенствование — это основной принцип Scrum. Следует поощрять команду постоянно, искать способы улучшить свои процессы и размышлять о достигнутом прогрессе в ходе всего процесса.

4. Соблюдение этапов. Scrum следует внедрять поэтапно с небольшого проекта, а затем постепенно расширять его по мере того, как команда осваивает методологию.

В заключение следует отметить, что Scrum зарекомендовал себя как высокоэффективный подход к управлению проектами разработки программного обеспечения. Методология содержит много преимуществ, включая повышение производительности, большую прозрачность и открытое сотрудничество в команде. При этом важно подчеркнуть, что правильное внедрение Scrum имеет решающее значение для реализации всех его преимуществ.

1. Джефф С. Scrum. Революционный метод управления проектами // Литрес. 2016. 330 с.
2. Результаты исследования Agile в России 2022 / С. Рогачев, А. Евдокимов // Отчет о ежегодном исследовании. 2022. С. 2. URL: <https://agilesurvey.ru/report22> (дата обращения: 20.02.2023).
3. Cesar P., Omar S. Gomez, Hamilton J., Ricardo Z., Wilson O. Mr. Scrum: A Reference Model to Foster and Facilitate the Adoption of Scrum in the Agile Software Development Companies // IJASEIT. 2022. P. 2349.

Научный руководитель — канд. экон. наук И. В. Бондаренко

## Обоснование развития IT-компаний на примере «IceRock Development»

А. А. Шарнина

Новосибирский государственный университет

В настоящее время, одним из приоритетных направлений развития российской экономики является развитие IT-сектора. В связи с ограничениями со стороны западного рынка, IT-компаниям необходимы методы, которые помогут удержать своих клиентов и завоевывать новых на рынке, с которого ушла часть заказчиков. Исходя из этого, обоснование путей развития российских IT-компаний сегодня является актуальной проблемой.

Анализ рынка разработки мобильных приложений показал, что несмотря на вызовы последних лет, которые оказали влияние на экономику, корпоративные клиенты продолжали искать разработчиков мобильных приложений для бизнеса [1]. Суммарная выручка участников рейтинга ТОП-40 крупнейших разработчиков корпоративных мобильных приложений по итогам 2021 г. составила 17,7 млрд руб. Прирост этого показателя, по сравнению с 2020 г. — 62 % [2]. Несмотря на это, компании сталкиваются с трудностями в поиске заказчиков.

Объект исследования — компания «IceRock Development», специализирующаяся на разработке мобильных приложений на рынке B2B, также нуждается в поиске решений, которые помогут ей увеличить свою долю на российском рынке разработки мобильных приложений, а также привлечь заказчиков из тех зарубежных стран, с которыми на данный момент возможно сотрудничество. С помощью таких традиционных инструментов как PEST-анализ, финансовый анализ, SWOT-анализ необходимо выявить основные направления для возможного решения данной проблемы.

Цель исследования — предложить рекомендации по дальнейшему развитию IT-компания «IceRock Development». Достижение этой цели потребовало решения следующих задач:

- анализ внешней среды, выявление структуры и специфики рынка мобильной разработки, на котором функционирует объект исследования, его место на рынке среди конкурентов;
- анализ внутренних ресурсов и конкурентных возможностей, формулирование ценностного предложения компании на основе ее конкурентных преимуществ;
- на основе анализа существующей в компании системы работы с заказчиками, разработка предложений по ее совершенствованию;
- обоснование выбора приоритетных направлений развития и предложение рекомендаций по их реализации, включая возможность выхода на рынки доступных зарубежных стран.

Компания «IceRock Development» на данный момент занимает 38 место рейтинге крупнейших мобильных разработчиков в России [2]. Основным ее конкурентным пре-

имуществом является разносторонняя команда профессионалов, обеспечивающая полноценную, качественную разработку мобильного приложения: аналитики, дизайнеры, руководители проектов, программисты, тестировщики, а также то, что компания уже имеет опыт работы с крупными и зарубежными заказчиками.

Проведенное глубинное интервью с руководителем компании, подтвердило необходимость поиска путей удержания и привлечения новых заказчиков в качестве основной проблемы ее будущего развития.

1. Как меняется рынок разработки мобильных приложений в 2022 году? URL: <https://appcraft.pro/blog/kak-menyaetsya-rynok-mobilnoj-razrabotki/> (дата обращения: 22.02.2023).
2. Крупнейшие разработчики корпоративных мобильных приложений 2021. URL: [https://www.cnews.ru/reviews/mobilnost\\_v\\_biznese\\_2022](https://www.cnews.ru/reviews/mobilnost_v_biznese_2022) (дата обращения: 20.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. И. Бабенко





## **СОЦИОЛОГИЯ**

Председатель секции — канд. социол. наук, доцент *Т. Ю. Черкашина*

Ответственный секретарь секции — *К. Н. Калашникова*

### **Экспертный совет секции**

*Т. Д. Алексеев*

канд. социол. наук, доцент *Т. Ю. Богомолова*

канд. экон. наук, доцент *Е. Е. Горяченко*

*А. В. Диева*

*В. В. Иванова*

канд. экон. наук, доцент *С. Д. Капелюк*

канд. социол. наук, доцент *К. В. Малов*

канд. социол. наук, доцент *Н. Л. Мосиенко*

*А. В. Пироцкая*

канд. социол. наук, доцент *Т. Ю. Черкашина*

## **SOCIOLOGY**

Section head — Cand. Sociol., Assoc. Prof. *T. Yu. Cherkashina*

Section responsible secretary — *K. N. Kalashnikova*

### **Section scientific committee**

*T. D. Alekseev*

Cand. Sociol., Assoc. Prof. *T. Yu. Bogomolova*

Cand. Econ., Assoc. Prof. *E. E. Goryachenko*

*A. V. Dieva*

*V. V. Ivanova*

Cand. Econ., Assoc. Prof. *S. D. Kapelyuk*

Cand. Sociol. *K. V. Malov*

Cand. Sociol. *N. L. Mosienko*

*A. V. Pirotskaya*

Cand. Sociol., Assoc. Prof. *T. Yu. Cherkaschina*



УДК 316

## **Отношения между руководителями и подчиненными – социологический взгляд**

Х. К. Х. Аль-Рубайе

Российский университет дружбы народов, Москва

Отношения между работодателем и работником включают в себя любые взаимодействия между работодателем и работниками, такие как общение и политика работы. Качество этих отношений будет определять, насколько хорошо будут решаться различные рабочие вопросы и конфликты, а также будет ли существовать здоровый баланс между работой и личной жизнью.

Отношения между менеджерами и подчиненными представляют собой социальную динамику, которая включает в себя власть и авторитет, общение, доверие и взаимное уважение. На него могут влиять культурные нормы, организационная структура и отдельные личности. Построение позитивных отношений между менеджерами и подчиненными может привести к повышению удовлетворенности работой, производительности и организационного успеха.

Отношения менеджеров и сотрудников являются важным аспектом повседневных деловых операций. Плохие отношения на рабочем месте могут напрямую повлиять на производительность и удержание сотрудников. Управление взаимоотношениями с сотрудниками описывает постоянные усилия организации по вовлечению своих сотрудников и обеспечению их удовлетворенности. Эта инициатива предполагает поддержание открытого общения на рабочем месте между работниками всех уровней. Позитивные отношения между менеджером и сотрудником в офисе способствуют продуктивности и сотрудничеству между командами. Когда между менеджером и работником есть взаимное уважение, с обеих сторон больше готовности предложить поддержку и хорошо работать [1].

Отношения между сотрудниками, при правильном управлении, помогают устранить токсичность на рабочем месте и обеспечивают удовлетворенность и безопасность работников на всех уровнях. Например, если сотрудник запугивает своего товарища по команде, работодатель обязан принять меры против нарушителя. Если есть опасения по поводу отгулов или оплачиваемого отпуска, руководство должно отнестись к ним с осторожностью.

Недавние данные показывают, что бизнес-менеджеры в настоящее время приняли не одну, а две теории партисипативного лидерства. Для своих подчиненных менеджеры предпочитают подход, основанный на человеческих отношениях, направленный на повышение морального духа и снижение сопротивления формальной власти. Однако для себя они предпочитают подход, основанный на человеческих ресурсах, при котором они хотят, чтобы их начальство признало и в полной мере использовало их собственные таланты, которые в настоящее время тратятся впустую [2].

Прозелитистские усилия сторонников партисипативного управления, похоже, окупались. Типичный современный менеджер, по крайней мере на бумаге, в целом одобряет участие и отвергает традиционные авторитарные концепции лидерства и контроля как неприемлемые или, возможно, уже незаконные.

Хотя предположение о том, что менеджеры приняли двусторонний подход к участию, может вызывать тревогу, оно не должно слишком удивлять. Теоретикам управления часто не удавалось тщательно и последовательно рассматривать участие. Действительно, из рассмотрения их несколько амбивалентного отношения к этой концепции можно сделать вывод, что они продавали две существенно разные модели партисипативного управления.

Вторая, еще не полностью разработанная теория, которую я обозначил как модель человеческих ресурсов, предписывает политику участия, которой менеджеры, по-видимому, хотели бы, чтобы их руководство следовало [3].

Хорошие отношения с сотрудниками — это больше, чем организация мероприятий и необычный дизайн офиса. Возможности карьерного роста, правильные инструменты для обучения и напоминание всем о том, что они важны для компании, одинаково важны.

1. Денисенко Е. Ф. Изменения в отношениях между руководителем и подчиненными в условиях пандемии. переход на удаленную работу // Вестник науки. 2021. № 2 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/izmeneniya-v-otnosheniyah-mezhdu-rukovoditelem-i-podchinennymi-v-usloviyah-pandemii-perehod-na-udalennuyu-rabotu> (дата обращения: 13.02.2023).
2. Цветков В. Л., Танов А. М. Руководитель и подчиненный: проблемы взаимоотношений в контексте стиля общения // Психопедагогика в правоохранительных органах. 2013. № 2 (53). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rukovoditel-i-podchinennyu-problemy-vzaimootnosheniy-v-kontekste-stilya-obscheniya> (дата обращения: 13.02.2023).
3. Денисенко Е. Ф. Проблемы взаимоотношений руководителя и подчиненного // Вестник науки. 2021. № 2 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vzaimootnosheniy-rukovoditelya-i-podchinyonnogo> (дата обращения: 13.02.2023).

Научный руководитель — канд. филос. наук, доц. Д. Г. Подвойский



УДК 37.06

## **Адаптация первокурсников в университете: факторы влияния (на примере НГУ)**

В. Ю. Боброва

Новосибирский государственный университет

Человек учится всю жизнь: учится ходить, говорить, читать, учится вести себя в соответствии с ожиданиями других. На разных жизненных этапах человек узнает о новых правилах поведения, действующих в обществе. В социологии этот процесс постепенного включения в социальный мир называется социализацией. Она не прекращается ни в детском саду, ни в старшей школе, ни на рабочем месте. Мы приспосабливаемся всегда.

Один из частных случаев, когда человек сталкивается с необходимостью приспособиться к новой социальной среде, — это поступление в университет. Первокурсники являются группой, «наиболее чувствительной к новым условиям жизнедеятельности», их адаптация становится актуальной проблемой для разных заинтересованных сторон [1]. Исследования показывают связь адаптации и успеваемости студента, вероятности исключения из вуза [2]. Особый интерес представляют факторы, влияющие на успешность адаптации. Мы сконцентрировались на изучении бэкграунда студентов-первокурсников, куда отнесли не только их социально-демографические характеристики, но и данные об образовании родителей, предыдущем учебном заведении и др. Кроме того были рассмотрены показатели мотивации поступления и удовлетворенности выбором университета. Отдельно были изучены институциональные условия (меры поддержки со стороны университета) и трудности, с которыми столкнулись первокурсники. Таким образом, обозначенные прелиминарные, т. е. предваряющие пребывание в университете, а также институциональные факторы стали предметом исследования, а адаптация — объектом.

Адаптация понимается как составной процесс приспособления студента к университетской жизни. На основании уже существующих теоретических рамок адаптация рассматривалась в учебном, социальном и эмоционально-психологическом аспектах [3].

Цель исследования состояла в выявлении роли в процессе адаптации первокурсника прелиминарных и институциональных факторов и оценке их значимости. Более того, была предпринята попытка конструирования индекса адаптированности.

Информационная база исследования представлена нецелевым источником — данные онлайн-опроса первокурсников НГУ, проведенного в 2021 г. кафедрой общей социологии ЭФ в количестве 798 наблюдений. Для анализа были использованы статистические методы, реализованные в программе SPSS.

Были обнаружены значимые корреляции самооценки адаптации с удовлетворенностью студента, местом жительства, с наличием проблем в первые месяцы обучения. Была проведена категоризация проблем методом факторного анализа. Также мы оцени-

ли эффективность мероприятий от университета, способствующих адаптации. Кроме того, были описаны группы наиболее адаптированных студентов по присущим им характеристикам. В итоге в ходе исследования была проведена операционализация понятия адаптация и осуществлен детальный анализ факторов, влияющих на этот процесс.

1. Горбунова (Колотова) Е. В. Адаптация студентов 1–3 курсов бакалавриата / специалитета к университетской жизни // Universitas. Журнал о жизни университетов. 2013. Т. 1, № 1. С. 48–64.
2. Горбунова Е. В. Влияние адаптации первокурсников к университету на вероятность их отчисления из вуза // Universitas. Журнал о жизни университетов. 2013. Т. 1, № 2. С. 59–84.
3. Hurtado S., Carter D. F., Spuler A. Latino Students Transition to College: Assessing Difficulties and Factors in Successful College Adjustment // Research in Higher Education. 1996. № 37 (2). P. 135–157.

Научный руководитель — канд. социол. наук, доц. Н. Л. Мосиенко

УДК 331.104

## Поколения X, Y, Z на российском рынке труда

О. А. Генералова

Сибирский институт управления, филиал РАНХиГС, Новосибирск

На сегодняшний день на национальном рынке труда на рабочие места претендуют соискатели разных поколений: в основном, это представители поколения X, Y и Z, а также бэбибумеры, которые постепенно уходят с рынка труда. Перспективы и проблемы представителей каждого поколения на рынке труда во многом определяются на основе их трудовых ценностей.

Трудовые ценности определяют удовлетворенность от работы, профессиональные интересы, связаны с выбором карьеры и производительностью труда [1]. Соответственно, анализ ценностных особенностей каждого поколения позволит оценить их перспективы и проблемы на рынке труда.

Возможности реализации профессионального потенциала соискателей различных возрастных групп на рынке труда возможно оценить через призму теории поколений Н. Хоува и В. Штрауса. К России теория поколений была адаптирована психолингвистом Евгенией Шамис и психологом Алексеем Антиповым [2].

Основанные на теории поколений многочисленные исследования российских авторов, таких как Радаев В. В., Магун В. С., Беляева Л. А., Гурова И. М., Евдокимова С. Ш., указывают на то, что ценностные установки различных поколений влияют на их положение на рынке труда, а также на состояние трудового потенциала страны в целом.

Методическую основу работы составляют сравнительный, экономико-статистический методы анализа.

Цель работы заключается в аналитическом обобщении существующих исследований о трудовых ценностях каждого поколения, взаимосвязи трудовых ценностей с перспективами и проблемами поколений на российском рынке труда. Для достижения цели работы были поставлены следующие задачи:

- выделить общие жизненные ценности поколений X, Y, Z;
- сравнить трудовые ценности поколений X, Y, Z на основе анализа исследований различных авторов;
- выявить взаимосвязь между трудовыми ценностями каждого поколения и его перспективами и проблемами на национальном рынке труда.

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы.

1. Трудовые ценности действительно в некоторой степени определяют положение того или иного поколения на рынке труда.

2. Для старшего поколения (X) наиболее значимой ценностью в работе является стабильность, в то время как для молодого поколения (Y, Z) наиболее важен интерес к их профессии; комфортные условия труда.

3. Трудовые ценности поколения X находятся в некотором противоречии: стремлению к успеху в карьере может препятствовать склонность к сохранению заработка и стабильного положения в организации. Представители данного поколения достаточно конкурентоспособны на рынке труда, поскольку способны проявить профессионализм, гибкость, лояльность к работодателю. Вместе с тем проблемой для них может стать отсутствие трудовой мобильности.

4. Трудовые ценности представителей поколения Y способствуют как появлению перспектив на рынке труда, так и созданию проблем. Так, преимуществами миллениалов становится то, что они являются цифровым поколением, стремятся к непрерывному обучению, предпочитают решение нестандартных задач. Эти качества позволяют им постоянно совершенствоваться в своей профессии, а эта потребность стоит во главе угла системы трудовых ценностей поколения. Однако представители поколения Y избирательны в выборе места работы, а также, стремясь к самовыражению в профессии, часто переоценивают себя. Это увеличивает временные затраты на поиск работы, создает предвзятое впечатление у работодателей при каждом новом трудоустройстве.

5. Тенденции в трудовом поведении поколения Z во многом созвучны трудовым ценностям поколения Y. Способность «зумеров» быстро адаптироваться под различные изменения, многозадачность и погруженность в виртуальное пространство позволяют предлагать работодателям новые навыки на рынке труда и выигрывать в сравнении с поколениями X и Y. В то же время иное восприятие информации, упор на краткосрочные цели, иной подход к обучению может вызвать негативное отношение работодателей к молодому поколению. Соответственно, трудовые ценности противоречиво влияют на положение на рынке труда представителей поколения Z.

6. Перспективы и проблемы на рынке труда поколений X, Y и Z находятся в балансе между собой, поскольку в системе трудовых ценностей каждого поколения есть установки как положительно, так и отрицательно влияющие на трудоустройство и карьеру его представителей.

1. Dawis R. Person-Environment-Correspondence Theory. In: Brown S. D. & Associates. Career choice and development. San Francisco, CA: JosseyBass. 2002.

2. Бутова С. В., Осипова И. В. Производительность труда в России теория поколений // Естественно-гуманитарные исследования. 2021. № 38 (6). С. 86–92.

Научный руководитель — канд. пед. наук, доц. Е. В. Балганова

УДК 316.334.3

**Социальная мобильность региональной политической элиты  
(на примере депутатов законодательных органов  
регионов Сибири и Дальнего Востока)**

В. И. Грамчевская

Новосибирский государственный университет

Формирование политической элиты подвергается воздействию, как политических, так и экономических, национальных и территориальных факторов, зависящих от специфики региона. Это порой приводит к преобладанию определенных, например профессиональных и других групп в составе региональной политической элиты. Также именно на региональном уровне зафиксирована и определенная «персонализация» политических институтов [1]. Вместе с тем, отсутствие обновления элиты, ее замкнутость, снижение восходящей социальной мобильности приводит к застою власти и последующим негативным последствиям. Поэтому важно понимание принципов и каналов социальной мобильности, по которым происходит формирование политической элиты на региональном уровне. Анализ качественного состава элиты позволит оценить социальный капитал и потенциал «правлящей» элиты, что в итоге может даже помочь построить стратегию сбалансированного развития не только в рамках конкретного субъекта Федерации, но и в масштабе всей страны.

Особый исследовательский интерес представляют регионы Сибири и Дальнего Востока, как по причине природно-климатических условий, масштабов территории, наличия огромного количества природных ресурсов, национального состава населения. В результате, на социальную мобильность могут влиять различного рода факторы. Например, от национальных (в республиках) до экономических (ХМАО, ЯНАО, Красноярский край, где видны примеры конвертации экономического капитала в политический).

В качестве теоретического объекта исследования выступает социальная мобильность политической элиты, а предметом исследования — ее факторы. Замысел данного исследования заключается в описании социально-политического портрета политической региональной элиты Сибири и Дальнего Востока и выявлении факторов, влияющих на ее социальную мобильность.

Информационной базой выступают самостоятельно собранные автором данные о депутатах региональных законодательных органов власти (парламентов). Они были взяты открытых источников (официальные сайты региональных и федеральных органов власти) и включают сведения за 2019 и 2021 г. по следующим характеристикам: социально-демографическим (пол, возраст, уровень образования, профиль первого образования, наличие дополнительного образования, ученой степени, места рождения и типа населенного пункта, в котором родился депутат), статусным (декларируемых доходах, положении в структуре законодательного органа, участия в предыдущем созыве, сферы

занятости на момент избрания, профессиональной позиции до момента избрания), политико-идеологическим (партийная принадлежность, наименование партии, членство в фракции). В итоге, информационная база представляет собой данные по 997 депутатам региональных парламентов 24 субъектов Федерации. Это дало возможность выявить некоторые особенности социальной мобильности представителей законодательной власти и оценить факторы, влияющие на эту мобильность.

Полученные результаты первичного анализа уже показывают определенную разнородность демографического состава по выбранным регионам. Несмотря на то, что большинство депутатов — в основном представители мужского пола, есть некоторые региональные различия. Так, например, в парламенте Чукотского автономного округа почти половина (46,7 %) — женщины (7). А в абсолютном выражении больше всего представителей прекрасного пола также в национальной Республике Якутия — 12 (но это всего 17,1 %). Хуже всего женщины представлены среди депутатов Магаданской области (1). Средний возраст среди депутатского корпуса незначительно колеблется от 46 до 54 лет. Интересно отметить и некоторые «крайние» случаи. Например, самый молодой депутат входит в состав Законодательного собрания Забайкальского края (в момент избрания ему было всего 22 года). В Республике Хакасия, наоборот, самый взрослый депутат, который вошел в состав регионального парламента в 79 лет.

По уровню образования среди депутатского корпуса также выявляются региональные особенности. Например, у депутатов регионов Сибирского федерального округа чаще (в сравнении с депутатами регионов Дальневосточного федерального округа) присутствует не только высшее образование, но и ученая степень. А самыми распространенными профилями, по которым эти представители региональной элиты получили первое высшее образование, являются технический (35,7 % от общего числа) и гуманитарный (35,6 %). Вместе с тем, у 67 % от общего числа депутатов рассматриваемых регионов отсутствует профессиональная управленческая переподготовка (обучение по направлениям юриспруденции, менеджмента, экономики, государственного и муниципального управления).

Описывая социальное перемещение, можно сказать, что 42,8 % представителей депутатского корпуса совершили территориальную мобильность, переехав из одного типа населенного пункта в другой. В основном, это переезд из сельского поселения в городской округ (38,3 %). Если говорить про региональную мобильность, то переехать из «родного» региона в регион текущего проживания и работы удалось 399 депутатам (40 %).

1. Ветренко И. А., Жуков И. К. Региональная политическая элита: основные тенденции в системе рекрутирования // ПОЛИТЭК. 2013. № 3. С. 62–73.

Научный руководитель — канд. социол. наук, доц. К. В. Малов

УДК 304.2

## Портрет российского алкоголика или трансформация практик употребления алкоголя в современной России

А. А. Гурина

Новосибирский государственный университет

Проблема алкоголизма является актуальной в России уже довольно долгое время. Алкоголизм влечет за собой негативные последствия для всего общества: возникают проблемы в семьях, растет число детей в детских домах, падает уровень жизни и т. п. Употребление алкоголя в России характеризуется колебаниями. Сейчас имеет место некоторая стагнация в рамках тренда на снижение алкоголизма, которая может сохраниться, а может стать началом новой волны [1]. По данным Минздрава, потребление алкоголя снизилось с 15,7 литров на человека в 2008 г. до 9,3 литров в 2018 г., по данным Росстата, заболеваемость алкоголизмом и алкогольными психозами снизилась с 2,1907 млн чел. в 2005 г. до 1,1028 млн чел. в 2020 г. [2, 3].

В этой работе предпринимается попытка более детально рассмотреть ситуацию, чтоб увидеть дальнейшее направление тренда и его возможные флуктуации. Для исследования использованы базы данных НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE) за период 2019–2021 гг. В моей работе тренд на снижение употребления алкоголя также виден: в 2019 г. доля пьющих людей была 49,2 % от всех опрошенных, больше всего пили люди зрелого возраста, 41–60 лет (37,9 % от всех употребляющих), а меньше всего — молодые люди до 25 лет (7,2 %). В 2021 г. доля пьющих среди молодежи уже 6,7%, среди людей зрелого возраста — 39,3 %, доля пьющих от всех опрошенных при этом 47,2 %. Кем являются эти люди? Есть ли связь между практикой потребления алкоголя и другими характеристиками?

Основная цель данной работы — создать портрет современного российского алкоголика. Объект исследования — алкоголизм как социальное явление; предмет — практики употребления алкоголя.

Алкоголизм в России можно назвать частью социальной реальности. Как и о других «опривыченных» повседневных явлениях мы можем говорить о нем в терминах практик. У Э. Гидденса практики понимаются как «привычные действия, совершаемые в ходе повседневной социальной деятельности» [4]. В работе алкоголизм рассматривается через практики потребления, так как это позволяет рассмотреть его не столько как проблему, сколько как привычку, часть повседневности и сделать предположение о ее связи с социальной ситуацией.

В последние годы значимой частью социальной ситуации является пандемия COVID-19, повлекшая за собой самоизоляцию горожан. Как она могла повлиять на практики потребления алкоголя? М. Е. Позднякова и В. В. Брюно в своем исследовании говорят о том, что во время пандемии у взрослого населения стало чаще возникать желание выпить, одними из главных причин этого стали стресс и скука, а также больше

свободного времени в одном физическом пространстве с потенциальными собутыльниками из-за карантинных мер [5]. Основная гипотеза заключается в том, что те, кто уже употребляли алкоголь стали употреблять его чаще и больше, изменили структуру его потребления (доля употребления крепких напитков снизилась, а слабоалкогольных возросла) в 2020 и 2021 годах по сравнению с 2019 г. и в этой трансформации не последнюю роль сыграла пандемия COVID-19 (стресс, неуверенность в завтрашнем дне, потеря работы, постоянное пребывание дома и другое).

В результате из практик употребления алкоголя составляется условный портрет российского алкоголика. Ключевая часть портрета состоит в определении чрезмерно употребляющих и описании их привычек. Например, в 2019 г. доля чрезмерно употребляющих (более 400 г чистого этанола в месяц для женщин и 800 г для мужчин) составила 9 % от употребляющих алкоголь в принципе. Из них мужчины в среднем выпивают 1582 г чистого этанола в месяц, что эквивалентно приблизительно 8 бутылкам водки. Для чрезмерно употребляющих женщин этот показатель в среднем равен 4 бутылкам. Сопоставление портретов разных лет позволяет проиллюстрировать изменения, произошедшие среди употребляющих алкоголь за этот период. Также в работе рассмотрены различия в употреблении алкоголя между сельским и городским населением, связь практик употребления алкоголя и состояния здоровья, материального положения, наличия других вредных привычек.

1. Радаев В. В. Алкогольные циклы: динамика потребления алкоголя в советской и постсоветской России, 1980–2010-е годы // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2022. № 3. С. 327–351.
2. Министерство здравоохранения Российской Федерации. URL: <https://minzdrav.gov.ru/news/2019/10/01/12588-v-rossiyskoj-federatsii-suschestvenno-snizilas-smertnost-assotsirovannaya-s-upotrebleniem-alkogolya> (дата обращения: 14.11.2022).
3. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13721> (дата обращения: 14.11.2022).
4. Гидденс Э. Устройство общества: Очерк теории структуризации / пер. с англ. И. Тюрина. М.: Акад. проект, 2003. 525 с.
5. Позднякова М. Е., Брюно В. В. Употребление алкоголя в России в условиях пандемии COVID-19 // СНИСП. 2022. № 3 (39). С. 22–44.

Научный руководитель — А. В. Пироцкая



УДК 316.4

## Молодежь и языки коренных малочисленных народов Севера в социолингвистической перспективе

И. А. Данилов

Северо-Восточный федеральный университет  
им. М. К. Аммосова, Якутск

Республика Саха (Якутия) является многонациональным регионом Российской Федерации, выделяющимся языковым и этнокультурным многообразием и отличающимся нестабильностью языковой ситуации. Территория республики является ареалом исконного обитания пяти коренных народов Севера: эвенков, эвенов, долган, юкагиров и чукчей, язык которых находится на разных стадиях исчезновения. Учитывая, что одним из важных показателей сохранности этнических сообществ является степень приверженности его членов к своему родному языку, в рамках данной работы анализу подвергается этноязыковая идентичность, ориентации и установки молодежи коренных малочисленных народов Севера, проживающей в Республике Саха (Якутия).

В исследовательском фокусе находится молодое поколение коренных малочисленных народов Севера, которое включает в себя молодых людей с 15 до 40 лет. Выбор этой социально-демографической группы в качестве объекта специального изучения, прежде всего обусловлен возрастной пирамидой, характеризующейся значительным удельным весом молодежи. Сегодня самую большую часть северян составляют лица, которые в период ВПН-2010 находились в возрасте 20–29 лет; за ними следуют представители менее многочисленных когорт 1990-х и начала 2000-х годов рождения, которые в совокупности обладают большим демографическим весом, чем люди из старших и пожилых возрастных групп.

Эмпирический материал исследования был собран в 2021 г. в рамках НИР «Ресурсы идентичности, языка и культуры коренных малочисленных народов Севера Республики Саха (Якутия): современное состояние, локальный и глобальный контекст трансформаций» (рук. В. Б. Игнатьева). В данной работе интерпретируются ответы как сельской ( $n = 528$ ), так и городской молодежи ( $n = 134$ ).

Исследование ценностных ориентаций и установок показало, что такой сильнейший маркер этнической самоидентификации как «родной язык» сохраняет свои позиции у 47,5 % сельских и 37,3 % городских респондентов. Согласно данным переписей населения более высокий уровень владения своим этническим языком всегда был характерен для сельского населения коренных народов Севера, что подтверждается и результатами нашего исследования.

В городской среде значимость родного языка существенно снижается в силу объективных причин, это полиэтническое окружение, малочисленность этнической группы, межнациональные браки, социализация детей в ДООУ и обучение школьников в СОШ на русском и якутском языках. Кроме того по месту жительства, учебы, работы, куль-

турного досуга и др., главенствующими языками общения также являются русский и якутский языки. Тот факт, что более трети городской молодежи отметили родной язык как важный маркер принадлежности к своему народу, возможно являет собой разные рефлексии на социологическую реальность г. Якутск. С одной стороны, это может быть демонстрация своей этничности вне зависимости от степени владения родным языком; с другой — стремление молодых респондентов знать язык предков и развивать свои языковые компетенции в ответ на вызовы глобализации и культурной унификации.

Благодаря возможности респондентов указывать в анкетах в качестве родного два языка, данные нашего исследования свидетельствуют о том, что у эвенков Якутии высокая двойная этноязыковая идентичность: они признают родным как эвенкийский язык, так и якутский. В сельской местности это явно выражается у респондентов 15–19 лет, и чуть менее у лиц 20–40 лет; численность городских эвенков, признающих оба языка родным, превалирует у респондентов 20–40 лет. Эвенкийский язык, независимо от возраста и места проживания, стабильно признается родным у 16–20 % опрошенных. В целом, среди сельской молодежи коренных народов Севера якутский язык признают родным почти равное число (82–83 %) представителей обеих возрастных групп, что подтверждает явное доминирование якутского языка в местах компактного проживания коренных малочисленных народов Севера.

Применительно к русскому языку: 20,5 % сельских респондентов 15–19 лет признают его родным, а среди молодежи 20–40 лет — 9,9 %. Этот факт подтверждает, что позиция русского языка в сельской местности Якутии заметно усилилась в XXI в. У городской молодежи 15–19 лет статус якутского языка ниже, чем русского: родным якутский признают 53,3 % лиц, а русский — 66,7 %. У респондентов 20–40 лет, наоборот, статус якутского языка заметно выше, чем русского: родным якутский признают 54,6 % молодых людей, а русский — 30,3 % лиц. По всей видимости, это связано с процессами урбанизации постсоветского времени: молодые люди из старшей возрастной группы переехали с родителями в городскую местность будучи детьми, пройдя социализацию в якутоязычной сельской местности.

Кроме того, путем анализа ответов на вопрос о владении родным языком в ближайшем окружении в разрезе возраста и места проживания респондентов определены наметившиеся позитивные тенденции в сохранении языков. В целом, отмечается постепенный подъем этнического самосознания молодых северян.

*Исследование выполнено в рамках научного проекта «Сохранение языкового и культурного многообразия и устойчивое развитие Арктики и Субарктики Российской Федерации» (грант Правительства РФ, соглашение № 075-15-2021-616).*

Научный руководитель — канд. ист. наук В. Б. Игнатъева

УДК 316.012

**Мотивы посещения психолога и место работы с ним в структуре жизненного мира городской молодежи (на примере Новосибирска)**

А. Б. Игумнова

Новосибирский государственный университет

Регулярная работа с психологом как объект исследования в рамках социальных наук чрезвычайно актуальна сегодня во всем мире, в частности, в отечественной социологии. Согласно материалам интернет-издания «Газета.ру», россияне сегодня все чаще обращаются к психологу, причем как в интернет-пространстве, так и оффлайн [1]. В то же время растет не только спрос, но и предложение, например, за последние годы активно на рынке появляются все новые платформы и приложения с предоставлением услуг психологических консультаций.

Методологической основой исследования выступили результаты трудов представителей феноменологического направления в социологии, основной опорой является теория структур жизненного мира А. Шюца. Теоретик изучал мотивационную составляющую деятельности индивида, разделяя мотивы на «потому-что» и «для-того-чтобы»-мотивы, которые, в свою очередь, формируются в соответствии с жизненным опытом и жизненными проектами в то время, как последние подчиняются большому жизненному плану [2]. Системы типизаций, вписанных в повседневное сознание индивида и являющиеся основой для представлений о здравом смысле, связаны с соответствующими системами проблемных релевантностей. В данном исследовании работа с психологом рассматривается как решение интерпретационно релевантной проблемы и перестройка системы типизаций с целью реализации жизненных проектов и жизненного плана в соответствии.

Цель исследования — выявить дифференциацию мотивов посещения психолога современной российской молодежи, а также обнаружение места психологической работы в структуре жизненного мира ее представителей. Данное исследование имеет высокую степень научной новизны, так как феноменологический подход в исследованиях, особенно в отечественных, сам по себе относительно новый, проблемные области, изучаемые с его помощью, не покрывают всего спектра возможных тем для изучения. К. С. Дивисенко предлагает разделение современных исследований жизненного мира на социально-феноменологические, опирающиеся на классическую феноменологическую концепцию, и социально-критические, опирающиеся на теорию Ю. Хабермаса. Данное исследование относится к первому типу. Социально-феноменологическое направление исследований жизненного мира реализуется в таких проблемных областях, как социология здоровья, образования, интернета, исследовательский интерес концентрируется вокруг повседневности уязвимых социальных групп, например, культурных эмигрантов [3]. Посещение психолога долгое время оставалось за границами социологической науки и находилось в поле зрения социальной и общей психологии, но сегодня

ня с развитием и распространением качественных методов, интерес к психологическим практикам возрастает.

Эмпирический объект исследования: молодые люди возраста от 18 до 24 лет, проживающие в крупных городах с населением от 1 млн чел. и активно пользующиеся интернетом, регулярно посещающие или посещавшие психолога не реже, чем раз в два месяца, и работа заняла по времени не менее, чем полгода. Данная социальная группа была выбрана нами в соответствие с открытыми данными ВЦИОМ, согласно которым потребность в психологической помощи в этом году возросла особенно сильно у представителей именно данной группы. В то же время, по данным ВЦИОМ, представители старшего поколения, наоборот, статистически склонны решать проблемы самостоятельно [4].

Метод исследования: глубинные полуструктурированные нарративные фокусированные интервью; таблицы сопряженности.

Изучая жизненный социальный опыт индивидов, мы сделали выводы о том, как с помощью психотерапии они решают тематически и интерпретационно релевантные проблемы и какие жизненные проекты реализуются с ее помощью.

1. Акулов А. В регионах объявлений стало больше на 150 %: почему растёт рынок психотерапии в России / Бизнес. Газета.ru. 2022 URL: <https://www.gazeta.ru/business/2022/05/24/14898320.shtml> (дата обращения: 21.11.2022).
2. Шюц А. Равенство и смысловая структура социального мира // Смысловая структура повседневного мира. Очерки по феноменологической социологии. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2003.
3. Первушин Н. С., Чудова И. А. Интернет-аддиктивность как специфика картины мира // Вестник Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки. 2014. Т. 14, вып. 1. С. 202–213.
4. В поисках психологической помощи // Общество. Аналитический обзор. ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/v-poiskakh-psikhologicheskoi-pomoshchi> (дата обращения: 05.02.2022).

Научный руководитель — В. В. Иванова

УДК 316.4

## Анализ дискуссии на тему открытой науки в российском научном поле

Р.Д. Карих

Высшая школа экономики, Москва

Движение к открытой науке становится центральной темой на фоне развития социального института науки. Если в Европе концепция смогла получить политическую поддержку на межгосударственном уровне, то в России развитие открытой науки происходит менее интенсивно. Политика государства в отношении открытой науки в России носит непоследовательный характер, что демонстрирует отсутствие признаков устойчивой институционализации данной концепции на государственном уровне. Это приводит к пониманию того, что открытая наука в России находится на стадии проблематизации и концептуализации в научном поле — именно там происходит основная дискуссия в отношении концепции.

Цель данной работы состоит в том, чтобы охарактеризовать дискуссию в отношении открытой науки в российском научном поле. Для достижения данной цели предполагается выполнение ряда задач, среди которых: выявление динамики дискуссии, а также ее основных акторов и площадок, определение плоскости дискуссии и ее характера с точки зрения отношения к концепции.

В качестве информационной базы исследования был использован массив статей с упоминанием концепции открытой науки, собранный с помощью Национальной библиографической базы данных научного цитирования (РИНЦ). В соответствии с поставленными задачами был выбран количественный метод исследования с применением контент-анализа.

Согласно результатам анализа выбранного массива статей, дискуссия об открытой науке в российском научном поле представлена 97 научными статьями. Всего дискуссию о концепции развивают 112 авторов. Доля переводных статей составляет 13 %, а 5 % статей имеют реферативный формат.

Рост интереса к концепции наблюдается с 2017 г., и к 2019 г. количество публикаций достигает пика. В период 2018–2020 годов в российском научном поле публиковалось около двух десятков статей об открытой науке ежегодно, что представляет собой наиболее активную фазу дискуссии в отношении концепции. В 2021 г. количество публикаций на тему открытой науки снизилось, что может быть началом тренда на снижение интереса к концепции, международный характер которой может быть барьером для развития дискуссии о ней в условиях тенденции к изоляционизму со стороны государства и международного сообщества.

Значимый вклад в динамику публикаций вносят переводные статьи — зарубежные мнения на тему открытой науки остаются значимыми в российском научном поле на протяжении всей дискуссии о концепции.

Большинство исследователей открытой науки в российском научном поле сосредоточено в Москве (61 %). Подобное географическое распределение участников дискуссии является неожиданным результатом с учетом того, что одной из актуальных проблем, которую открытая наука призвана решить, является информационное неравенство [1].

В результате анализа было выделено четыре основных стейкхолдера дискуссии об открытой науке в российском научном поле: библиотеки (ГПНТБ), институты научной информации (ИНИОН РАН и ВИНТИ РАН), редакторы и издатели (АНРИ), репозитории (НЭИКОН). Они имеют собственные площадки для дискуссии, стимулируют участие в дискуссии аффилированных ученых с помощью грантов и госзаданий, но главное — они имеют собственные интересы в виде разработанных информационных систем федерального уровня и значения, которые могут стать базой для реализации концепции открытой науки [2].

Несмотря на то, что основные площадки для дискуссий об открытой науке сформированы вокруг ключевых акторов научного поля, они не отличаются устойчивостью. Сегодня нельзя исключать появления новых площадок для дискуссий об открытой науке, например, при появлении интереса к концепции со стороны активного автора или стейкхолдера.

Заметим, что плоскость дискуссии в отношении открытой науки в российском научном поле указывает на слабую разработанность политического характера концепции, в то время как сама дискуссия развивается в рамках политической борьбы.

1. Canagarajah A. S. A Geopolitics of Academic Writing. University of Pittsburgh Press. Pittsburgh, 2002. 332 p.
2. Антопольский А. Б. Будущее научных коммуникаций и научной информации / А. Б. Антопольский // Информация и инновации. 2019. Т. 14, № 1. С. 7—17.

Научный руководитель — д-р социол. наук, проф. Р. Н. Абрамов

УДК 316.35

## **Ролевые эффе́кты стигмы во взаимодействии лицом к лицу в вебкам-индустрии**

П. В. Кириченко

Новосибирский государственный университет

За последние десятилетия секс-индустрия значительно изменилась. Благодаря внедрению в сферу коммуникаций донат-сервисов и улучшению качества прямых видеотрансляций возникли новые формы и проявления данной отрасли.

Вебкам-индустрия предполагает осуществление действий сексуального характера в онлайн-формате в режиме реального времени. В обществе сложилось мнение о том, что данный род деятельности является несложным, доступным, а также не представляющим угрозы в отличие от условий, в которых работают другие секс-работники. Во время пандемии возможность работать удаленно привлекла много новых моделей, тем самым популяризовав данную отрасль.

Вебкам привлекает девушек своей конфиденциальностью и высоким заработком. Так же желание потенциальных моделей вступить в секс-индустрию является результатом одним из немногочисленных выходов из трудных личных обстоятельств. Значительных успехов достигают девушки, которые не только общаются и флиртуют с клиентами, но и оказывают интимные услуги. За счет этого их работа стигматизирована и довольно часто соотносится с проституцией. Общество не одобряет данный вид заработка. Разоблачение факта работы в данной сфере уже может привлечь значительные социальные последствия.

В результате социологического исследования, основанном на анкетировании и интервьюировании совершеннолетних моделей в области вебкама, были выявлены примерные границы возраста вовлечения в вебкам-индустрию — 18–25 лет. Средняя продолжительность работы в данной сфере около 1 года. Большая часть моделей узнали об этом виде заработка из различных источников в интернете, оставшиеся — из рассказов знакомых и др. Значительная часть заметила ухудшение ментального здоровья во время работы. Около 20 % девушек рассказали о подозрениях в записи их онлайн трансляций и последующем распространении в сети.

Стигма проявляется лишь в негативном отношении и предвзятых суждениях, затмевая личностные качества людей и особенности их жизни. Влияние стигмы значительно. Это подтверждается тем, что люди, работающие в сексуально-эротической сфере, вынуждены объединяться внутри своей стигматизированной группы в связи с тем, что им приходится держать в секрете особенности своей работы. Вследствие чего общение с близкими людьми на откровенные темы не представляется возможным.

Сказанное выше лишь подтверждает тот факт, что работа в вебкам-индустрии в современном обществе является новым примером классической концепции стигмы. Процесс стигматизации и его проявления были рассмотрены еще Ирвингом Гофманом. Тер-

мин «стигма» Гофман в своей работе использует «для обозначения качества, выдающего какое-то постыдное свойство индивида причем характер этого качества определяется не самим качеством, а отношениями по поводу него» [1, с. 3]. Безусловно, чаще всего, индивид поддается определенному влиянию в результате присваивания ему стигмы. Исходы могут быть разными: человеком может овладеть стыд за то, кем он является, и как он далек от всех остальных. Также разные модели поведения вырисовываются и в процессе прямого взаимодействия стигматизированных и «нормальных» людей друг с другом.

Данное исследование можно считать актуальным, так как в России вебкам-индустрия достаточно новое течение и все еще мало изучено. С опорой на такие методы сбора информации, как контент-анализ теоретических источников, включенное наблюдение, интервьюирование и анкетирование выявлены не только особенности конструирования данной стигмы, но и особенности взаимодействия ее членов между собой, а также за пределами этой группы.

1. Гофман И. Стигма: Заметки об управлении испорченной идентичностью / пер. Добряковой М. С. // Русский социологический форум. 2000. № 1–4. URL: [https://www.hse.ru/data/2011/11/15/1272895702/Goffman\\_stigma.pdf](https://www.hse.ru/data/2011/11/15/1272895702/Goffman_stigma.pdf) (дата обращения: 02.02.2023).

Научный руководитель — Т. Д. Алексеев



УДК 303:005.31 + 316:001.8

## **О содержании комментариев в социальных сетях региональных операторов твердых коммунальных отходов в Красноярском крае**

Е. В. Корнев

Сибирский государственный университет науки и технологий  
им. акад. М. Ф. Решетнева, Красноярск

В России отрасль обращения с ТКО (твердыми коммунальными отходами) претерпевает значительные изменения как с точки зрения законодательства (в 2018 г. утвержден нацпроект «Экология», с 2019 г. проводится «мусорная реформа»), так и с точки зрения подходов к организации бизнеса в этой сфере.

В стороне от влияния преобразований не остается и общественность, с которой несколько иначе приходится выстраивать связи, в частности, в интернет-пространстве. Этим занимаются региональные операторы — компании, ответственные за весь цикл обращения с ТКО. Регоператоры, помимо профильной деятельности, во избежание репутационных рисков вынуждены использовать социальные сети как наиболее оперативный и интерактивный канал взаимодействия с клиентами.

Автором проанализирована коммуникация организаций со статусом регоператора по обращению с ТКО нескольких технологических зон Красноярского края (ГК «Кашалот», ООО «РостТех», ООО «Красноярская Рециклинговая Компания») за 2022 г. на материале комментариев в аккаунтах в социальных сетях VK (ВКонтакте) и ОК («Одноклассники»).

В VK группа компаний «Кашалот» имеет свыше 680 подписчиков, за год — 97 записей. «РостТех» — свыше 1600 подписчиков, 66 записей, «Красноярская Рециклинговая Компания» — 333 подписчика, 296 записей. В сети ОК «Кашалот» имеет 134 подписчика, за год — 84 публикации, «РостТех» — 18 подписчиков, 7 публикаций. «Красноярская Рециклинговая Компания» — 22 подписчика, 234 публикации.

Анализ содержания комментариев позволил выделить следующие категории жалоб и обращений потребителей в порядке убывания частотности.

Обращения по фактам некачественного обслуживания. Имеются в виду жалобы на случаи, когда ТКО не вывозят вовремя и в полном объеме, мусоровозы приезжают реже, чем должно быть по договору и графику, баки переполняются, как следствие, ухудшаются санитарные условия.

Претензии к компаниям по видам деятельности, которые не входят в их зону ответственности. Речь идет о фактах неудобного для жителей размещения контейнерных площадок, о фактах, когда не вывозятся строительные отходы, ботва растений, листва или мусор, находящийся вне мусорных мульд и баков. При этом по закону регоператоры за все это не отвечают. Комментаторы демонстрируют уверенность в обратном. Можно предположить, что так происходит из-за недостаточной их осведомленности о правилах ТКО, главный аргумент — «Мы платим».

Жалобы на неудобство сервисов. Предполагается недовольство комментирующих по поводу механизмов и формы оплаты услуг онлайн и/или офлайн (например, нахождение строки оплаты за услуги ТКО отдельно от коммунальных), пользования сайтом, личным кабинетом, чат-ботом и т. д.

Неконструктивный негатив. Речь идет об обращениях, в которых пользователи не аргументированно заявляют, что мусор, выброшенный в разные контейнеры (для пластика, стекла и т. д.), в итоге «сваливается в одну кучу», а компании «обирают людей». Кроме того сообщения, в которых неверно интерпретирован смысл публикаций (например, инструкции одной из компаний по подготовке печной золы к утилизации некоторыми трактовались как общий запрет выбрасывать золу).

Негативные комментарии под публикациями о стимулирующих мероприятиях. Так как в таких публикациях часто уделяется внимание неплательщикам с целью их мотивации к погашению долгов, им предоставляют скидки и льготы, то клиенты, которые платят систематически и аккуратно, находят оскорбительным такое поведение компаний («почему должникам столько внимания, а тем, кто исправно платит — ничего?»).

Запрос справочной информации. Имеются в виду обращения по вопросам: Какими отходами занимаются регоператоры? Как оплачивать услугу по вывозу мусора? Что делать с крупногабаритным мусором? К кому обращаться, чтобы вывезти мусор, не относящийся к регоператору? Как самостоятельно утилизировать отходы, которые не вывозятся? Какой мусор можно сдать для переработки? Как сортируется мусор? Где и когда пройдет мероприятие от регоператора? и т. п.

Выражение благодарности. Комментарии, в которых клиенты благодарят ту или иную компанию за работу, хвалят за отдельные факты реагирования на обращения, деятельности в целом, желают дальнейшего развития и прочее. Это самые малочисленные сообщения.

Кроме этого выделены дополнительные категории: высказывания общего характера, т. е. различные пожелания о том, чтобы на улицах было чище, чтобы люди думали об экологии и т. д.; нерелевантные комментарии («смайлы», «мемы», «стикеры», рекламные и спам-сообщения).

Таким образом, в итоге анализа содержания комментариев к аккаунтам в социальных сетях региональных операторов Красноярского края определены категории актуальных для жителей вопросов. При дальнейшей вдумчивой работе с обращениями специалистам по коммуникациям с гражданами региональных операторов, особенно с негативом, при совершенствовании коммуникационных стратегий можно рассчитывать на минимизацию подобных комментариев, что позволит снизить негативную нагрузку на имидж.

Научный руководитель — канд. филол. наук, доц. А. В. Михайлов

УДК 316.77

## Open science и стратегии открытости молодых ученых

А. Ю. Ненашева

Новосибирский государственный университет

Открытая наука — «концепция, объединяющая различные движения и формы деятельности для того, чтобы сделать научные знания открытыми, расширить научное междисциплинарное сообщество и расширить знание за пределы традиционного научного сообщества» [1]. Данный термин обычно ассоциируется с бесплатным доступом к научным публикациям и другим научным результатам, однако важно различать бесплатный и открытый доступ к чему-либо. Бесплатный контент — информация, с которой можно безвозмездно ознакомиться, а открытый доступ подразумевает размещение информации под одной из открытых лицензий с возможностью ее использования в своих работах в зависимости от вида лицензии [2].

Первый этап становления открытой науки ассоциируется с изданием первых научных журналов в XVII в. — открытость заключалась в распространении информации о своих исследованиях среди научной элиты. Другой поворотный момент (во второй половине XX в.) — ученые стали пользоваться возможностями интернета: были созданы репозитории, где в открытом доступе публиковались результаты исследований. В отличие от журналов, репозитории позволили научным сотрудникам делиться и обсуждать свои наработки, не доводя их до формата статьи.

С развитием и распространением новых технологий многие государства стали инициаторами политики регулирования и распространения принципов открытой науки. Так, например, в Германии в 2003 г. представители национальных и международных организаций подписали Берлинскую декларацию об открытом доступе к знаниям в области естественных и гуманитарных наук. По мнению ее авторов, открытая наука представлялась как всеобъемлющий источник знаний, информация в котором должна быть прозрачной, устойчивой и интерактивной.

Постепенно кристаллизовались следующие компоненты открытой науки: открытые данные, код, образовательные ресурсы, инфраструктура, образовательные ресурсы, лаборатории, инновации, оборудование, рецензирование, гражданская наука, краудфандинг. В зависимости от научной области ученые по-разному распространяют и пользуются открытыми данными, отчасти это зависит от вида данных, которые преобладают в научных областях [3].

Можно отметить, что в исследовательских работах наблюдаются два полярных мнения насчет открытой науки: одни исследователи считают это течение безусловным благом для научного мира и общества в целом, другие же, напротив, относятся к данному феномену критически. Так, приверженцы открытой науки выделяют следующие преимущества: беспрепятственный доступ к научному знанию, оперативность размещения материалов и инструментов для реализации научной деятельности, многократное

использование «сырых» данных в различных исследованиях, что является стимулом для обмена и расширения глобального междисциплинарного научного сообществ [4]. Критики открытой науки отмечают, что данный феномен не решает проблемы, а только их увеличивает: снижается «входной» контроль качества публикаций (в рецензируемых журналах за это отвечает редколлегия); проблема авторского права становится острее «ученые иногда утверждают, что публикация их незавершенной работы позволяет другим украсть их идеи» [5]; финансовый аспект публикаций ложится на плечи исследователей; обостряется проблема монополизации научных рынков сбора, хранения обработки, экспертизы и опубликования первичных результатов научных исследований [6].

С учетом обозначенных аспектов актуальны такие исследовательские вопросы: для чего, с какой мотивацией исследователи включаются в «открытую науку»? в какой мере это поведение может быть заданным, предписанным (принудительным) в рамках государственной политики, а в какой основываться на личных установках ученого? нужно ли популяризировать открытую науку внутри научного сообщества, и если да, то какими способами? Если теоретическим объектом исследования выбраны практики реализации принципов открытой науки учеными, то предмет, в свою очередь, будет заключаться в дифференциации членов научного сообщества в зависимости от опыта и установок в отношении инструментов открытой науки, их использования в научной коммуникации. Исследование может быть сконцентрировано на молодых ученых, тогда его цель будет в том, чтобы выявить установки молодых ученых, опыт использования и готовность использовать инструменты открытой науки.

1. UNESCO Recommendation on Open Science. URL: [clck.ru/33duyo](https://clck.ru/33duyo) (дата обращения: 26.02.2023).
2. Засурский И. И., Трищенко Н. Д. Открытый доступ и открытая наука: на пороге неизбежной эволюции // Университетская книга. 2017. № 10. С. 65–71.
3. Gregory K. Searching Data: A Review of Observational Data Retrieval Practices in Selected Disciplines // Journal of the Association for Information Science and Technology. 2019. Vol. 70, № 5. P. 419–432.
4. Семячкин Д. А. Возможные пути развития открытой науки в России // Научная периодика: проблемы и решения. 2015. Т. 5, № 2.
5. Science 2.0: science in transition. URL: [clck.ru/33dvLQ](https://clck.ru/33dvLQ) (дата обращения: 26.02.2023).
6. Клеева Л. П. «Открытая» наука: критический анализ нового проекта ЮНЕСКО // Российское конкурентное право и экономика. 2021. № 1. С. 22–29.

Научный руководитель — канд. социол. наук, доц. Т. Ю. Черкашина

УДК 316.34

## Цифровое неравенство и его последствия

С. Ю. Петров

Новосибирский государственный университет

Активное и повсеместное внедрение и распространение информационно-коммуникационных технологий и интернета существенно трансформировали современное общество, повлияв на все сферы жизнедеятельности человека. На сегодняшний день люди имеют возможность осуществлять привычные повседневные практики с помощью интернета и цифровых технологий, не покидая пределы своего дома. Например, получение государственных услуг, дистанционное обучение, работа в удаленном режиме, проведение различных форм досуга — все это стало доступным за счет цифровизации. Благодаря интернету и цифровым технологиям во многом упрощается жизнь людей, экономятся время и силы, предоставляются большие возможности, что в свою очередь должно благоприятно влиять на развитие общества. Однако в силу уже сложившихся форм социального неравенства (например, по доходу, уровню образования, возрасту) более приспособленные группы людей имеют большие возможности для освоения цифровых технологий, а отдельные «уязвимые» категории граждан, не имея такой возможности, не получают преимуществ от использования цифровыми устройствами и интернетом.

Таким образом, социальная проблема видится в том, что, несмотря на высокий уровень распространенности информационно-коммуникационных технологий среди населения, выгоду от их использования получают более приспособленные группы и, наоборот, сохраняется доля людей, не имеющих возможностей получать преимущества от их использования.

Основной теоретической рамкой в работе является трехуровневая модель цифрового неравенства, которая берет свое начало в период 1990-х – начале 2000-х годов в работах П. Аттевелла, П. Норрис, П. ДиМаджио [1]. Под уровнем цифрового неравенства понимается устойчивый термин для описания неравномерного доступа к чему-либо (ИКТ, интернету, знаниям, информации, технологическим ресурсам и т. д.).

Несмотря на то, что данная теория получила широкое распространение среди зарубежных исследователей как комплексный подход к изучению цифрового неравенства, в отечественных исследованиях, как правило, акцент делается на одном или двух уровнях цифрового разрыва, а упоминание о трех уровнях практически не встречается [2]. Таким образом, в своем исследовании мы постараемся изучить третий уровень цифрового разрыва, проявляющийся в эффектах ИКТ и интернета для пользователей. Исследовательский интерес к третьему уровню цифрового разрыва обусловлен несколькими причинами. Во-первых, наряду с другими видами неравенства, цифровое представляет собой относительно новое явление, поэтому встает вопрос о том, как сократить его негативные последствия. Во-вторых, на сегодняшний день «цифровой капитал» и уровень

его владения являются одними из главных факторов в конкурентной борьбе на рынке труда, что дает людям широкий спектр возможностей для улучшения своей жизненной ситуации, поэтому необходимо изучать, какие жизненные шансы может дать людям доступ и владение ИКТ.

Цель исследования — выявить основные последствия цифрового неравенства для населения в трудовой сфере. Объект — цифровое неравенство в современной России. Предмет — социально-экономические последствия цифрового неравенства для населения.

В качестве эмпирической базы настоящего исследования выступили данные опроса «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ» (РМЭЗ НИУ ВШЭ).

По результатам исследования было выявлено, что в период с 2003 по 2021 г. происходил быстрый рост числа граждан, использующих интернет и компьютер. Так, доля лиц, пользующихся интернетом, выросла более, чем в 11 раз за рассматриваемый период. Число лиц, пользующихся компьютером по месту работы или учебы, выросло практически в 2,5 раза, что свидетельствует об интенсивной цифровизации трудовой и учебной деятельности, вследствие чего все большая доля лиц использует цифровые навыки как на работе или учебе, так и в повседневной жизни.

Также в нашем исследовании для оценки долгосрочных последствий от использования цифровых устройств и интернета была использована регрессионная модель. Было оценено влияние цифровых навыков в 2003–2006 годах и в 2021 г. на уровень заработной платы работников. Зависимой переменной был логарифм заработной платы, независимыми переменными — наличие цифровых навыков в 2003–2006 г. и наличие цифровых навыков в 2021 г. Модель показала, что значимым фактором является наличие цифровых навыков в 2003–2006 годах, что подтверждает гипотезу о том, что наиболее важными являются долгосрочные последствия цифрового неравенства.

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

1. Attewell P. The First and Second Digital Divides. *Sociology of Education* 74 (3) 2001. P. 252–259.

2. Гладкова А. А., Гарифуллин В. З., Массимо Рагнетта Модель трех уровней цифрового неравенства: современные возможности и ограничения (на примере исследования Республики Татарстан). *Вестник Московского университета. Сер. 10. Журналистика*. № 10. 2019. С. 41–71.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. С. Д. Капелюк

УДК 316.34

**Минимальная имущественная обеспеченность:  
вариативность проявлений и факторов**

А. Д. Пивень

Новосибирский государственный университет

Среди измерений экономического неравенства наряду с доходами используют имущественную обеспеченность, владение собственностью. Большинство исследований экономической дифференциации фиксируют, что степень имущественного расслоения выше доходного. Это происходит как за счет высокой стоимости имущества у одних, так и большой доли не имеющих ничего в собственности. Оказаться среди тех, кто ничем не обладает или обладает минимальным количеством собственности, можно по разным причинам: в силу отсутствия средств на приобретение собственности; или если никто не оставил наследства; либо это намеренный отказ от обладания собственностью. Собственность подразумевает обязательства и ограничения: необходимость платить налоги на имущество, обременение долгами из-за кредитов на покупку собственности, собственный автомобиль, к примеру, нужно содержать, ремонтировать, где-то парковать, собственное жилье может сдерживать желание куда-то переехать. В данной работе мы хотим разобраться, что стоит за такими ситуациями «имущественного минимализма».

Наиболее распространенные объекты в собственности — жилье и автомобили (как наиболее необходимые), но пользование ими часто бывает в виде аренды. «Режимы собственности» в отношении каждого такого объекта отличаются в разных странах. Так, например, в Германии и США большая часть людей снимает жилье, а в России несмотря на высокие цены на квартиры и дома, предпочитают владеть «своим». Про автомобили стоит сказать, что в мире 75 % пользователей каршеринга имеют хотя бы один личный автомобиль, тем не менее им все равно удобно время от времени брать машины в прокат [1]. Это можно связать с тем, что собственную машину довольно затратно содержать в силу расходов на хранение, эксплуатацию, ремонт и обслуживание, поэтому не исключено, что в будущем все больше людей будут обращаться к услугам каршеринга и аренды автомобилей.

Мы ставим следующие исследовательские вопросы: кто те люди, которые не владеют, а арендуют жилье и транспорт? исходя из чего они делают выбор в пользу аренды, а не частной собственности? почему люди не приобретают собственность, из-за каких проблем?

Теоретический объект исследования — минимальная имущественная обеспеченность, предмет — вариативность проявлений и условия возникновения минимальной имущественной обеспеченности. Исследование выполнено как вторичный анализ данных Комплексного наблюдения условий жизни населения, Росстат за 2020 г. Охват данных КОУЖ — все частные домохозяйства на территории РФ.

Согласно расчетам на данных КОУЖ у 83,8 % домохозяйств жилье находится в собственности без ипотечного кредита, 6,2 % выплачивают ипотеку за жилье, а 10 % домохозяйств не являются собственниками своего жилья. Собственный автомобиль(-и) есть у 48,5 % домохозяйств; тех, у кого есть автомобиль(-и) в собственности и в пользовании, — 0,2 %; 0,3 % домохозяйств имеют автомобиль(-и) только в пользовании; у 51 % домохозяйств нет автомобиля ни в собственности, ни в пользовании.

В нашем исследовании под минимальной имущественной обеспеченностью понимается, во-первых, отсутствие собственности (в данном случае жилья и автомобиля) — 6,9 % домохозяйств; во-вторых, наличие только одного автомобиля в собственности — 6,3 %; в-третьих, наличие только одного жилья в собственности, но в плохом или очень плохом состоянии при отсутствии автомобиля в собственности — 2 %. Важно уточнить, что жилье в собственности — это жилье без ипотеки, в случае, если есть ипотечные обязательства в отношении занимаемого жилья, мы не считали его собственностью домохозяйства. Остальные 84,8 % домохозяйств можно считать не минимально имущественно обеспеченными.

Наличие или отсутствие собственности варьируется в зависимости от возраста главы домохозяйства. К примеру, если глава домохозяйства моложе 24 лет, 36,4 % не имеют рассматриваемой собственности; если глава домохозяйства старше 60 лет, не имеющих собственности — 3,8 %. Но среди домохозяйств, имеющих в собственности только жилье в не очень хорошем состоянии, 46,6 % возглавляются пожилыми индивидами (старше 60 лет). Наличие только автомобиля в собственности более характерно для молодых домохозяйств, главе которых до 39 лет (в используемой группировке по возрасту). Ожидаемо, что чем выше доход домохозяйства, тем реже встречаются домохозяйства, у которых ничего нет в собственности. Обладание жильем в плохом состоянии и отсутствие машин опять же более характерно для домохозяйств с низким доходом.

В докладе будут более подробно представлены демографические и социально-экономические характеристики домохозяйств, обеспеченных собственностью на минимальном уровне. Результаты статистического анализа данных обследований домохозяйств могут быть дополнены материалами глубинных интервью о мотивах, причинах минимальной имущественной обеспеченности.

1. Паникарова С. В., Файзулин Д. Р. Каршеринг: основные модели, направления и тенденции развития в России // Сибирский экономический журнал. 2020. № 8 (16). С. 1–5.

Научный руководитель — канд. социол. наук, доц. Т. Ю. Черкашина



УДК 17+316

## Особенности профессиональной этики социолога в контексте постсовременного понимания знания

Т.С. Саттарова

Новосибирский государственный университет

Многие разделы естествознания допускают при изучении объекта исследования проводить по отношению к нему манипуляции. Однако для социолога эта позиция не так проста: поскольку в фокусе внимания различные взаимоотношения людей, он не может ими управлять в целях исследования, он должен быть этичным. Для этого у социологов и других дисциплин существуют стандарты поведения, которые помогают предотвратить вредоносность респондентам, координировать деятельность коллег и укреплять доверие к науке.

С помощью анализа литературы в данной работе были сформированы и operationalизированы профессиональные этики науки модерна и постмодерна, далее на основе выдвинутых особенностей идеального типа были сформулированы гипотезы относительно этики социолога. Посредством информации, полученной по окончании интервью и фокус-групп, определено, что взгляд на сущность профессиональной этики у социологов многогранный, тем не менее, похожие основания выявлены. Российские социологи разделяют постсовременные представления о научном знании касательно миссии ученого, и это понимание задает их представление о научной этике: подвергают любое кажущееся догматическим утверждение критике и анализу, а также придерживаются обоснованности субъективного взгляда. Также были типологизированы особенности этики в до- и постмодерном понимании знания, а выявленные различия получили интерпретивное объяснение.

Согласно результатам всероссийского телефонного опроса «ВЦИОМ-Спутник» в 2022 г. 70 % считают, что опросы отражают реальное мнение граждан, в 2021 г. доля этих людей составила 65 %, а в 2018 г. — 58 %. Не доверяют же опросам около 23 %, а три года назад таковых было 37 %. Так, доверие населения к опросами общественного мнения достаточно условное, однако его уровень меняется, что может быть связано с состоянием консолидации общества [1]. На актуальность противоречивости этики социологов указывает и поднятие общественностью вопросов об ангажированности результатов в электоральных кампаниях, упреков за некомпетентное использование методик, с учетом того, что социология — одна из тех областей науки, от которых зависит качество жизни людей [2].

Актуальны и дебаты насчет ценностей ученого: должен ли социолог их придерживаться или же быть освобожденным, это вновь отсылает к критичности и плюрализму, характерному для постмодерного видения науки. М. Вебер, к примеру, предложил сюжет «свободы от оценки», согласно которому ученые зависимы от них, но благодаря осознанию этого факта, они не допускают вмешательство оценок в ход исследования [3].

Заслуживает также внимания и стратегия action research (исследование действием), где исследователь не только изучает рассматриваемую проблему, но и стремится разрешить. Несмотря на пользу этого метода, он тем не менее обостряет вопросы, связанные с этической составляющей социологии.

Таким образом, теоретический объект работы — постсовременное понимание знания и предмет — особенности постсовременного понимания профессиональной этики социолога. В качестве теоретических основ изучения был выбран Р. Мертон, который предпринял базовую попытку определить всеобщие этические нормы науки: универсализм, коммунизм, бескорыстность и организованный скептицизм [4]. «Дурные плоды были привиты хорошему дереву агентами государства и экономики» — пишет Р. Мертон, отводя тем самым роль социальной структуры на протекание науки [4; с. 202]. В этом контексте было изучено, как предложенные императивы проявляют себя в постсовременном понимании/состоянии знания, чьим рассмотрением занимались Ж.-Ф. Лиотар и Р. Рорти.

Соответственно, цель данного исследования — определить особенности понимания профессиональной этики социолога в контексте постсовременного понимания знания. Эмпирическим объектом будем считать российских социологов, разделяемых М. Буравым на прикладных исследователей «на службе» у государства и рынка и социологов «чистой» науки: представителей академической и профессиональной сфер [5]. Предполагаемые методы сбора информации составляют полуструктурированное фокусированное интервью и онлайн экспертные фокус-группы с социологами.

1. Доверие социологическим опросам: мониторинг. 2022. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/doverie-sociologicheskim-oprosam-monitoring> (дата обращения: 15. 12. 2022).
2. Шпак Л. Л. Проблема социальной ответственности социологов // Символ науки. 2015. № 12-2. С. 253–261.
3. Вебер М. Смысл «свободы от оценки» в социологической и экономической науке // Избранные произведения / сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова. М.: Прогресс. 1990. С. 547–601.
4. Мертон Р. Наука и социальный порядок // Вопросы социальной теории. 2007. Т. 1. Вып. 1. С. 191–207.
5. Комаровский А. В. Дискурсивный анализ концепции «публичной социологии» М. Буравого // Социологический альманах. 2016. № 7. С. 42–50.

Научный руководитель — Т. Д. Алексеев

УДК 330.322

## **Трансформация социального пространства научного центра в постсоветский период (на примере п. Краснообск, НСО)**

М.С. Стрельцова

Новосибирский государственный университет

На сегодняшний день в России существует множество монофункциональных территорий с богатым научно-техническим потенциалом, которые называют научными центрами. Первые научные центры в России возникли в 1930-х годах, а их развитие произошло уже в послевоенное время [1]. Подобные центры позволили «сначала создать, а потом удержать стратегический паритет в важнейших военных областях и добиться высокого уровня исследований в целом ряде научных направлений» [2, с. 133].

Однако в 1990-е годы в условиях экономического кризиса, вызванного распадом СССР, наука перестала быть приоритетным направлением развития российского государства. Ввиду резкого спада финансирования научных разработок, без работы осталось значительное количество ученых, вынужденных искать новые пути для поддержания достойного уровня жизни. Это привело к стагнации научных центров, многие из которых были поглощены городской средой, став спальными районами. За счет развития рынка жилья в составе населения научных центров появились новые социальные группы с новыми потребностями, для обеспечения которых требовалось проведение определенных преобразований [3]. Подобные изменения привели к трудностям с определением стратегии дальнейшего развития научных центров. Поэтому проблема понимания трансформации социального пространства является актуальной для определения вектора дальнейшего развития этих территорий.

В данной работе социальное пространство рассматривается через взаимосвязь материальной среды и социальных характеристик научного центра. Трансформация материальной среды предполагает ее количественные (физические характеристики пространства) и качественные (функциональное назначение пространства) изменения [4]. А трансформация социальных характеристик подразумевает изменения в общественном состоянии научного центра. В свою очередь, это порождает интерес по изучению изменений в восприятии социального пространства научного центра, после его трансформации.

Таким образом, объектом данного исследования является социальное пространство научного центра, а предметом — трансформация социального пространства научного центра и изменения в его восприятии жителями.

Исследование будет реализовано на примере п. Краснообск (НСО), основанного в 1969 г. как Сибирское отделение Всесоюзной академии сельскохозяйственных наук им. Ленина, но на сегодняшний день утратившего часть своего научного потенциала, из-за сокращения финансирования аграрной науки в период с 1990 по 2000 годы [5]. Таким образом, п. Краснообск, являющийся научным центром, построенным в советское

время, а ныне претерпевающий структурные трансформации, является релевантным объектом для данного исследования.

Информационная база исследования состоит из нескольких источников. Для анализа трансформации материальной среды научного центра используется картографический метод; для определения восприятия пространства жителями научного центра в постсоветский период используются данные массового опроса населения, проведенного в п. Краснообске в 2008 г. сотрудниками ИЭОПП СО РАН и кафедры общей социологии ЭФ НГУ; а данные глубинных интервью с жителями п. Краснообска, проведенные автором в 2023 г. используются для определения восприятия пространства жителями научного центра в современный период. Для полуформализованного интервью опрошены представители разных групп жителей п. Краснообска, выделенных по социально-демографическим характеристикам и по длительности проживания в поселке. На основе сопоставления данных двух опросов показаны тенденции изменения восприятия пространства научного центра его жителями.

1. Лаппо Г. М., Полян П. М. Наукограды России: вчерашние запретные и полузапретные города — сегодняшние точки роста // Мир России. 2008. С. 20–49.
2. Агирречу А. А. Проблемы урбанизации на рубеже веков // Проблемы урбанизации на рубеже веков. 2002. С. 133–144.
3. Калашникова К. Н., Мосиенко Н. Л., Пирозкая А. В. Восприятие населением научно-го центра новых объектов научно-технологической инфраструктуры // Регион: экономика и социология. 2022. С. 187–211.
4. Вырлан А. И. Трансформация элементов планировочной структуры // Архитектон: известия ВУЗов. 2007. С. 32–41.
5. Карамзин А. В. Сибирское отделение ВАСХНИЛ: историко-хронологическая справка (1969–1989). Новосибирск: [б. и.], 1989. 150 с.

Научный руководитель — канд. социол. наук, доц. Н. Л. Мосиенко

УДК 316.34

## Социальные аспекты передачи или получения в дар собственности в современном российском обществе

Т. Ч. Цыбиков

Новосибирский государственный университет

В фокусе исследования внутрисемейные экономические трансферты — передача права собственности на экономические активы между родственниками. Данные трансферты один из способов формирования богатства домохозяйства как финансового, так и нефинансового.

Богатство считается основным элементом экономической системы. Богатство является своеобразным хранилищем, которое формируется для сохранения и накопления ресурсов, которые обеспечат потребление в будущем. Помимо этого, такое «хранилище» расширяет возможности для формирования новой деятельности, также богатство является «подушкой безопасности» при множестве негативных событий, например, при безработице, пандемии и т. п. [1].

Существует два вида передачи богатства — *inter vivos* и наследство. *Inter vivos* — термин, обозначающий передачу или подарок, сделанный при жизни дарителя, в отличие от наследства, которое представляет собой передачу богатства по завещанию, которая вступает в силу после смерти дарителя.

Каждый из этих видов передач имеет разное значение для реципиентов. Считается, что передача *inter vivo* учитывает желания и нужды реципиентов, в основном, во время взросления оного. Наследование, в свою очередь, является отсроченной возможностью получения блага, которое имеет меньшую значимость для реципиента, однако подобная недвижимость может стать «подушкой безопасности» в разных сложных ситуациях.

Исследование передачи собственности интересно не только с ракурса формирования богатства индивида/домохозяйства, но и для выявления ожиданий, причин и мотивов акторов в процессе передачи и получения собственности в ходе внутрисемейных трансфертов.

Таким образом, объект исследования — безвозмездная передача (дар) экономических ресурсов внутри семьи, предмет — мотивы акторов безвозмездной передачи (дара) экономических ресурсов внутри семьи.

Цель исследования состоит в том, чтобы дать описание опыта индивидов, участвующих в актах безвозмездной передачи (дара) экономических ресурсов внутри семьи как в роли дарителей, так и в роли получателей (реципиентов) дара сквозь призму мотивов и ожиданий социальных (не экономических) последствий трансфертов.

В теоретическом плане исследование опирается на работу Марселя Мосса «Очерк о даре» [2].

Эмпирическим объектом исследования будет выступать население сибирских городов.

Информационная база исследования будет собрана посредством ряда глубинных интервью. В результате исследования предполагается описать и структурировать опыт россиян, описывающий процессы передачи и получения в дар собственности. Исследование сможет раскрыть основные социальные аспекты, которые подразумеваются под этими процессами, а также выявить значимые факторы, влияющие на процессы передачи и получения в дар собственности, особенно интересно будет узнать то, как реализуются эти процессы на разных этапах жизни индивида.

1. Suisse Credit Global Wealth Report 2021 URL: <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html> (дата обращения: 02.02.2023).
2. Мосс М. Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии / М. Мосс; Сост., пер. с фр., предисл., вступит. статья, коммент. А. Б. Гофмана. М.: КДУ, 2011. 416 с.

Научный руководитель — канд. социол. наук, доц. Т. Ю. Богомолова

УДК 316.4

## Курение электронных сигарет в молодежной среде

Е. Д. Цыганов

Новосибирский государственный университет

Девиантное поведение части населения — неотъемлемое качество любого общества. Во все времена встречались группы людей, поведение которых могло отклоняться от общепринятых норм. Часто подобное отклонение присуще молодым людям подросткового возраста в силу разных причин, начиная от биологических и заканчивая социальными, как правило, вследствие непростых отношений с родителями и конфликтной ситуации в семье или в школе.

Количество форм девиантного поведения в современном обществе постоянно растет, что обусловлено научно-техническим прогрессом, глобализацией, подразумевающей взаимовлияние разных культур. Одной из форм девиантного поведения, которая свойственна молодежи и, в частности, несовершеннолетним людям, можно считать курение электронных сигарет. Изначально электронные сигареты создавались для лечения никотиновой зависимости тех, кто курит табак, но не предназначались в качестве менее вредной привычки для тех, кто табак не курил, т. е. молодых людей. «Начав курить электронную сигарету, человек испытывает положительные эффекты — уходит запах дыма изо рта и от рук, улучшается общее самочувствие, дышать становится легче, вкус пищи становится ярче, проходит одышка» [1].

Но оздоровительные «благие цели» перехода на электронное курение обернулось другой проблемой, такое курение стало быстро распространяться в молодежной среде, тем самым оно вместо «лекарства» от избавления от вредной привычки стало привлекательным способом приобщения «неофитов» к этой привычке. Одной из причин подобного увлечения стал особый маркетинг продвинутых курительных практик и формирующий положительный образ человека, курящего новомодный девайс. «Маркетинг через разные каналы увеличивает доступ к маркетинговым сообщениям, такая деятельность может убедить некурящих людей в том, что курение электронных сигарет — норма» [2]. В этом противоречии между формируемой рекламой и социальной средой положительного образа электронных сигарет и вредностью для здоровья курения как такового и заключается социальная проблема исследования.

Нами был поставлен следующий исследовательский вопрос: каковы основные причины и мотивы распространения электронных сигарет в молодежной среде?

Теоретический объект исследования — распространение электронных сигарет среди молодежи, предмет исследования — причины и мотивы, влияющие на распространение курения электронных сигарет в молодежной среде. Цель исследования: выявить причины, влияющие на распространение курения электронных сигарет в молодежной среде.

Актуальность исследования обусловлена тем, что электронные сигареты в течение последних 7 лет стремительно набрали популярность и особенно среди несовершен-

нолетних лиц, это запрещено законом и оказывает негативное влияние на состояние здоровья молодых людей. Данную статистику подтверждает заместитель председателя правительства Татьяна Голикова: «Наверное, достаточно сказать, что процент курящих электронные сигареты среди школьников сегодня составляет 8,5 %, это большой показатель. Среди самой молодой группы респондентов в рамках одного из проведенных мониторингов это порядка 28 %. То есть, когда говорят о том, что это менее вредно, наверное, опускают то, что возникает элемент привыкания, и от этой привычки очень трудно избавиться» [3]. Сегодня борьба с курением идет в разных странах мира. Лидером в этих процессах можно назвать Новую Зеландию, правительство которой предприняло серьезные меры. Совсем недавно в стране была запрещена продажа табакосодержащей продукции лицам, родившимся после 2009 г. Таким образом в Новой Зеландии планируется снизить процент курящих до 5 % к 2025 г.

Новизна данной работы заключается в исследовании практик приобщения к курению молодежи в условиях появления и распространения электронных сигарет. Молодые люди стали активнее «подсаживаться» на них, полагая, что этот формат курения не будет иметь негативного влияния на их здоровье.

Основная гипотеза данного исследования: главным фактором приобщения к курению является социальный фактор, а именно получение информации и первые практики знакомства с электронными сигаретами подросток получает в дружеской среде, там же и происходит закрепление данных практик.

Методы исследования — проведение интервью с курящими подростками и с молодыми людьми студенческого возраста. Вопросы интервью касаются следующих аспектов: когда, при каких условиях и обстоятельствах информанты начали курить и почему их выбор пал на электронные сигареты, был ли у них другой опыт курения. Интервью со студентами носит ретроспективный характер. Мы рассчитываем получить более отрефлексированную позицию молодых людей, касающуюся их практик приобщения к «электронному курению», по сравнению с подростками, потому что в этом случае информанты уже в состоянии давать взвешенную оценку своим действиям и представлять контекст подобного поведения.

1. Меринова Д. М. Понятие, методы и примеры развивающего маркетинга // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2016. № 2. С. 58–60.
2. E-Cigarette Use Among Youth and Young Adults. A Report of the Surgeon General. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK538680/> (дата обращения: 02.02.2023).
3. Татьяна Голикова: в России появятся новые демографические меры. URL: <https://ria.ru/20180924/1529193189.html> (дата обращения: 02.02.2023).

Научный руководитель — канд. социол. наук, доц. О. П. Фадеева



УДК 316.35

## Стратегии защиты жителей пригородных территорий в «мусорных» конфликтах

В. А. Чегодаева

Новосибирский государственный университет

Мусор, проблема его сбора и утилизации сегодня одна из серьезных угроз, которая влечет за собой вероятность ряда глобальных экологических и социальных проблем. По данным Всемирного банка, ежегодно в мире производится более 2 млрд тонн твердых коммунальных отходов [1].

Только с 2014 по 2023 г. противостояние попыткам проектирования и строительства новых полигонов Новосибирской городской агломерации вызвало пять открытых конфликтов в территории Новосибирской агломерации, за которыми в повседневных практиках закрепилось название «мусорных» конфликтов.

Острая потребность в новых полигонах, обслуживающих город, обусловила в 2016 г. заключение концессионного соглашения, предусматривающее строительство двух мусоросортировочных заводов в с. Верх-Тула и с. Раздольное. Проект по строительству заводов по переработке мусора привел к резкому сопротивлению жителей как сел Верх-Тула и Раздольное, так и всех близлежащих поселений, а также экологов города. Жители выступают категорически против внедрения подобных комплексов вблизи той территории, где они проживают.

В своем исследовании «мусорными» конфликтами мы будем называть тот вид конфликтов, источником возникновения которых является вывоз и утилизация мусора и различных не перерабатываемых и перерабатываемых отходов, и весь спектр проблем, которые возникают из-за него.

Многообразие вовлеченных акторов и используемых ими форм и средств влияния обуславливает обращение к стратегической интеракционной теории Д. Джаспера об «игроках» и «аренах». Она позволяет изучить мотивации основных игроков конфликта, то, как они воспринимают конфликтную ситуацию, как проходят конфликтные взаимодействия между игроками, какие инструменты и стратегии они используют. Игроки — это участники стратегических действий, имеющие определенную цель. Арены — набор правил и ресурсов, позволяющих или поощряющих определенные взаимодействия игроков. Разные арены могут быть как связанными друг с другом, так и могут быть связаны своими игроками, которые будут приносить свои правила «игры» из арены в арену [2]. Если одни арены могут быть направлены на привлечение и мобилизацию сторонников, то другие могут провоцировать и транслировать различные позиции по вопросам.

Изучая «мусорные» конфликты Новосибирской агломерации, мы выделили основных игроков и арены, которыми они склонны пользоваться. Дифференциация игроков происходит по ряду параметров (доступ к власти; положение в обществе; доступ к ре-

сурсам). Так, мы можем выделить среди игроков жителей локальных территорий (активно выступающие против, и те, кто выступает за), органы власти, группу инвесторов и девелоперов, а также группу «поддержки». Классификация арен, используемых в подобных конфликтах, включает в себя арены уличной политики (митинги, пикеты), которые также содержат категорию арены «отчаяния» (перекрытия дорог и техники); арены формальной гражданской инфраструктуры (заседания комиссий органов власти, круглые столы, голосование); арена сетевого пространства и СМИ (блоги, сайты, сообщества, групповые чаты, статьи). Выделение основных арен позволяет понять, как граждане склонны действовать в конфликте, какие ресурсы и возможности им доступны в зависимости от занимаемых ими ролей в обществе. Так можно увидеть, что как жителям может быть недоступен ряд арен, используемых органами власти, так и для органов власти определенные арены будут закрыты.

Для анализа и прогнозирования стратегий защиты жителей в условиях «мусорного» конфликта нами видится перспективной модель «выход, голос и верность» А. Хиршмана о том, как действуют граждане при неудовлетворенности качеством того или иного «продукта» или услуги [3]. Автор выделяет три стратегии: «выход» — часть граждан выходят из отношений и выходят из организации; «голос» — граждане публично заявляют о своем протесте и несогласии с теми или иными изменениями; «лояльность» — пассивное принятие группой навязанных сверху инициатив [4].

1. Solid Waste Management URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/urbandevelopment/brief/solid-waste-management> (дата обращения: 02.02.2023).
2. Желнина А. А., Тыканова Е. В. «Игроки» на «аренах»: анализ взаимодействий в городских локальных конфликтах (случай Санкт-Петербурга и Москвы) // Журнал исследования социальной политики. 2021. Т. 19, № 2. С. 212–222.
3. Хиршман А. О. Выход, голос и верность: реакция на упадок фирм, организаций и государств / А. О. Хиршман; Альберт Отто Хиршман; [пер. с англ. Б. Пинскер]. М.: Фонд Либеральная миссия, 2009. (Библиотека Фонда Либеральная миссия).
4. Скалабан И. А. Защищающиеся. Оборонительные функции сообществ в городских конфликтах (на материалах г. Новосибирска) / И. А. Скалабан, З. Н. Сергеева, Ю. С. Лобанов // Мир России. Социология. Этнология. 2022. Т. 31, № 4. С. 33–56.

Научный руководитель — д-р социол. наук, проф. И. А. Скалабан

УДК 316.34

## **Заработанный хлеб сладок или не сладок? О связи между заработной платой и удовлетворенностью работой россиян**

Д. С. Шитина

Новосибирский государственный университет

Один из проблемных вопросов социальной стратификации — вопрос об источниках социального неравенства и механизмах, определяющих распределение различных ограниченных полезных благ. Если переформулировать его, расширяя варианты проявления общественного расслоения и пробуя задать специфично в контексте социологии занятости, то он может звучать следующим образом: «Почему одним людям удается устроиться на высокооплачиваемую работу, позволяющую самореализоваться и параллельно получать удовлетворенность от тех или иных аспектов своей трудовой деятельности, а другим приходится переходить с одного рабочего места на другое в целях нахождения той работы, которая могла бы позволить элементарно удовлетворять насущные потребности?»

Обращаясь к концепции гомосоциального воспроизводства Р. М. Кантер, а вместе с тем к экономико-социологическому подходу к анализу капитала П. Бурдье и идеям М. Грановеттера о встроенности экономического действия в социальные структуры, автор представленной работы теоретически обосновывает суждение, что разные люди имеют разные возможности на рынке труда, что отражается не только на уровнях заработной платы и субъективной оценке благополучия, но и на траекториях развития указанных категорий во времени. Например, от качества и количества социальных связей — одного из основных элементов социального капитала может зависеть успешно ли человек трудоустроится, в том числе каковы будут конвертация накопленного им капитала в капитал экономический, а также удовлетворенность работой не только на «стартовых позициях», но и на всем протяжении карьерного пути [1, 2].

После выпуска из учебного заведения молодого человека (девушки) его (ее) родители, которые имеют множественные «выгодные» связи, могут с помощью них подсобить своему чаду устроиться на такое рабочее место, которое исходя из навыков и знаний соискателя (соискательницы) будет и наиболее соответствующее для него (нее), и наиболее высокооплачиваемое из представленных доступных свободных мест на рынке труда. Соответствие особенностей человека требованиям работодателя сулит получать удовлетворенность от выполняемых рабочих обязанностей, дальнейший профессиональный рост [1, 2], а значит, и повышение (относительной) заработной платы, которая уже в начале карьерного пути в приводимом объяснительном примере была сравнительно высокой. Упрощенно заключая: вследствие невидимых исследователю характеристик (к примеру, социальных или же культурных ресурсов, которые, в конечном счете, влияют как на рабочую настроенность, так и на вознаграждения за труд) индивиды различаются между собой. Неучет разнородностей в индивидуальных траекториях

удовлетворенности работой может исказить (переоценить) влияние относительного дохода на упомянутую категорию [1], например, из-за включения в анализ высококоммуникабельных работников.

Предметом данного исследования выступает связь между заработной платой и удовлетворенностью работой россиян. Заработная плата рассматривается в двух «ипостах»: как относительная и как абсолютная. Под первой понимается ранг заработной платы индивида в референтной группе, где критерии выделения референтной группы: временные, территориальные, профессиональные, образовательные. Исходя из сказанного, основная гипотеза данного исследования заключается в том, что связи между относительной заработной платой и удовлетворенностью работой нет, в то время как связь между абсолютной заработной платой и удовлетворенностью работой положительная.

Целью данного исследования выступает установление связи и ее характеристики между заработной платой и удовлетворенностью работой россиян. Основываясь на обозначенной теоретической рамке, автор данного исследования проводит его поэтапно: от линейной множественной регрессии он сначала переходит к модели с фиксированными эффектами (FE), а далее к модели с индивидуальными наклонами (FEIS), чтобы смоделировать индивидуальные тенденции, обусловленные постоянными во времени ненаблюдаемыми факторами.

Информационной базой исследования выступили данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (РМЭЗ–ВШЭ). РМЭЗ–ВШЭ — ежегодное микроэкономическое обследование домохозяйств, проводимое на основе общенациональной выборки и имеющее значительную панельную составляющую. В исследовании использованы данные с 5 по 30 волны обследования, охватывающие период с 1994 по 2021 годы.

Освещая результаты исследования: используя модель, не учитывающую невидимые для исследователя индивидуальные эффекты, удалось выяснить, что связь между удовлетворенностью работой россиян и заработной платой положительная. Абсолютная заработная плата в 6 раз сильнее влияет на удовлетворенность работой, чем относительная заработная плата, и в 22 раза сильнее, чем дополнительный доход.

1. The Link between Relative Pay and Job Satisfaction Revisited / Collischon M. et. al. // European Sociological Review. 2020. Vol. 0. P. 1–15.
2. Social Networks and Labour Market Outcomes. The Non-Monetary Benefits of Social Capital / Franzen A. et al. // European Sociological Review. 2006. Vol. 22. P. 353–368.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. С. Д. Капелюк



## ЭКОНОМИКА

Председатель секции — д-р экон. наук, проф. *Г. М. Мкртчян*  
Ответственный секретарь секции — канд. экон. наук, доцент *И. А. Сомова*  
Научный руководитель секции — д-р экон. наук, проф. *В. И. Клисторин*

### **Экспертный совет секции**

д-р экон. наук, проф. *А. О. Баранов*  
д-р экон. наук, проф. *Л. П. Буфетова*  
д-р экон. наук, проф. *В. Ю. Малов*  
д-р тех. наук, проф. *Ю. А. Щеглов*  
д-р экон. наук, проф. *К. П. Глущенко*  
канд. экон. наук, доцент *С. В. Бекарева*  
канд. экон. наук, доцент *Е. Н. Исупова*  
канд. экон. наук, доцент *А. В. Костин*

## ECONOMICS

Section head — Dr. Econ., Prof. *G.M. Mkrtchan*  
Section responsible secretary — Cand. Econ., Assoc. Prof. *I.A. Somova*  
Section scientific supervisor — Dr. Econ., Prof. *V.I. Klistorin*

### **Section scientific committee**

Dr. Econ., Prof. *A. O. Baranov*  
Dr. Econ., Prof. *L. P. Bufetova*  
Dr. Econ., Prof. *V. Yu. Malov*  
Dr. Tech., Prof. *Yu. A. Shcheglov*  
Dr. Econ., Prof. *K. P. Glushchenko*  
Cand. Econ., Assoc. Prof. *S. V. Bekareva*  
Cand. Econ., Assoc. Prof. *E. N. Isupova*  
Cand. Econ., Assoc. Prof. *A. V. Kostin*



# МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И АНАЛИЗ ДАННЫХ

УДК 303.72

## Моделирование геоинформационных систем (ГИС) для анализа данных в экономике

П. С. Браер

Новосибирский государственный университет

В течение последних десяти лет в России проводится изучение геоинформатики и осуществляются разработки по внедрению геоинформационных систем (ГИС) в решение соответствующих задач. В современном мире технологии развиваются очень быстро, как и меняется информация. Использование новейших компьютеров становится необходимым во всех отраслях, во многие из которых внедряются геоинформационные системы для работы с данными, позволяющие автоматизировать многие процессы и усовершенствовать процессы решения задач.

Использование геоинформационных систем в области экономического анализа — это современный подход к работе с экономическими данными. Геоинформационные системы содержат инструменты, позволяющие легко создавать и редактировать цифровые карты. Их использование является современным и распространенным средством обработки информации и является удобным способом обеспечения информационной базой путем сбора, хранения, графической визуализации и анализа больших данных. Конкретно в экономике ГИС позволяет выстроить транспортную логистику, т. е. систему, которая бы обеспечила оптимальный маршрут доставки грузов с наименьшими затратами, проследить расположение полезных ископаемых и их объем в различных районах, выявить выгодные для инвестиций регионы и спланировать поставки груза в конечные пункты.

В настоящий момент геоинформационные системы активно изучаются и внедряются в различные производственные отрасли, имея огромные базы данных без них невозможно улучшение экономики. Однако с развитием ГИС появляется все больше вопросов об эффективном использовании цифровых карт и настройке системы под объекты изучения.

Проблема использования геоинформационных систем в экономических науках заключается в поиске способов добычи геоданных для системы, их форматирование и визуализация. Задача заключается в понимании структуры shape-файлов и способов их загрузки. Так как пользователю необходимо много информации, нужно подобрать формы отображения объектов на карте так, чтобы они были легко различимы между собой и опознаваемы.

Так же поставлен вопрос о размещении инструментов для загрузки, хранения, и отображения данных. Задачи требуют широкий набор функций, позволяющих переключать объекты на карте, получать необходимую о них информацию, проводить необходимые расчеты и выявлять выгодные для инвестиций проекты.

В связи с перечисленными проблемами появляется вопрос о выборе геоинформационной системы для пользования. Мы можем использовать в анализе уже существующую ГИС, настроив ее под потребности, или создать собственную программу для анализа геоданных. Второй вариант более уместен в силу того, что создание новой программы благодаря возможностям языков программирования позволит полностью адаптировать ее инструменты для экономических задач без ненужных функций, которые могли бы быть в уже существующих системах.

Целью работы является анализ подходов к моделированию ГИС в области экономического анализа и выявление оптимальных путей решения вопросов, касающихся хранения, обработки и визуализации пространственных данных в геоинформационных системах. Основными задачами в работе является анализ и выявление наиболее оптимальных способов создания геоинформационных систем, определение загрузки данных, создание интерфейса геоинформационной системы и удобную панель инструментов для работы с данными, визуализация объектов на карте и реализация механизмов обработки экономических данных.

В процессе работы реализована геоинформационная система, являющаяся одним из программных модулей Базы Знаний в ИЭОПП СО РАН. ГИС разработана на языке R на базе пакета Leaflet с применением библиотеки Shiny, позволяющей размещать автономные приложения на веб-странице или встраивать их в документы Markdown или создавать информационные панели, а также использовать CSS, htmlwidgets и JavaScript для более широких возможностей системы.

Возможности языков программирования и мощность имеющегося сервера обеспечивает быстрое функционирование программного модуля вместе с большим объемом данных, что значительно ускоряет процесс работы с системой. Реализация интерфейса обеспечивает фильтрацию данных и позволяет работать только с необходимыми на данный момент объектами и виджетами.

На данный момент ГИС является рабочей программой в ИЭОПП СО РАН и может быть использована для большого спектра задач: обеспечение наглядного отображения объектов на карте, проведения взаимосвязи между различными данными, изучения точечных месторождений, определения и подсчета стоимости наиболее выгодных и кратчайших маршрутов для транспортировки груза, анализа инвестиционных проектов, оптимального выбора наиболее крупных месторождений и т. д. На данный момент Геоинформационная система Базы Знаний наполняется все большим количеством экономических объектов, пополняется функциями и возможностями, обеспечивающими более углубленное изучение и анализ данных.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доц. А. В. Костин



УДК 330.322.5

## Эффективность и значимость применения мультипликаторов для инвестиционной оценки компаний

А. А. Бузмакова, Д. Е. Чуйков

Сургутский государственный университет

В настоящее время отмечено нестабильное развитие экономики Российской Федерации, что, в свою очередь, стимулирует людей к инвестированию. Оценивая инвестиционную привлекательность акций предприятий, необходимо эффективно и рационально учитывать специальные рыночные мультипликаторы. С их помощью можно, например, определить финансовое положение и состояние компаний, сделать вывод о соответствии рыночному уровню и целесообразности инвестирования. В качестве обозначенных мультипликаторов можно привести следующие: P/E, P/S, Shiller P/E, EV и иные.

Существующие тренды в экономике и необходимость детального изучения мультипликаторов определили цель исследования — анализ взаимосвязи между мультипликаторами и финансовыми коэффициентами для оценки инвестиционной привлекательности российских компаний.

Для исследования была составлена генеральная совокупность из 160 российских акционерных обществ из разных отраслей: нефтегазовый и финансовый сектор, инновации, транспорт, электроэнергетика, металлургия, телекоммуникации и иные. На основе генеральной совокупности построена выборка из 65 организаций, разделенных на 5 групп: потребительский сектор, электроэнергетика, металлургия (по 15 компаний), нефтегазовый сектор и транспорт (10).

На основе бухгалтерской отчетности организаций был рассчитан ряд соотношений: EV, P/E, Shiller P/E и коэффициент финансовой независимости. В каждой группе компаний определено среднее значение P/E. Организации, мультипликатор которых в 1,5 раза превышал средний уровень, выделены для дополнительного анализа.

Дальнейшее исследование строилось по разным направлениям.

Во-первых, анализ зависимости между рядом показателей (EV, выручка, чистая прибыль, капитализация и коэффициент финансовой независимости). Несмотря на высокую вероятность предсказуемых результатов, можно выделить соотношения, отличающиеся от среднего уровня. Так среди компаний сектора «Транспорт» выявлена отрицательная связь между EV и прибылью (-0,676), средняя положительная связь между EV и капитализацией (0,5). Среди всех исследованных компаний отмечена более высокая положительная связь между представленными показателями: EV и прибылью (0,68), EV и капитализацией (0,857).

Во-вторых, в результате расчета корреляции между коэффициентом финансовой независимости компаний и их P/E выявлена неоднозначная связь (слабая положительная или средняя отрицательная). Например, наибольшее значение представлено в секторе «Металлургия» (0,76), наименьшее — в ретейле (-0,44), среднее значение по выбор-

ке составляет  $-0,06$ . На основании представленных данных можно сделать вывод, что недостаточно использовать исключительно уровень финансовой независимости для оценки инвестиционной привлекательности компаний, несмотря на высокую значимость этого показателя.

В-третьих, вопреки тому, что мультипликатор P/E относится к распространенным коэффициентам, он имеет ряд недостатков. В частности, его не используют для убыточных компаний. Для объективности результатов необходимо учитывать будущие доходы или исключить влияние сезонности. Кроме того, в расчете коэффициента не учитывается разница в налогообложении и долговой нагрузке сравниваемых компаний. Также могут быть получены некорректные результаты в случае высокой или низкой прибыли за отчетный год по сравнению с более длительными временными периодами (5–10 лет) [1].

Для исключения обозначенных недостатков в настоящем исследовании использован коэффициент Шиллера. По итогам расчета мультипликатора P/E и Shiller P/E получены различные результаты. В частности, в выборочной совокупности присутствует ряд компаний, коэффициент Шиллера которых показывает достаточно высокое значение. Например, ПАО «Россети Кубань» (P/E 10 равен 589,7, P/E составил 12,3), обозначенная разница обусловлена низкой прибылью в течение последних 10 лет (0,02 млрд руб.). В тоже время P/E ПАО «Лензолото» составил рекордное значение для исследуемой выборки (925,0, при этом P/E 10 составил 6,5). Данное значение связано с высокой капитализацией компании и незначительной прибылью в 2021 г. (11,1 и 0,012 млрд руб. соответственно). Полученные соотношения подтверждают важность использования коэффициента Шиллера для объективности инвестиционной оценки компаний.

Необходимость использования различных мультипликаторов — важное условие всестороннего анализа объекта инвестирования. Целесообразно не ограничиваться несколькими коэффициентами в рамках экспресс-анализа, поскольку ожидаемые результаты могут не соответствовать объективному финансовому положению организаций.

1. Богатырев С. Ю. Корпоративные финансы: стоимостная оценка: учебное пособие / С. Ю. Богатырев. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2022. 164 с.

Научный руководитель — М. А. Морданов

УДК 330.43

## **Взаимосвязь динамики цены акций и нефинансовых потоков информации на примере автомобильных компаний**

М. О. Горшкова

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В настоящее время большую популярность набирают методы на стыке машинного обучения и анализа текстов. Согласно научным публикациям, нефинансовый информационный фон имеет статистически значимое влияние на финансовые результаты компаний [2, 3, 4]. Поэтому совмещение моделей машинного обучения (ML) и языкового моделирования имеет смысл и несет в себе важную для фондового рынка информацию [1].

В данной работе рассматривается динамика акций выделенных 27 компаний производителей автомобилей, среди которых Volkswagen, Toyota, Ferrari и др. Такая выборка позволяет исследовать региональные аспекты, а также проверить результаты на устойчивость. Анализ автомобильной индустрии важен в силу того, что на этом рынке ключевой характеристикой компаний является их репутация, от которой напрямую зависят финансовые показатели и имидж бренда, соответственно любой поток информации оказывает влияние на цены акций. Цель данной работы заключается в определении влияния нефинансовой информации на доходность акций, а также выявлении наиболее влиятельных типов информационных сообщений.

В качестве источников данных в работе используются три типа информации: данные о котировках 27 зарубежных автомобильных компаний в период с 2011 по 2021 г. (если компания выходила на биржу в течение этого периода, то берутся все исторические данные о ее акциях), а также данные по отраслевым и общеэкономическим новостям за рассматриваемый период из тематических Telegram-каналов и сайтов новостных агентств.

В работе затронуты следующие аспекты, выдвинутые в качестве тестируемых гипотез:

- добавление в модели ML нефинансовой информации для прогнозирования динамики цен акций положительно сказывается на их точности;
- качество прогнозирования на новостных потоках из Telegram и с сайтов СМИ значимо не отличается, то есть посты из Telegram-каналов можно использовать как прокси-переменную информации из официальных источников;
- существуют региональные особенности в восприятии нефинансовых потоков информации;
- наилучшее качество прогнозирования наблюдается на минутных данных в силу того, что далее эффект может размываться;
- негативные новости имеют больший эффект на динамику в сравнении с положительными;
- внешние новости имеют большее влияние на динамику по сравнению с релизами, исходящими со стороны автомобильных компаний.

Выдвинутые гипотезы проверялись с помощью построения следующих моделей в программной среде R.

1) Модели ML:

- случайный лес;
- гребневая регрессия;
- GARCH.

2) Обработка текстовых данных:

- парсинг новостных источников;
- лемматизация;
- приведение к нижнему регистру;
- удаление стоп-слов;
- TF-IDF-анализ;
- Bag of words.

Стоит также отметить, что полученные результаты могут иметь практическое применение, в числе вариантов практического использования можно выделить следующие:

- улучшение алгоритма трейдинговых агентств; дело в том, что внешнему пользователю любого брокерского приложения не ясно, какая конкретно доля нефинансовой информации используется для составления инвестиционных стратегий и рекомендаций о покупке или продаже акций, однако целесообразно добавление в анализ нефинансовой информации;

- создание отдельной информационной страницы в брокерских приложениях; брокеры публикуют для своих клиентов обзоры макроэкономической ситуации, не учитывая более нишевые вопросы, связанные со спецификой рынка конкретных отраслей или даже отдельных игроков внутри автомобильной отрасли;

- создание отдельного приложения/новостного портала для инвесторов, то есть отдельной платформы, на которой бы помимо оперативной публикации новостных сообщений проводился бы сентимент-анализ и прогнозирование влияния на динамику акций той или иной компании.

1. Гаврило В., Иванов М. А., Клачкова О. А., Королев В. Ю., Рощина Я. А., Влияние тематических новостных потоков на компоненты волатильности фондового рынка России // Вестник института экономики Российской Академии Наук, № 2, 2022. DOI: [https://doi.org/10.52180/2073-6487\\_2022\\_2\\_93\\_111](https://doi.org/10.52180/2073-6487_2022_2_93_111).
2. De Fortuny E. J., De Smedt T., Martens D., Daelemans W., Evaluating and understanding text-based stock price prediction models // Information Processing & Management. Vol. 50, iss. 2, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ipm.2013.12.002>.
3. Li X., Wang C., Dong J., Wang F., Deng X., Zhu S. (2011). Improving Stock Market Prediction by Integrating Both Market News and Stock Prices. In: Hameurlain A., Liddle S. W., Schewe K. D., Zhou X. (eds) Database and Expert Systems Applications. DEXA 2011. Lecture Notes in Computer Science. Vol. 6861. Springer, Berlin, Heidelberg. DOI: [https://doi.org/10.1007/978-3-642-23091-2\\_246](https://doi.org/10.1007/978-3-642-23091-2_246).
4. Tetlock P. C., Giving content to investor centiment: the role of media in the stock market // The journal of Finance. Vol. 62, iss. 3, 2007. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2007.01232.x>.

Научный руководитель — А. Г. Мирзоян

УДК 330.43

## Анализ факторов роста российских ИТ-компаний

Т.И. Зубарева

Новосибирский государственный университет

Сегодня степень развития сектора информационных технологий (ИТ) в России приобретает критическую значимость. В последние годы отмечается рост влияния ИТ технологий на все сферы жизни, что связано со стремлением к цифровому формату организации процессов. Информационные технологии позволяют функционировать большинству субъектов экономики, и в то же время напрямую зависят от готовности к инвестициям этих субъектов.

В процессе трансформации экономической реальности, где компании были вынуждены адаптироваться к условиям пандемии, появился значительный потенциал для развития ИТ-отрасли в РФ. Безусловно, появляется и ряд вызовов, связанных с текущими шоками и долгосрочными финансовыми кризисами. Поэтому перспективы ИТ-отрасли значительно зависят от мер государственной поддержки секторов экономики.

Таким образом, немаловажную роль в развитии ИТ-компаний в РФ играет государство. ИТ является одним из приоритетных видов деятельности, контролируемых государством, после внесения поправок в Конституцию в 2020 г. Из этого следует то, что данная отрасль является стратегически важной и требует законодательного контроля. Кроме этого цифровая трансформация стала одной из пяти национальных целей развития до 2030 г., поэтому спрос на ИТ-разработки в ближайшие годы будет только расти. В последние годы растет спрос на программные обеспечения для удаленных мест работы и цифровой организации деятельности, что также влияет на важность роста ИТ-отрасли. Развитие российского ИТ-сектора позволит приостановить переток талантливых кадров в иностранные ИТ-компании и позволит повысить конкурентоспособность ИТ-сферы в РФ. В связи с изложенным выше, актуальность темы исследования высока.

Цель данного исследования заключается в выявлении, анализе и оценке факторов роста российских ИТ-компаний.

Поставленная в работе цель определила следующие задачи исследования:

- провести анализ исследований российских и зарубежных авторов о росте ИТ-компаний;
- выявить факторы, влияющие на темпы роста ИТ-компаний в РФ;
- провести статистический анализ компаний в секторе ИТ;
- построить регрессионную модель влияния факторов роста на развитие ИТ-компаний и оценить степень влияния каждого фактора;
- сделать выводы на основе эконометрического анализа ИТ-сектора в России.

Объектом исследования являются ИТ-компании в РФ. Предметом исследования является оценка факторов, влияющих на рост ИТ-компаний в РФ.

Новизна научного исследования факторов роста ИТ-компаний в России состоит в том, что оно будет основано на анализе актуальных данных. В научном исследовании будут рассмотрены механизмы роста ИТ-компаний в России. Практическая значимость — понимание степени воздействия факторов на рост ИТ-компаний за счет построения экономической модели позволит более рационально принимать решения и инвестировать в соответствующие факторы роста.

Теоретической базой исследования являются научные работы современных зарубежных и российских исследователей в данной области и научные публикации о современном ИТ-секторе в РФ (С. П. Земцов, Р. И. Семенова, Г. И. Абдрахманова).

Для достижения поставленных целей в качестве метода исследования автором использован эконометрический подход к анализу факторов воздействия на темпы роста. Для построения моделей и регрессионного анализа был использован язык программирования Python. Информационная база исследования — СПАРК.

Научный руководитель — ст. препод. А. И. Иванова

УДК 330.3

## Оценка значимости агломерационных эффектов для инвестиционной привлекательности в Азиатской России

Д. М. Игнатович

Новосибирский государственный университет

В научной литературе представлено большое количество исследований и методологий по оцениванию инвестиционной привлекательности регионов, но взаимосвязь этого явления с агломерационными эффектами раньше никто подробно не изучал. Отсутствие значимых агломерационных эффектов, которые являются положительными экстерналиями, может выступать серьезным барьером для перспектив развития территории, так как это ведет к сокращению ожидаемых финансовых результатов от потенциальных проектов и снижает инвестиционную привлекательность соответствующих регионов. Изучение связи агломерационных эффектов и инвестиционной привлекательности территории особенно актуально для Азиатской России, где работа и значимость агломерационных сил ставится под сомнение.

Агломерационная экономика создается внешней средой, которая обеспечивает снижение издержек, увеличение эффективности использования ресурсов, сокращение потерь и рост общей производительности, возникающей благодаря возможности создания фирм с узкой специализацией [2], ускорению создания и распространения инноваций [1], в результате активного обмена знаниями и пониманию потребностей [3, 4]. Существенный вклад агломерационной экономики в общие экономические результаты подтверждены эмпирическими оценками для городов, которые представляют собой места концентрации деловой активности.

Целью работы является получение количественной оценки влияния агломерационных факторов на инвестиционную привлекательность регионов Азиатской России. Для этого необходимо проверить следующую гипотезу: если регион имеет высокие оценки агломерационных эффектов, то в них будет иметь место более высокая инвестиционная привлекательность.

Дизайн оценивания значимости изучаемого явления имеет иерархическую структуру. На микроуровне выявлено влияние агломерационных эффектов на масштабы и эффективность деловой активности по показателям выручки и прибыли предприятий, взятых из базы данных СПАРК-Интерфакс с использованием двух регрессионных уравнений:

$$\ln(Y_{it}) = \alpha + \beta_1 \ln(K_{it}) + \beta_2 \ln(L_{it}) + \beta_3 \ln(A_{it}) + \beta_4 B_i + \beta_5 S_i + \beta_6 \ln(D_i) + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

$$\ln(P_{it}) = \alpha + \beta_1 \ln(K_{it}) + \beta_2 \ln(L_{it}) + \beta_3 \ln(A_{it}) + \beta_4 B_i + \beta_5 S_i + \beta_6 \ln(D_i) + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

где  $Y_{it}$  — выручка предприятия  $i$  в году  $t$ ;  $P_{it}$  — прибыль предприятия  $i$  в году  $t$ ;  $K_{it}$  — активы предприятия  $i$  в году  $t$ ;  $L_{it}$  — заработная плата занятых на предприятии  $i$  в году  $t$ ;  $A_{it}$  — возраст предприятия  $i$  в году  $t$ ;  $B_i$  — фиктивная переменная, принимающая значение 0, если вид деятельности предприятия  $i$  относится к сельскому хозяйству, 1, если предприятия относится к промышленности и 2, если предприятие относится к сфере услуг (переменная не меняется во времени);  $S_i$  — фиктивная переменная, принимающая значение 0, если предприятие  $i$  является частным и 1 — во всех остальных случаях (переменная не меняется во времени);  $D_i$  — расстояние от предприятия  $i$  до регионального центра (переменная не меняется во времени);  $\mu_i$  — индивидуальный эффект предприятия  $i$ ;  $\lambda_t$  — временной эффект года  $t$ ;  $\varepsilon_{it}$  — ошибка регрессии.

Для оценивания взаимосвязи эффектов на уровне региона были использованы показатели Росстата (инвестиции в основной капитал) и рейтинги от «Эксперт РА» по инвестиционной привлекательности регионов РФ за 2019–2020 гг., наряду с оценками агломерационных эффектов в регрессиях контролировались важные переменные регионального развития (ВРП, основные фонды, отраслевая структура и др.). Регрессионное уравнение в общем виде имеет вид:

$$I = \alpha_0 + \alpha_1 f(\beta_0) + \gamma X, \quad (3)$$

где  $I$  — индикатор инвестиционной привлекательности,  $X$  — матрица региональных контролируемых переменных.

Сложность оценивания уравнения (3) на мезо-уровне в том, что  $\beta_0$  является случайной переменной, что накладывает запрет на использования стандартной процедуры оценивания с помощью метода наименьших квадратов. Возникшую ситуацию можно решить с помощью инструментальных переменных (вводилась фиктивная переменная, принимающая 0, если агломерационные эффекты незначимые и 1, если значимые), либо с использованием метода максимального правдоподобия.

Оценки показали, что агломерационные эффекты оказывают положительное влияние на инвестиционную привлекательность соответствующих регионов. Учет этого фактора и соответствующая государственная политика позволит привлечь дополнительные инвестиции на развитие территорий Азиатской России.

1. Глейзер Э. Триумф города. М.: Изд-во института Гайдара, 2014. 432 с.
2. Baumgardner J. R. The division of labor, local markets, and work organization // Journal of Political Economy. 1988. Vol. 96, № 3. P. 509–527. DOI: 10.1086/261549.
3. Breschia S., Lenzi C. Co-invention networks and inventive productivity in US cities // Journal of Urban Economics. 2016. Vol. 92. P. 66–75. DOI: 10.1016/j.jue.2015.12.003.
4. De La Roca J., Puga D. Learning by Working in Big Cities // The Review of Economic Studies. 2017. Vol. 84, № 1. P. 106–142. DOI: 10.1093/restud/rdw031.

Научный руководитель — д-р экон. наук, Е. А. Коломак



УДК 336.7

## Построение оптимального инвестиционного портфеля с учетом влияния новостного фона на примере акций крупных компаний США

М. И. Ильин

Новосибирский государственный университет

Одной из главных причин колебания цен на фондовом рынке является изменение новостного фона вокруг торгуемого актива. Толчком для изменения цены может послужить любое событие в экономике, политике, природные катастрофы и т. д. В качестве примера можно привести новость от 19 марта 2019 г., когда компания Google представила новую платформу для видеоигр Stadia. Поскольку компания AMD была главным поставщиком в работе над новой платформой, ее акции выросли на 12 % всего лишь за один день, в то время как цены акций конкурентов (Sony, Nintendo) снизились на 4,5 %. Те участники рынка, которые успели первыми заметить вышедшую новость, смогли выгодно пополнить свой инвестиционный портфель акциями технологической компании. Таким образом, с увеличением количества источников информации анализ новостного фона становится все более интересным и перспективным инструментом прогнозирования динамики рынка.

Целью данного исследования является разработка автоматизированного алгоритма прогнозирования доходностей акций пяти крупных компаний США, учитывающего влияние новостного фона на будущую динамику рынка, и формирование оптимального портфеля ценных бумаг с последующей корректировкой его содержимого, исходя из будущих предсказаний модели.

Одной из главных задач работы является создание алгоритма, способного без участия трейдера определять влияние только что вышедшей новости на курс интересующей нас акции: приведет к снижению или росту ее цены. В качестве способа преобразования текста в числовой формат в исследовании использовался метод нейролингвистического программирования — модель анализа тональности (Sentiment analysis). Данный подход способен определять эмоциональный окрас текста (его тональность) по отношению к определенным объектам, а именно, к инструментам фондового рынка. Основная идея подхода заключается в представлении текста в виде мультимножества (мешка) слов, без учета их порядка и грамматики, для дальнейшего анализа частотности их вхождений в новостные тексты. В результате мы получаем признак, который используется классификатором для определения тональности анализируемых новостей.

Главными инструментами анализа и предсказания будущих цен активов являются следующие модели: модель логистической регрессии, модель ARIMAX и модель GARCH. Влияние тональности новостного фона учитывается в модели ARIMAX как фиктивная переменная. В качестве модели для формирования оптимального портфеля была выбрана модель Марковица.

В результате работы был разработан автоматизированный алгоритм для предсказания доходностей ценных бумаг с учетом влияния новостного фона, работающий в ре-

жиге реального времени. Актуальность данного алгоритма заключается в отсутствии необходимости тратить большое количество времени на анализ постоянно возрастающего объема информации, что позволяет бороться с информационной перегрузкой трейдера и избавиться от субъективной оценки аналитика. Исследуемый подход будет полезен как и для индивидуальных инвесторов, так и для различных инвестиционных компаний, банков и фондов, желающих автоматизировать исследование новостного фона, получить дополнительный инструмент для прогнозирования изменения ситуации на фондовом рынке или для создания торгового бота.

1. Казун А. Д. Как экономика в новостях влияет на новости в экономике. Экономическая социология / Т. 18 № 3. Май 2017 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kak-ekonomika-v-novostyah-vliyaet-na-novosti-v-ekonomike-obzor-teoriy-o-spetsifike-i-roliekonomicheskikh-diskussiy-v-smi/viewer> (дата обращения: 06.02.2023).
2. Wazir Mohammadi. Currency exchange rate forecasting using ML Techniques / 2019 URL: <http://docs.neu.edu.tr/library/6721800683.pdf> (дата обращения: 12.02.2023)

Научный руководитель — Р.О. Шарыпов

УДК 332.1; 303.6

## **Анализ устойчивости консолидированных региональных бюджетов РФ**

М. Д. Костылев

Новосибирский государственный университет

Региональный бюджет является важной составляющей бюджетной системы Российской Федерации. Устойчивое экономическое развитие государства невозможно без устойчивого сбалансированного роста и развития регионов.

Кризисные ситуации в экономике сказываются на финансовом положении регионов страны. Так, во время пандемии вируса COVID-19 доля налоговых и неналоговых доходов в итоговых доходах региональных бюджетов сократилась более, чем на 9 п.п. (с 81,7 % до 72,5 %) с 2020 по 2021 г. В условиях кризиса зависимость консолидированных региональных бюджетов от федерального центра растет, увеличиваются объемы заимствований.

Цель работ — оценить уровень бюджетной и долговой устойчивости консолидированных региональных бюджетов субъектов РФ в период с 2006 по 2021 г. с использованием разработанного программного приложения; классифицировать регионы по уровню бюджетной устойчивости.

Выявлено, что доходы консолидированных региональных бюджетов состоят практически на 80 % из налоговых и неналоговых доходов. Основной статьей доходов региональных бюджетов являются налоги на прибыль и доходы, которые составляют более 66 % налоговых доходов.

На основе критериев, предъявляемых к бюджетной и долговой устойчивости консолидированных региональных бюджетов в нормативных документах (прежде всего, в Бюджетном Кодексе РФ), а также индикаторов, предлагаемых в научных работах, оценивается динамика изменения уровня бюджетной устойчивости регионов РФ в 2006–2021 гг.

С целью автоматизации расчетов подготовлено программное приложение, позволяющее определить уровень бюджетной устойчивости регионов, проверить выполнение требований Бюджетного законодательства, установленных критериев для различных индикаторов. Приложение реализовано с помощью языка программирования Python.

На основе осуществленных расчетов проводится классификация регионов по уровню бюджетной устойчивости. Результаты расчетов представляются в виде таблицы. Для визуализации данных они наносятся на карту, что позволяет лучше воспринимать результаты вычисления программы, а также в интерактивном режиме оценивать полученные данные. Для работы с картой в языке программирования Python используется модуль Folium, а для работы с таблицами — модули Pandas и GeoPandas.

Научный руководитель — канд. экон. наук. Е. А. Горюшкина

## **Анализ факторов, влияющих на ликвидацию российских ИТ-компаний**

Д. Е. Кривошапова

Новосибирский государственный университет

На сегодняшний день информационные технологии становятся основой функционирования экономики и неотъемлемой частью жизни. ИТ-отрасль является драйвером развития экономики, напрямую определяя ее перспективы. ИТ-рынок претерпел значительные изменения за последние 10 лет, пережив несколько периодов кризиса и подъема, что сильно сказалось на числе ликвидированных компаний.

Пандемия привела к резкому спросу на цифровые продукты, возникла необходимость обеспечения удаленной работы для многих сотрудников и создания электронных каналов продаж для бизнеса. В последние года процент открытия новых компаний сильно возрос, что подтверждает вышесказанное. Стоит также отметить, что развитие ИТ-сферы в России во многом подвержено влиянию государственного сектора. Сохранить ИТ-рынок во многом помогли госконтракты на цифровые технологии государственных секторов. С другой стороны, это становится и вызовом, так как тем, кто находится вне государственных заказов, сложно сохранить позиции на рынке ИТ. Из-за этого много компаний ликвидируются, либо уходят из России. Так же наблюдается отток специалистов, что тоже напрямую влияет на выживаемость ИТ-компаний.

Чтобы снизить долю ликвидированных компаний на рынке, важно понимать, какие факторы влияют на их выживаемость. Это поможет стабилизировать ИТ-сектор в России и позволит государству оказывать необходимую поддержку компаниям. В связи с изложенным, актуальность темы исследования высока.

Целью данного исследования является оценка факторов, оказывающих влияние на ликвидацию компаний в секторе информационных технологий.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- проанализировать динамику создания и ликвидации российских ИТ-компаний;
- провести анализ научной литературы и выявить факторы, влияющие на выживаемость высокотехнологичных компаний;
- построить эконометрическую модель с выбранными факторами, оценить значимость регрессоров и модели в целом;
- сделать выводы по полученным результатам.

Объектом исследования является российский рынок информационных технологий. Предметом исследования выступает идентификация факторов, влияющих на выживаемость компаний рынка информационных технологий.

Теоретической базой исследования являются научные работы современных российских и зарубежных исследователей, таких как С. П. Земцов, И. В. Князева, Н. А. Кравченко, С. Р. Халимова, Э. Берндт, М. Вюрвих, Д. Йоргенсен, а также исследования опытных

аналитиков в данной области, опубликованные Институтом статистических исследований и экономики знаний НИУ «Высшая школа экономики» и НП «РУССОФТ».

В практической части исследования проводится работа с данными, включающая в себя перевод факторов в категориальные регрессоры и эконометрическую оценку их влияния на выживаемость компании.

В качестве методов исследования использованы методы эконометрического анализа. Статистической базой в работе являются данные справочно-аналитической системы «Спарк». Для подготовки данных был использован язык программирования Python. Для построения моделей, анализа данных и полученных результатов был использован язык программирования R.

Научный руководитель — ст. препод. А. И. Иванова

УДК 338.001.36

## **Оценка эффективности покупки и реализации автомобилей с использованием метода обработки данных, факторного и регрессионного анализа**

А.Д. Кузнецов

Новосибирский государственный университет

В течение последнего года мы стали свидетелями изменения структуры автомобильного рынка. За 2022 г. из страны ушли 46 автомобильных брендов. Место на рынке хотят занять китайские производители. Наверное, все слышали про возрождаемый завод Москвич, под брендом которого выпускают китайскую модель JAC. Другой способ приобретения ушедших моделей, может являться параллельный импорт. В данном случае, как новые, так и автомобили с пробегом европейского, японского или американского производства могут ввозиться через приграничные страны. Еще одним способом приобретения автомобиля может являться покупка б/у автомобиля внутри страны. Все эти способы являются конкурентными, а значит у потребителя есть выбор, который напрямую зависит от его дохода.

Везти из других стран и регионов выгодно не только эксклюзивные дорогие автомобили, но и машины попроще, способные составить конкуренцию новым отечественным моделям.

Целью исследования является поиск оптимального решения при выборе автомобиля в личное пользование в условиях кризиса и исследование наиболее значимых факторов, которые влияют на выбор потребителя, путем использования методов обработки данных, факторного и регрессионного анализа.

В ходе исследования были поставлены и решены следующие задачи:

- проведен обзор существующих теоретических и статистических основ автомобильного рынка;
- проанализирован объем рынка автомобилей и дана оценка полученных результатов;
- определены факторы формирования выбора потребителя автомобилей
- построена модель, позволяющая оценить вклад новых способов реализации транспортных средств на рынке автомобилей;
- получено оптимальное решение при выборе потребителем автомобилей, проведен анализ и оценка полученных результатов;
- разработаны предложения по результатам полученного оптимального решения при выборе автомобилей потребителем.

Объектом исследования явились как новые, так и поддержанные автомобили крупных компаний

Предметом исследования являются методы анализа эффективности при выборе автомобиля.

Получены результаты по собранной информации, в ходе анализа которой выявлено, что оптимальным способом покупки автомобиля для средней семьи будет являться параллельный импорт.

Использованный автором подход к оценке эффективности покупки при выборе потребителем автомобиля являются важным для определения причин выбора способа покупки потребителем автомобиля. Он позволяет также выявить наиболее значимые факторы формирования того или иного способа реализации автомобилей. На настоящий момент данный вопрос является скорее всего дискуссионным, и четкого ответа на него не существует, поэтому крайне важно продолжать исследования в этой сфере.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. А. Андреева

## Оценка межрегиональных производственных связей в РФ (на основе данных B2B-платформы)

Р. А. Кулешов

Новосибирский государственный университет

В декабре 2019 г. мир столкнулся с невиданной по масштабам с начала XX в. пандемией COVID-19, которая затронула все сферы жизни человека. Миллионы зараженных и погибших. Закрытие границ, остановка деятельности крупных компаний и многих малых бизнесов в связи с ограничениями. Все это оказало серьезное влияние на деятельность компаний, стали заметны все минусы исключительно очного взаимодействия и невозможности в короткие сроки найти нового поставщика или покупателя своих услуг.

Одним из решений данных проблем выступили цифровые платформы, позволяющие осуществлять взаимодействие как людей, так и компаний, не выходя из дома либо же офиса. Цифровые платформы стали появляться в мире в начале 2000-х годов, но именно на фоне ограничений как люди, так и фирмы стали их активно использовать.

Цель работы — анализ производственных цепочек на основе информации крупной российской B2B платформы; выявление на основе этой информации межрегиональных производственных взаимосвязей компаний.

В работе с помощью скрапинга данных популярной платформы B2B-Center сформирована база данных, содержащая сведения о компаниях и их партнерах (зарегистрированных на платформе). На ее основе проводится анализ компаний для выявления данных на предмет их деятельности в определенной отрасли и последующая структуризация их на категории в соответствии с их родом деятельности. На основе сформированной с помощью СУБД MySQL сводной базы данных по компаниям и их партнерам осуществляется визуализация компаний на интерактивной карте России по нескольким параметрам: географическое местоположение, связь с партнерами в масштабах компании. Кроме того, для более удобной визуализации и анализа проводится кластеризация компаний с визуализацией регионов-партнеров.

Выявление производственных взаимосвязей компаний на основе анализа данных цифровых платформ позволит в дальнейшем оценить более полный, а не только первичный экономический эффект от реализации инвестиционных проектов.

Научный руководитель —  
канд. экон. наук Е. А. Горюшкина, канд. экон. наук А. В. Костин



УДК 330.4

## Сравнительный анализ 10 моделей оценки стоимости компаний в рамках метода DCF на примере Mail.ru

Д. В. Маркин

Новосибирский государственный университет

На сегодняшний день оценку бизнеса осуществляют с позиции трех подходов: доходного, сравнительного и затратного. В рамках этих подходов существует большое количество методов и моделей, которыми можно провести оценку. Одним из самых распространенных является метод дисконтированных денежных потоков (DCF), т. к. его можно использовать, как для оценки, так и для управления стоимостью большинства компаний. DCF предполагает оценку поступающих от бизнеса денежных потоков и приведение их к единому моменту времени.

В работе был произведен сравнительный анализ 10 моделей метода DCF из статьи Пабло Фернандеса: модель свободного денежного потока (FCFF) и средневзвешенной стоимости капитала (WACC); ожидаемого денежного потока от собственного капитала (ECF) и  $K_e$  (требуемой рентабельности собственного капитала); денежного потока капитала (CCF) и средневзвешенной стоимости капитала до налогообложения ( $WACC_{BT}$ ); модель скорректированной приведенной стоимости (APV); использование скорректированного на бизнес-риск свободного денежного потока и  $K_u$  (требуемой рентабельности активов); производная из предыдущей, модель скорректированного на бизнес-риск денежного потока собственного капитала и  $K_u$ ; использование экономической прибыли и  $K_e$ ; модель EVA (экономической добавленной стоимости) и WACC; использование скорректированного безрискового FCF дисконтированного по безрисковой ставке; производная из предыдущей, модель скорректированного безрискового ECF дисконтированного по безрисковой ставке [1].

Объектом работы послужила компания Mail.ru Group — один из лидеров сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в России. В период с декабря 2017 г. по сентябрь 2022 г. количество клиентов в России на брокерском обслуживании увеличилось с 1,47 млн до 27,3 млн человек [2]. В этот же период времени сектор ИКТ стал одним из лидирующих секторов в России по темпу роста. Так, за период с 2017 г. по 2021 г. валовая добавленная стоимость сектора увеличилась на 32,5 % против 7,2 % роста ВВП. По итогам 2021 г. сектор занимает 3,2 % ВВП, что сопоставимо с показателями развитых стран [3]. Вся изложенная динамика говорит об актуальности проблемы оценки стоимости ИКТ компаний для инвесторов в современных реалиях.

Сектор ИКТ обладает своей спецификой. Одной из особенностей является сегментарное развитие компаний из данного сектора. Оценить какую-либо одну бизнес-единицу отдельно уже практически невозможно, так как те денежные потоки, которые она приносит, получаются в результате работы всей системы в целом. Идет развитие экосистем. Вторая отличительная черта состоит в том, что ИКТ компании обладают большой

долей нематериальных активов. Также такие компании часто сталкиваются с ситуациями неопределенности. Особенно это проявляется в случае разработки новых продуктов, т. к. для достаточной отдачи от больших инвестиций требуется большой рынок. Неопределенность возникает уже на этапах разработки нового продукта, формирования структуры издержек, определения цены на продукт и, в целом, прогноза реакции рынка на его выпуск. В совокупности вся приведенная выше специфика приводит к тому, что оценить стоимость компаний из сектора ИКТ с помощью методов сравнительного или затратного подходов становится чрезвычайно трудно. Поэтому в работе и был выбран метод дисконтирования денежных потоков.

Все представленные модели DCF используют в качестве отправной точки разные денежные потоки, но оценивают компанию в одной реальности при одинаковых гипотезах. Цель данной работы — провести сравнительный анализ моделей оценки стоимости компаний на примере Mail.ru Group. На основе проведенного анализа сделать вывод, какие модели позволяют инвестору получить полезную и достоверную оценку с учетом имеющейся в открытом доступе информации.

1. Fernandez P. Valuing Companies by Cash Flow Discounting: Fundamental Relationships and Unnecessary Complications // IESE Business School Working Paper № WP-1062-E. — Pamplona: 2012 URL: <https://ssrn.com/abstract=2117765> (дата обращения: 11.02.2023)
2. Банк России. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг. URL: [https://cbr.ru/analytics/rcb/review\\_rcb/](https://cbr.ru/analytics/rcb/review_rcb/) (дата обращения: 09.02.2023).
3. Tadviser. ИКТ-рынок России. URL: <https://www.tadviser.ru/> (дата обращения: 11.02.2023).

Научный руководитель — Л. В. Перфильева

УДК 330.338

## Пути повышения эффективности деятельности организации в условиях цифровизации

Д. А. Массон

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

В настоящее время организации, проводя свою деятельность, сталкиваются с проблемами, которые влияют на достижение максимальной эффективности. Поэтому разработка путей повышения эффективности деятельности организации в современных условиях должна быть новым подходом в управлении.

Исследование, результаты которого представлены в статье, было посвящено анализу путей повышения эффективности деятельности организации в условиях цифровизации.

Во-первых, были систематизированы пути роста эффективности деятельности, известные в практике экономического управления (см. таблицу).

### Систематизация путей повышения эффективности деятельности организации в современном экономическом управлении [1]

№	Путь повышения эффективности деятельности	Его сущность
1	Увеличение продуктивности труда организации	Процесс увеличения выпуска продукции в единицу времени, может включать мероприятия: <ul style="list-style-type: none"> <li>• использование инновационных технологий;</li> <li>• улучшение управленческих процессов;</li> <li>• улучшение организации работы и привлечение большего количества квалифицированных сотрудников;</li> <li>• реструктуризация бизнеса;</li> <li>• модернизация основных средств.</li> </ul> Результат — обеспечение роста производительности труда
2	Снижение издержек производства и реализации продукции	Процесс учета и оптимизации издержек по месту возникновения, структурному составу и пр., может включать мероприятия: <ul style="list-style-type: none"> <li>• сокращение числа сотрудников;</li> <li>• использование электронного документооборота;</li> <li>• эффективная организация и использование планово-отчетной информации;</li> <li>• эффективное использование ресурсов;</li> </ul>

№	Путь повышения эффективности деятельности	Его сущность
2	Снижение издержек производства и реализации продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>• автоматизация бизнес-процессов, их оптимизация</li> <li>• автоматизация управленческого учета, в т. ч. аналитика издержек, пр.;</li> <li>• внедрение элементов бережливого производства;</li> <li>• внедрение процессного управления.</li> </ul> Результат — обеспечение управления оптимизацией издержек
3	Улучшение качества продукции и услуг	Процесс улучшения качественных характеристик, функций, ценности продукции, может включать мероприятия: <ul style="list-style-type: none"> <li>• внедрение новых технологий и техники;</li> <li>• внедрение новых материалов;</li> <li>• внедрение новых норм, стандартов, методик анализа и контроля качества;</li> <li>• повышение квалификации персонала;</li> <li>• внедрение новых управленческих технологий.</li> </ul> Результат — обеспечение роста качества продукции, продаж, сервиса
4	Продвижение и развитие бизнеса	Процесс достижения организацией устойчивого финансового положения, высокой деловой активности, стратегического развития, может включать мероприятия: <ul style="list-style-type: none"> <li>• формирование стратегических целей;</li> <li>• формирование корпоративной культуры;</li> <li>• развитие длительных партнерских отношений (поставщики ресурсов, логистическо-транспортные организации, ретейлеры, пр.);</li> <li>• использование эффективных средств маркетинга, рекламы и паблик рилейшенз;</li> <li>• развитие коммуникаций с потребительским сегментом рынка;</li> <li>• формирование эффективной маркетинговой стратегии.</li> </ul> Результат — обеспечение стратегического, устойчивого развития организации

Таким образом, систематизация путей повышения эффективности деятельности организации позволяет выявить и применять в организации те мероприятия, которые могут обеспечить ее успех и рост прибыли.

Во-вторых, в процессе исследования выявлено, что на стабильность, ритмичность, устойчивость организации в настоящее время большое влияние оказывают процессы автоматизации и цифровизации деятельности.

Внедрение информационных и цифровых технологий, позволяет сегодня оптимизировать бизнес-процессы организации. Можно вести аналитическую деятельность на основе программного обеспечения практически в трех важных разделах ПХД — подготовительном, производственном, сбытовом. При этом организуя, цифровой документооборот и мониторинг сроков исполнения запланированной деятельности.

Внедрение всех аспектов цифровизации позволяет организациям улучшать свои конкурентные позиции, способствует ускорению доставки продукции, персональному обслуживанию клиентов и пр. [2].

1. Яшкин А. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / А. А. Яшкин // Студенческая наука и XXI век. 2017. № 14. С. 456–459.
2. Аверьянова Т. А., Разомасова Е. А. Предпринимательская активность как конкурентное преимущество организации в постпандемийный период / Сибирская финансовая школа. 2021. № 2. С. 27–31.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. А. Аверьянова

## Усредняющая квадратичная регрессия экспертных оценок качества смартфона

А. А. Махин

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Многокритериальная оптимизация в практическом аспекте сводится к проблеме выбора наиболее предпочтительного объекта с учетом его различных и полезных свойств. Для ее решения часто используются комплексные показатели качества, при вычислении которых важную роль играют субъективные, экспертные оценки.

При математическом моделировании многокритериальных рейтингов с учетом нескольких частных качеств могут быть полезными строго монотонные, сдвиг-инвариантные, идемпотентные, агрегирующие операторы, к которым относятся нормализованные средние функции (НС), введенные в [4]. Последние определяются, как такие непрерывно-дифференцируемые на  $n$ -мерном кубе  $Q^n = \{q \in \mathbb{R}^n : 0 \leq q_i \leq 1 \forall i = 1, 2, \dots, n\}$  или на всем пространстве  $\mathbb{R}^n$  функции  $q = f(q_1, \dots, q_n)$ , что  $f(0, 0, \dots, 0) = 0$  и для всех  $(q_1, \dots, q_n) \in \mathbb{R}^n$  выполнены условия:

$$\forall i \in \{1, \dots, n\} \quad 0 < q_i < 1 \Rightarrow \sum_{i=1}^n \frac{\partial f}{\partial q_i} = 1 \quad \text{и} \quad \frac{\partial f}{\partial q_i} > 0 \quad (1)$$

$$\forall i \in \{1, \dots, n\}$$

Дифференциальное уравнение в (1) является обобщением условия  $\sum_{i=1}^n w_i = 1$ , которому должны удовлетворять весовые коэффициенты  $w_i > 0$  при наиболее распространенном способе вычисления комплексного показателя [1], как взвешенного среднеарифметического частных показателей:

$$q = \sum_{i=1}^n w_i q_i \quad (2)$$

Среди различных методов подбора весовых коэффициентов  $w_i$  одним из наиболее научно обоснованных является т. н. экспертно-статистический метод [2]. При наличии экспертной оценки  $q = q_{exp}^j$  комплексного показателя  $q$  для каждого  $j$ -го объекта в некоторой эмпирической совокупности из  $N$  объектов и при известных значениях частных показателей  $q_i = q_i^j$ , где  $i \in \{1, \dots, n\}$ ,  $j \in \{1, \dots, N\}$ , коэффициенты  $w_i$  подбираются так, чтобы аппроксимировать оценки  $q_{exp}^j$  числами, найденными по формуле (2) значениями. Для этого решается задача оптимизации:

$$\sum_{i=1}^N \left( q_{exp}^j - \sum_{i=1}^n w_i q_i^j \right)^2 \rightarrow \min \quad \sum_{i=1}^n w_i = 1 \quad \forall i \quad w_i \geq 0 \quad (3)$$

В настоящей работе рассматриваются НСМ  $f(q_1, q_2, q_3, q_4)$  степени 2, выражающий комплексный показатель  $q$ , посредством которого решается практическая задача на моделирование рейтинга смартфонов по четырем качествам — экрана, основной камеры, фронтальной камеры и емкости батареи. В настоящей работе качества оцениваются на основании экспертных рейтингов, публикуемых компанией DXOMARK [6].

Многочлен степени 2 от  $q_1, q_2, q_3, q_4$  выглядит следующим образом:

$$f(q_1, q_2, q_3, q_4) = a_1 q_1^2 + a_2 q_2^2 + a_3 q_3^2 + a_4 q_4^2 + b_{12} q_1 q_2 + b_{13} q_1 q_3 + b_{14} q_1 q_4 + b_{23} q_2 q_3 + b_{24} q_2 q_4 + b_{34} q_3 q_4 + c_1 q_1 + c_2 q_2 + c_3 q_3 + c_4 q_4$$

Варьируя свободные параметры  $b_{ik}$  при  $i < k$  и  $c_l$  при  $l < 4$ , можно аппроксимировать экспертные оценки  $q = q_{exp}^j$ , решая задачу оптимизации:

$$\sum_{j=1}^n \left( f(q_1^j, q_2^j, q_3^j, q_4^j) - q_{exp}^j \right)^2 \rightarrow \min \quad (4)$$

С помощью надстройки «Поиск решения» пакета EXCEL было найдено решение  $a_i, b_{ik}, c_l$  задачи (4). В результате были найдены коэффициенты следующего СМ степени 2:

$$f(q) = -0,08q_1^2 - 0,093q_2^2 + 0,16q_1q_2 + 0,025q_2q_4 + 0,16q_1 + 0,327q_2 + 0,513q_4 \quad (5)$$

Погрешность, с которой многочлен (5) аппроксимирует экспертные оценки  $q_{exp}^j$  имеет значение  $\Delta = 0,133$ .

Решена также задача (3). В итоге получено  $q = 0,357q_2 + 0,643q_4$ . Погрешность, с которой эта линейная функция аппроксимирует экспертные оценки  $q_{exp}^j$  имеет значение  $\Delta = 0,16$ .

Возрастание погрешности аппроксимации при переходе от квадратичного к линейному СМ составило 20 %. Модель экспертного рейтинга, полученная с помощью традиционного подхода (2), является несколько более грубой, чем полученная с помощью СМ (5).

Найденный таким образом СМ  $f(q_1, q_2, \dots, q_n)$  предлагается использовать для вычисления комплексного показателя  $q' = f(q'_1, \dots, q'_n)$  качества произвольного объекта из генеральной совокупности, характеризуемого частными показателями качества  $q'_i$ . Тогда общий рейтинг генеральной совокупности определяется отношением предпочтения между объектами, согласно которому большему значению комплексного показателя  $q$  отвечает более предпочтительный объект.

1. Азгальдов Г. Г., Райхман Э. П. О квалиметрии. Под ред. А. В. Гличева. М.: Издательство стандартов, 1973. С. 172.

2. Айвазян С. А., Бухштабер В. М., Енюков И. С., Мешалкин Л. Д. Прикладная статистика / Классификация и снижение размерности. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 334, 421–424.
3. Брызгалин Г. И. Введение в теорию качества. Волгоград: Изд-во Волгоградского политехн. ин-та, 1988. С. 91.
4. Зотьев Д. Б. Нормализованные средние и проблема свертывания показателей качества. Справочник. Инженерный журнал. 2009. Т. 146, № 5. С. 43–48.
5. Кондрашова Н. В., Данилов И. С. Совершенствование алгоритма расчета интегрально-го показателя устойчивого развития экономического субъекта. Современная экономика: проблемы и решения. 2002. № 5. С. 54–66.
6. Официальный сайт лаборатории оценки качества «DXOMARK». URL: <https://www.dxomark.com/smartphones/> (дата обращения: 02.12.2022).
7. Goswami S. S., Behera D. K. Evaluation of the best smartphone model in the market by integrating fuzzy-ANP and PROMETHEE decision-making approach // Decision. 2021. Vol. 48, № 1. P. 71–96.

Научный руководитель — д-р физ.-мат. наук, проф. Д. Б. Зотьев



УДК 519.237.5

## Использование корреляционно-регрессионного анализа в разработке приложения по инвестированию в недвижимость

А.И. Мисюренко

Сибирский университет потребительской  
кооперации (СибУПК), Новосибирск

События последних лет значительно отразились на личном благосостоянии граждан, сохранение и приумножение сбережений населения в рамках финансового инвестирования в текущих экономических реалиях России практически невозможно. Выход видится в инвестировании средств граждан в реальные активы рынка недвижимости.

Научно-практической проблемой является отсутствие доступных приложений по инвестированию в недвижимость с высокой степенью надежности прогнозов на рынке вторичного жилья [1].

Целью данного исследования является разработка механизма использования корреляционно-регрессионного анализа для решения прикладной задачи оптимизации инвестиционной деятельности на рынке недвижимости.

Задачи исследования:

1. Сбор необходимой информации, посредством поиска риэлтерских сайтов для создания необходимой базы данных;
2. Оценка собранной информационной базы, установление возможности в использовании корреляционно-регрессионного метода на основе подготовленной базы данных;
3. Разработка механизма использования регрессионного анализа (метода прямой регрессии) для обеспечения оптимального инвестирования на рынке недвижимости.

Научная новизна заключается в принципиально новом подходе, основанном на выявлении вариантов недвижимости с наиболее прогнозируемым ростом цен, построенном на основе корреляционно-регрессионного анализа, обеспечивающего прикладное решение поставленных задач с высокой степенью точности прогнозов.

1. Методика решения первой задачи предполагает присвоение ряду ценообразующих факторов, из которых составляется база данных, соответствующих коэффициентов. Например, показателю «Номер административного района» распределение коэффициентов было выбрано с учетом расположения районов в зависимости от средней цены за квартиру.

2. При помощи функции Microsoft Excel «Коррел» рассчитывается коэффициент корреляции между значением роста стоимости недвижимости на 1 м<sup>2</sup> и факторами, оказывающими влияние на формирование стоимости недвижимости:

1. Номер административного района — связь прямая, высокая:

$$R \times 1y2 = 0,788;$$

2. Средняя стоимость квадратного метра — связь прямая, умеренная:

$$R \times 37y_2 = 0,330;$$

3. Материал наружных стен — связь прямая, умеренная:

$$R \times 10y_2 = 0,306.$$

Далее с помощью функции Excel «Линейн» рассчитывается расчетный рост стоимости недвижимости, при использовании только факторов с высокой и умеренной прямой связью.

3. Решением третьей задачи может быть составление линейного уравнения регрессии (при использовании анализа данных Microsoft Excel, а именно функции регрессии):  $Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3$ . Уравнение представляет собой формулу, которая позволяет предсказать наиболее вероятные значения  $y$  (темп роста недвижимости) через подстановку известных значений  $x$ .

Данное уравнение регрессии для прогнозирования принимает следующий вид:

$$Y = 0,129939836 + 0,006097251 \times X_1 + 0,009250981 \times X_2 + (-5,35386E-08) \times X_3$$

Потенциальное приложение будет автоматически проводить корреляционно-регрессионный анализ среди всех доступных квартир на рынке недвижимости, и (используя метод линейной регрессии) предлагать преимущественно те варианты, которые с наибольшей вероятностью возрастут в цене за определенный период времени.

В завершении делается вывод, что разработка механизма использования корреляционно-регрессионного анализа позволит потенциальным инвесторам самостоятельно инвестировать в недвижимость, подобранную с учетом наиболее прогнозируемого роста в цене, а также финансовых возможностей потенциальных инвесторов.

1. Мисюренко А. И., Мисюренко М. И., Мартин Д. В. Использование корреляционно-регрессионного анализа в оценке стоимости квартир на вторичном рынке Новосибирска и выявление характеристик, воздействующих на рост стоимости недвижимости // Студенческий: электрон. научн. журн. 2021. № 38 (166).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. И. Н. Шамрай

УДК 330.338

## Особенности управления оборотными активами компании в условиях цифровизации

А. А. Молчанова

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

На современном этапе хозяйствования одной из основных задач любой компании является регулярный анализ величины потребности в оборотных активах. Это связано с тем, что состав и структура оборотных активов компании являются основой ее непрерывной деятельности, а также определяют ее производственные и финансовые возможности [1].

Управление оборотными активами один из главных объектов внимания экономистов, потому что выявление потребности в оборотных активах связано с изменением организационно-технических условий производства и внешних факторов, влияющих на работу компании [2].

В настоящее время можно наблюдать процесс цифровизации деятельности хозяйствующих субъектов, так как по данным ряда исследований более 52 % российских компаний переходят от индустриального состояния к цифровому. Постановка управленческого учета в цифровой компании связано с системой управления оборотными активами. С внедрением современных IT-технологий, позволяющих на аналитической основе обеспечивать планирование рациональных источников финансирования. В основе данного подхода автоматизации компании лежат схемы оптимизации процессов снабжения и сбыта, контроля ресурсосбережения с позиции эффективного ускорения обращения средств.

Ключевой целью системы управления оборотными активами является повышение эффективности их использования и ускорение оборачиваемости. При этом следует эффективно конкретизировать требования к созданию эффективной системы управления оборотными активами [3].

1. Анализ оборотных активов. Первым шагом при создании системы управления оборотными активами является анализ текущего состояния оборотных активов компании; это позволит определить, какие активы являются наиболее значимыми, а также выявить потенциальные проблемы, связанные с их использованием.

2. Определение целей и стратегий управления. Следующим шагом является определение целей и стратегий управления оборотными активами; это должно включать в себя определение того, какие активы необходимы для обеспечения бизнеса компании.

3. Определение ключевых показателей. Система управления оборотными активами должна иметь ключевые показатели (KPI), которые помогают оценить эффективность системы; эти KPI могут включать такие показатели, как уровень запасов, оборачиваемость запасов и др.

4. Оптимизация запасов. Управление запасами является ключевым аспектом управления оборотными активами; необходимо определить оптимальный уровень запасов, который обеспечит бесперебойную работу компании и одновременно минимизирует затраты.

5. Целостность данных. Для управления оборотными активами важно иметь точную и полную информацию о всех активах, их местонахождении и статусе; это может помочь снизить риски утери или кражи активов, а также повысить эффективность использования активов.

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение IT-технологий в систему управленческого учета позволит эффективно управлять оборотными активами, что должно способствовать обеспечению непрерывности текущей деятельности компании, позволить максимально увеличить прибыль на вложенный капитал при достаточной платежеспособности и финансовой устойчивости компании.

Процесс управления оборотными активами трудоемок и требует новых подходов. Для эффективного функционирования бизнеса необходимо формировать не только грамотную стратегию управления оборотным капиталом, но и использовать возможности информатизации и автоматизации для планирования оперативной и стратегической деятельности компании.

1. Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Якунина А. П. Управление оборотными активами. URL: <https://masters.donntu.ru/2017/ief/mazalova/library/34788.pdf> (дата обращения: 24.01.2023).
2. Блажевич О. Г., Мрищук В. Д. Сущность оборотных активов и повышение эффективности их использования на предприятии. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-oborotnyh-aktivov-i-povyshenie-effektivnosti-ih-ispolzovaniya-na-predpriyatii/viewer> (дата обращения: 25.01.2023).
3. Сафонова Н. С., Блажевич О. Г., Гнездилова А. С. Сущность, классификация и особенности управления оборотными активами предприятия // Бюллетень науки и практики. 2016. С. 349–358.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. А. Аверьянова

УДК 330.43

## Развитие методов валидации скоринговых моделей в банковском секторе

Е. С. Панюкова

Новосибирский государственный университет

Степень интегрированности финансового сектора с Data Science и ML сегодня достаточно велика, что обусловлено стремлением кредитных организаций автоматизировать процессы, связанные с принятием решений о выдаче заемных средств. Активное применение математических моделей влечет за собой рост модельного риска — вероятности возникновения потерь вследствие принятия решений, обусловленных ошибками при разработке, внедрении и применении моделей. Переход от простых линейных регрессий к сложным ML-моделям сопряжен с кардинальным усложнением моделей и их интерпретации. Следовательно, значимость модельного риска возрастает, что говорит об острой необходимости его исследования и поиске качественных методов его оценки.

Валидация и мониторинг моделей — основные инструменты контроля качества и работоспособности моделей. Расчет индексов стабильности популяции PSI/CSI или оценка совместного распределения характеризуются высокой надежностью и универсальностью, однако в рамках банковского сектора возникают дополнительные требования к проверке моделей, одним из которых является возможность своевременного реагирования на изменения. Если речь заходит о скоринговых моделях, то чаще всего это модели PD (оценки вероятности дефолта), выводы по целевой переменной которых можно делать спустя как минимум 12 месяцев. Тем самым, привычные методы мониторинга показывают результаты работы модели с лагом в год, а не на текущий момент. Обойти данное ограничение и оперативно выявить снижение предсказательной способности модели до получения целевой переменной позволяет современный подход MPP (Model Performance Predictor).

MPP-подход сочетает в себе анализ совместного распределения признаков пространства модели, оценку средней предсказательной способности базовой модели, позволяет отследить тренды в поведении основной модели и оперативно уловить снижение ее качества, что и требует банковский скоринг при проверке качества своих моделей. В связи с изложенным выше, актуальность темы исследования высока.

Цель данного исследования заключается в оперативной оценке качества работы скоринговой модели с помощью MPP-подхода на примере PD-модели АО «Экспобанк».

Поставленная в работе цель определила следующие задачи исследования:

- проанализировать основные методы кредитного скоринга и выявить их особенности;
- определить причины возникновения модельного риска;
- проанализировать недостатки классических подходов по мониторингу моделей и выделить преимущества MPP-подхода;

- сравнить качество МРР-моделей на основе разных архитектур их построения;
- сделать выводы по полученным результатам и предложить модификации.

Объектом исследования является скоринговая модель PD, предсказывающая вероятность дефолта заемщика. Предметом исследования является качество работы современных алгоритмов машинного обучения, используемых для мониторинга моделей в скоринге.

Научная новизна исследования заключается в оценке эффективности МРР-подхода, применяемого в оперативном режиме, в сравнении с классическими методами валидации, применяемыми с существенным временным лагом. Стоит отметить, что современное усложненное моделирование требует поиска более эффективных методов валидации, которые бы не уступали классическим подходам. В работе предлагается комплексный подход анализа, учитывающий преимущества и недостатки обоих подходов к валидации моделей, особенности работы базовой модели и изменения требований к валидации в банковском секторе. Теоретическая значимость исследования заключается в исследовании современных подходов к валидации моделей и управлению модельным риском банков, практическая значимость — в предоставлении готового инструмента для получения оперативных сведений об изменении факторов модели PD и выработке ряда рекомендаций для служб моделирования и управления рисками АО «Экспобанк».

Теоретической базой исследования являются научные работы современных зарубежных и российских исследователей в данной области, научные публикации банковских аналитиков, а также научная и техническая литература банка АО «Экспобанк».

В практической части работы проводится анализ подхода, основанного на использовании скоринговых моделей: оценка модельного риска с помощью МРР-подхода; реализация двух вариантов моделей предсказания ошибки скоринговой модели, сравнение их качества, предоставление дальнейших рекомендаций по развитию скоринговой модели банка, основанных на результатах анализа. Данные для построения моделей в рамках МРР-подхода представлены базой данных банка.

В качестве методов исследования автором использованы эконометрический и системный подходы к анализу качества экономических моделей. Для построения моделей и анализа данных и полученных результатов был использован язык программирования Python.

Научный руководитель —  
канд. экон. наук, ст. препод. В. Л. Макушев, ст. препод. А. И. Иванова

УДК 338.27

## Потребление электроэнергии в российских городах в условиях массового перехода на электротранспорт

А. Е. Плесовских, Н. С. Колян

Сибирский федеральный университет, Красноярск

Значительную роль в достижении стратегических целей сокращения эмиссии парниковых газов может сыграть замена традиционных автомобилей электротранспортом [1]. Последние несколько лет в России происходит активное развитие рынка электрокаров, количество проданных автомобилей на электрической тяге как новых, так и подержанных увеличивается с каждым годом<sup>1</sup>. Несмотря на снижение покупательной способности в 2022 г. рынки электромобилей показали рост: в 3,3 и 2,3 раза на первичном и вторичном рынке соответственно<sup>2</sup>. Результатом массового перехода на аккумуляторный автотранспорт может стать повышенный спрос населения на электроэнергию [2]. Исследование проведено с целью выявления готовности энергетической инфраструктуры российских городов к изменению парка легковых автомобилей.

Рассматривая вопрос оценки энергетической инфраструктуры для целей эксплуатации электротранспорта, исследователи используют разные подходы. Часть работ [3, 4] посвящена моделированию транспортного поведения владельцев электрокаров. Авторы прогнозируют часы пиковой нагрузки на энергетическую систему при полномасштабном переходе на электротранспорт. В исследовании [5] показано, как различные темпы диффузии электромобилей влияют на электрическую сеть и распределительные подстанции, учитывая структурные изменения энергогенерации.

В настоящем исследовании для оценки роста энергопотребления используется модель, разработанная авторами. Модель позволяет рассчитать потенциальный прирост совокупного потребления электроэнергии, необходимого для обеспечения работы электротранспорта в крупнейших российских городах. Используемая модель учитывает: структуру автопарка; потери электроэнергии, возникающие в сети в момент заряда аккумулятора транспортного средства; особенности климатических условий, влияющих на величину расхода электроэнергии в ходе эксплуатации электрокара.

Для оценки потенциального прироста потребляемой электроэнергии были использованы лидеры рынка электромобилей по состоянию на конец 2022 г. — Evolute i-Pro<sup>3</sup> и Nissan Leaf<sup>4</sup>. Прирост потребления электроэнергии в зимнее и летнее время года был рассчитан авторами на основании технических характеристик автомобилей.

<sup>1</sup> <https://rg.ru/2023/02/06/rossiiane-stali-aktivnee-pokupat-elektromobili.html>.

<sup>2</sup> <https://mag.auto.ru/article/rynok-elektromobiley-v-2022-godu/>.

<sup>3</sup> <https://www.evolute.ru/i-pro>.

<sup>4</sup> [https://www-europe.nissan-cdn.net/content/dam/Nissan/gb/brochures/Vehicles/Nissan\\_Leaf\\_UK.pdf](https://www-europe.nissan-cdn.net/content/dam/Nissan/gb/brochures/Vehicles/Nissan_Leaf_UK.pdf).

Авторами была произведена предварительная оценка изменения энергопотребления в городах-миллионерах РФ в связи с заменой 30 % автопарка на электромобили. Расчеты показали, что для большинства исследуемых объектов объем прироста потребления электроэнергии составит от 35 до 50 % от текущих значений, в ряде случаев этот показатель превысит 100 %. Результаты, полученные в ходе исследования, не говорят о бесперспективности перехода на электротранспорт, однако дают однозначное представление о необходимости ввода новых объектов энергосистемы и модернизации текущей инфраструктуры электрической сети для возможности достижения государственных целей по переходу населения на более экологичные виды личного транспорта.

*Исследование выполнено в рамках Государственного задания Министерства науки и высшего образования Российской Федерации (проект № FSRZ-2021-0011).*

1. Ратнер С. В., Иосифов В. В. Прогнозирование экологических эффектов диффузии новых автотранспортных технологий на основе методологии кривых обучения // *Экономический анализ: теория и практика*. 2017. Т. 16, № 4. С. 782–796. <https://doi.org/10.24891/ea.16.4.782>.
2. Демидов Д. И., Пугачев В. В. Прогноз глобального развития электротранспорта и инфраструктуры электрических заправочных станций // *Известия Оренбургского государственного аграрного университета*. 2019. № 5 (79). С. 173–178.
3. Шкитина Н., Акимов Д. Анализ влияния стохастической нагрузки электромобилей на распределительную сеть // *Электроэнергия. Передача и распределение*. 2021. № 20. С. 40–45.
4. Iqbal M. N., Kütt L., Lehtonen M., Millar R. J., Püvi V., Rassölkin A., Demidova G. L. Travel activity based stochastic modelling of load and charging state of electric vehicles // *Sustainability*. 2021. Vol. 13, № 3. 1550. <https://doi.org/10.3390/su13031550>.
5. Salah F., Ilg J. P., Flath C. M., Basse H., Van Dinther C. Impact of electric vehicles on distribution substations: A Swiss case study // *Applied Energy*. 2015. Vol. 137. P. 88–96. <https://doi.org/10.1016/j.apenergy.2014.09.091>.
6. Петров М. Б., Кожов К. Б. Новые возможности и новые проблемы перехода к электрическим транспортным технологиям // *Вестник Уральского государственного университета путей сообщения*. 2018. № 4. С. 33. <https://doi.org/10.20291/2079-0392-2018-4-33-45>.

Научный руководитель — канд. экон. наук Р. В. Гордеев



УДК 330.34

## Оценка эффективности внедрения цифровых технологий в бизнес-процессы розничных компаний

Д. Г. Пономарева

Новосибирский государственный университет

Страны очень трепетно относятся к информации, особенно конфиденциальной. В настоящее время ведутся целые информационные войны, поэтому защита данных и информации является одной из приоритетных задач, стоящих перед государством. Недаром фраза, сказанная Натаном Ротшильдом (немецким брокером XIX в.), «Кто владеет информацией — тот владеет миром» актуальна и по сей день.

В настоящее время цифровизация является важной темой для бизнеса и государственных учреждений. Так, по оценке Высшей школы экономики, уже в 2030 г. половина роста мирового ВВП будет непосредственно связана с внедрением цифровых технологий. Уже сейчас публикуются важные отчеты о цифровизации и цифровой трансформации как на уровне отдельных компаний, так и на уровне страны.

Адаптивный бизнес в XXI в., как правило, основан на цифровых технологиях, что побуждает многие организации проводить цифровую трансформацию. По данным ГК ComNews — лидера рынка информации о российском ИКТ-бизнесе, расходы на внедрение цифровых технологий в бизнес составят почти 3 трлн долл. к 2025 г., что составляет 40 % от всего объема мирового рынка информационных технологий на данный момент.

Многие авторы научных и практических статей отмечают, что большинство преобразований, связанных с изменениями бизнес-моделей посредством включения в них элементов цифровых новшеств заканчиваются провалом для компаний (по данным P&G и McKinsey, около 70 % всех попыток цифровой трансформации компаний не имеют положительной тенденции).

В данном исследовании делается упор на количественную оценку эффективности цифровизации при внедрении новых технологий в производственный процесс. Хотя исследование касается рынка ретейла, но в целом будет подходить и для других сфер деятельности, схожих с рассматриваемым рынком. На данный момент оценкой эффективности цифровых технологий в основном занимаются финансово-кредитные организации, методики которых не публикуются в открытом доступе.

Проведен анализ подходов к оценке эффективности цифровой трансформации разных авторов. В ряде работ авторов представлены различные подходы с отличным выбором показателей, по которым производилась оценка эффективности цифровизации (в основном оценка эффективности внедрения технологий в бизнес-процессы представлена в теоретических статьях, статей с применением каких-либо подходов не так много, а для российского рынка ретейла, с применением комплексного подхода, еще меньше). Из проанализированных статей были выделены пять часто встречающихся

методов оценки эффективности цифровой трансформации: двухуровневая оценка [1], комплексный подход [2], метод DEA [3], кластерная оценка [4] и стандартный микроэкономический статистический инструментарий [5].

Исходя из анализа этих методов к оценке эффективности, выбор сделан в пользу комплексного подхода, который охватывает все существующие подходы (экономический, финансовый, стоимостной и процессный). Комплексный подход подразумевает под собой обзор компании с разных сторон с использованием сбалансированной системы показателей, как финансовых, так и нефинансовых. В работе проводится эконометрический анализ с использованием комплексного метода оценки компаний розничной торговли.

Полученная модель показала, что внедрение новых технологий в деятельность компаний, действующих на рынке розничной торговли, является акселератором к развитию и улучшению бизнес-процессов с последующим ростом прибыли. Представлены возможные пути совершенствования модели с целью увеличения прибыли и потока покупателей путем внедрения новых технологий в операционный цикл предприятия. А также рассмотрена возможность изменения модели (изменение ее наполнения различными показателями) для более точной оценки компаний, работающих в сфере розничной торговли и не только.

1. Солнцев И. В., Петренко Е. С. Стратегия цифровой трансформации в промышленности: структура и целевые показатели // Вопросы инновационной экономики. 2021. Т. 11, № 2. С. 681–702. doi: 10.18334/vines.11.2.112287.
2. Kuntsman A. and Arenkov I. Method for Assessing Effectiveness of Company Digital Transformation: Integrated approach, IBIMA Business Review. 2019. Article ID 334457. doi: 10.5171/2019.334457
3. Dimitris Balios, Nikolaos Eriotis, Alexandra Fragoudaki and Dimitrios Giokas. Economic efficiency of Greek retail SMEs in a period of high fluctuations in economic activity: a DEA approach. Applied Economics. 2015. Vol. 47:33. P. 3577–3593, doi: 10.1080/00036846.2015.1019033
4. Wagner A. Kamakura, Thomasz Lenartowicz, Brain T. Ratchfrord. Productivity assessment of multiple retail outlets. Journal of Retailing. 1996. Vol. 72 (4). P. 333–356, ISSN: 0022-4359.
5. Лола И. С., Бакеев М. Б. Эффекты влияния экономико-технологического развития ИТ-сегмента на цифровую трансформацию розничной торговли // Вопросы статистики. 2019. № 26 (11). С. 18–35.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Соломенникова

УДК 330.322

## **Анализ доходности стратегии обратной торговли по отношению к пулу неуспешных трейдеров**

Д. К. Попов

Новосибирский государственный университет

В последние годы на фондовом и криптовалютном рынках торговые алгоритмические роботы стали более распространенными. Вместе с этим роботы начинают конкурировать друг с другом, что снижает их эффективность [1]. В своей работе мы предлагаем инновационную алгоритмическую стратегию торговли криптовалютой, основанной на действиях других трейдеров и не конкурирующую с другими торговыми роботами, а именно за счет повторения сделок других трейдеров в обратном порядке [2]. Соответственно цель работы — разработка и анализ доходности новой алгоритмической стратегии.

В соответствии с целью исследования задачами являются:

- сбор и анализ данных торговли активами на различных биржах;
- сбор и анализ данных для оценки жизнеспособности стратегии;
- разработка тестирование торгового робота.

Объект исследования: рынок криптовалют. Предмет исследования: оценка доходности новой алгоритмической стратегии.

Результаты исследования концепции обратной торговли на финансовых рынках, включая рынок криптовалют, показали, что вероятность получения прибыли в торговле ниже, чем вероятность убытка. Соответственно, использование обратной торговли может быть эффективным методом получения дохода, особенно при корректном управлении рисками и информированности об экономических условиях. В ходе работы написано несколько программных продуктов для тестирования стратегии на симуляции биржевой торговли и на реальной истории цен некоторых криптовалют.

Результаты анализа показали, что доходность стратегии обратной торговли выше, чем доходность S&P 500, при этом также выявлена отрицательная корреляция между доходностью и волатильностью рынка, а также положительная корреляция между доходностью и показателями страха и жадности. А с помощью коинтеграционного анализа был построен вектор долгосрочного равновесия VECM между рынком криптовалют и несколькими фондовыми индексами, что послужило аргументацией существования смысла дальнейших исследований влияния экономических индикаторов фондового рынка на доходность стратегии, работающей на криптовалютном рынке.

1. Федотова Г. В. и др. Алгоритмизация торговых стратегий на фондовом рынке // Дайджест-Финансы. 2019. Т. 24, вып. 2. С. 180–190. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/algoritmizatsiya-torgovyh-strategiy-fondovogo-rynka-1> (дата обращения: 17.02.2023).

2. How to reverse a losing MT4 expert advisor into a profitable forex trading system? Market News & Forecasts, Charts, Broker Reviews | FX Empire. 2019. URL: <https://www.fxempire.com/education/article/how-to-reverse-a-losing-mt4-expert-advisor-into-a-profitable-forex-trading-system-208851> (дата обращения: 17.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, С.Р. Халимова

УДК 330.34

**Роль института религии в формировании человеческого капитала**

У.В. Стадниченко

Новосибирский государственный университет

Религия — важный компонент культуры, который оказывает существенное влияние на поведение людей. Признается, что религия влияет на общественную жизнь, способствуя сплочению людей, поддерживая стабильность в обществе, оказывая моральную поддержку человеку в трудные моменты жизни, формируя в людях высокие духовные ценности, однако этот институт вносит вклад и в экономические характеристики.

Многие экономисты изучали роль религии в различных аспектах человеческой жизни. Но только в XIX–XX вв. ученые задались вопросом о том, играет ли институт религии роль в экономической деятельности человека. Выводы авторов можно условно разделить на две группы: на тех, кто считает, что религия негативно влияет на развитие экономики в стране, и тех, кто говорит о ее положительной роли в развитии предпринимательства и инвестиционной деятельности [1, 3]. В любом случае ученые подтверждают тот факт, что существует определенная связь между религией и экономикой. Данное суждение было неоднократно доказано исследователями не только в теоретических, но и в эмпирических исследованиях на материале разных стран.

В российской науке изучение роли религии на формирование человеческого капитала находится на начальной стадии. Кроме того, мало исследований посвящено анализу влияния религии на поведение людей. Здесь можно привести в качестве примера работу А. Гравчиковой (Хржановской) об изучении зависимости между религией и количеством аборт в России [2]. В результате автором была выявлена статистически значимая связь между этими переменными.

Цель настоящего исследования заключается в эмпирическом анализе влияния религии на формирование человеческого капитала в России. В ходе работы были использованы данные мониторинга экономического положения и здоровья населения России Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», в рамках которого проводится ежегодный опрос индивидов (волна), включающий в себя вопросы о разных сферах жизнедеятельности респондента. Были рассмотрены такие характеристики, связанные с человеческим капиталом, как: Образование, Квалификация, Предпринимательская деятельность, Собственное дело, Удовлетворенность жизнью, Безопасность. Исследовались волны 19 (2010 г.) — 30 (2021 г.).

Тестируемой гипотезой анализа было предположение, что религия влияет на показатели человеческого капитала.

Для проверки гипотезы было построено несколько регрессионных уравнений, в качестве моделей выбраны панельная однонаправленная модель с фиксированными эффектами, однонаправленная модель со случайными эффектами с бинарными (ло-

гит-модель) и небинарными зависимыми переменными. В общем виде спецификация оцениваемых моделей может быть представлена следующим образом:

$$y_{it} = x_{it}^T \times \beta + c_{it}^T \times \gamma + u_{it},$$

где  $i$  — номер респондента,  $t$  — год проведения опроса,  $\beta$  — вектор коэффициентов регрессии,  $x_{it}^T$  — транспонированный вектор характеристик человеческого капитала над  $k$  независимыми переменными,  $\gamma$  — вектор коэффициентов регрессии,  $c_{it}^T$  — транспонированный вектор остальных характеристик над  $k$  независимыми переменными,  $u_{it} = \mu_i + v_{it}$ ,  $\mu_i$  — ненаблюдаемые индивидуальные эффекты,  $v_{it}$  — остаточные идиосинкратические компоненты.

В результате проведенного исследования было выявлено, что религия выступает значимым фактором многих характеристик человеческого капитала, в одних случаях наблюдается положительная зависимость между показателем религии и параметром человеческого капитала, в других — отрицательная.

1. Расков Д. Е. «Избирательное сродство» экономики и религии: трактовка М. Вебера // Христианское чтение. 2014. № 1. С. 115–133.
2. Хржановская А. А. Роль института религии в репродуктивном поведении населения современной России // Мир экономики и управления. 2019. Т. 19, № 4. С. 127–139.
3. McCleary R. M., Barro R. J. Religion and economy // Journal of Economic Perspectives—Vol. 20, № 2. 2006. P. 49–72.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. Е. А. Коломак

УДК 330.362

## Усовершенствование DSGE модели с использованием алгоритма анализа информационного фона

А. В. Ткаченко

Новосибирский государственный университет

Ожидания экономических агентов являются одним из значимых факторов, влияющих на динамику важнейших макроэкономических показателей, таких как ВВП, инфляция, реальная заработная плата и другие. Большое влияние на ожидания людей оказывает новостной фон, на который, в свою очередь, в настоящий момент времени воздействует интернет — основной источник информации для многих людей, помимо этого, большинство популярных СМИ дублируют новости в своих соцсетях.

Сегодня наблюдается ярко выраженный тренд на применение технологий машинного обучения во всех сферах. Не всегда это применение является эффективным, но машинное обучение — это та технология, которая меняла мир в последнее десятилетие. Возможно, это новая ветвь науки, когда человек выдвигает новые теории, которые нельзя проверить и смоделировать простыми инструментами, но с помощью новых методов можно моделировать сложные системы с не очевидными связями, прибегая к меньшему количеству допущений.

Основной идеей данной работы является положение о том, что можно усовершенствовать моделирование ожиданий агентов в DSGE-модели на основе анализа информационного фона с помощью машинного обучения.

Динамические стохастические модели общего равновесия (DSGE) играют важную роль в макроэкономическом анализе. Теоретической основой моделей DSGE являются микроэкономические основания. Также из-за большой предсказательной силы данных моделей их часто используют центральные банки различных стран мира. Такие модели могут использоваться для решения многих задач, в том числе связанных с процессами формирования и реализации денежно-кредитной политики.

В данной работе была представлена попытка совмещения передовых научных достижений в области макроэкономических моделей и достижений в области машинного обучения. Представленная модель показывает, каким образом такие структуры как центральные банки могли бы использовать данные наработки в улучшении своего прогнозирования, а вместе с этим и улучшении эффективности своей работы.

Целью исследования является разработка метода применения результатов модели прогнозирования на основе информационного фона в DSGE моделях с адаптивным обучением агентов.

В соответствии с целью в работе автором поставлены и решены следующие задачи:

- построение модели анализа информационного фона;
- совмещение DSGE модели с адаптивным обучением экономических агентов и модели анализа информационного фона;

- оценивание применимости полученных результатов.

Объектом исследования являются DSGE модели. Предметом исследования является изучение возможности реализации на практике метода объединения классической макроэкономической модели с современными достижениями машинного обучения.

Исследование проводится путем использования методов машинного обучения и макроэкономических моделей. Анализ тональности текстов производился с помощью языка программирования Python. Построение DSGE модели происходило с использованием инструмента MATLAB и библиотеки Dynare.

В результате проделанной работы была построена модель анализа информационного фона, также была построена DSGE модель с адаптивным обучением, было предложено улучшение DSGE-модели с помощью модели анализа информационного фона с опорой на эмпирические данные, и была доказана значимость этого улучшения.

Научный руководитель — Ph. D. in Economics, доц. Д. В. Колюжнов



УДК 330.34

## **Цифровизация в ретейле (на примере компании ООО «Леруа Мерлен Восток»)**

Е. И. Харитоновна

Новосибирский государственный университет

В современном мире развитие новых технологий происходит стремительными темпами. Всего несколько лет назад люди жили в мире проводных телефонов и стационарных компьютеров, сейчас практически ни один человек не может представить свою жизнь без смартфона и интернета, а свою работу без ноутбука, который дает возможность сотруднику работать из любой точки мира. Подобное веяние распространяется на абсолютно все сферы работы и жизнедеятельности людей: научную, социальную, экономическую и многие другие. Начинают появляться новые машины и оборудование, новые технологии производства, новые способы торговли, меняющие в корне процесс производства, процесс продаж и другие экономические процессы.

Большинство компаний начинают внедрять в свою работу новые системы, программы, позволяющие автоматизировать не только работу самих сотрудников предприятия, но и взаимодействие с поставщиками, покупателями и другими контрагентами. Современный ретейл является ярким примером отрасли, которая активно внедряет новые технологии в процессы работы компании. Возможно, для покупателей это явление не так очевидно, многие просто не обращают на это внимание.

На примере компании Леруа Мерлен рассмотрим множество технологических процессов, которые упрощают абсолютно все взаимодействия сотрудников с покупателями и работу сотрудников в целом. За счет таких систем у компаний высвобождается огромный ресурс — время специалистов, которое они смогут посвятить другим вещам, на которые раньше этого времени не хватало. Поэтому благодаря этому времени у компаний появляется возможность расти и развиваться без привлечения новых сотрудников.

В данной работе рассмотрен процесс цифровизации в ретейле, в чем он заключается, как измерить его эффективность. Актуальность данной работы обоснована тенденцией развития экономики в мире и тенденцией развития общества в целом.

Научная проблема состоит в том, что процесс цифровизации и его эффективность изучены не до конца, существует множество разногласий и споров по этому поводу. Наша задача состоит в том, чтобы проанализировать сущность понятия «цифровизация», представить процесс цифровизации в ретейле: в чем он заключается, какие существуют тренды, а также выбрать способы измерения эффективности процесса цифровизации в ретейле на основе их анализа.

Цель работы — выбор способа измерения эффективности процесса цифровизации в ретейле на основе его анализа и апробация на материалах ООО «Леруа Мерлен Восток».

Задачи:

1. Проанализировать понятие «цифровизация».
2. Проанализировать суть цифровизации в экономике.
3. Выявить, в чем заключается процесс цифровизации в ретейле.
4. Проанализировать способы измерения эффективности процесса цифровизации в ретейле.
5. Проанализировать процесс цифровизации в ретейле на примере ООО «Леруа Мерлен Восток».

Объект исследования: ООО «Леруа Мерлен Восток».

Предмет исследования: процесс цифровизации в ретейле в России.

Можно сказать, что под понятием цифровизации понимается переход предприятий и отраслей экономики на такие способы производства и управления, которые основаны на информационных технологиях. Цифровизация делает возможным использование новейших технологий для улучшения качества производства и сокращения производственного цикла, а также позволяет использовать современные цифровые технологии для деятельности, которая в прошлом была невозможна [1].

Розничная торговля по уровню цифровизации обгоняет все другие сферы бизнеса. Именно ретейл задает тренд ускоренной доставки покупок и электронного обмена данными, а это невозможно без применения современных информационных технологий [2].

В рамках данного определения цифровизации экономики, цифровизацией ретейла можно назвать создание информационно-цифровых решений и инструментов, позволяющих лучше понять клиента, максимально оцифровать его активность и, основываясь на конкретных данных, предложить именно то, что ему нужно, и в нужный момент.

Это могут быть технологии самообслуживания, чат-боты, персонализированные системы лояльности и многое другое. Практически у всех сетевых игроков уже есть мобильные приложения и реализована возможность заказать продукты онлайн. Также в сфере ретейла востребованы решения в сфере BigData, применение нейросетей для анализа больших данных [3].

1. Акбердина В. В. Цифровая трансформация промышленного комплекса России // Сборник докладов Санкт-Петербургского Международного Экономического Конгресса (СПЭК-2018) «Форсайт «Россия»: новое индустриальное общество. Будущее». С-Пб. 2019. С. 11–24.
2. Цифровая трансформация в России — 2020. Аналитический отчет на базе опроса представителей российских компаний URL: [https://komanda-a.pro/projects/dtr\\_2020](https://komanda-a.pro/projects/dtr_2020) (дата обращения: 04.12.2022).
3. Ремига А. В. Клиентоориентированные решения в цифровизации (цифровой трансформации) ритейла // Вестник науки. 2021. № 10 (43). С. 37–40.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Соломенникова

УДК 338.2

## Выбор стратегии предприятия с использованием методов машинного обучения на примере предприятия АО «СМЦ-Трейд»

А. И. Харламов

Новосибирский государственный университет

В современных условиях постоянно меняющегося экономического окружения, недостатка и неопределенности информации, выбор стратегии развития предприятия становится сложной задачей.

Зачастую менеджмент компании, опираясь на собственные субъективные знания и опыт, выбирает не самую эффективную стратегию из-за искаженной информации, неправильного анализа ситуации и т. п. Поэтому при выборе стратегии нужно найти наиболее приемлемый метод, который бы позволили увеличить объективность выбора.

Проблему неэффективного выбора стратегии по мнению ряда авторов могут решить методы машинного обучения. Машинное обучение (МО) — это класс методов искусственного интеллекта, которые учат компьютеры делать то, что естественно для людей: учиться на практике (на реальных или «игрушечных» данных). Алгоритмы машинного обучения используют вычислительные методы для извлечения информации непосредственно из данных, не полагаясь на предопределенное уравнение в качестве модели [1].

Исходя из сказанного, цель данного исследования заключается в выборе стратегии развития предприятия при помощи методов машинного обучения.

Объектом исследования является предприятие АО «СМЦ-Трейд».

Предметом исследования является методы машинного обучения, пригодные для выбора стратегии предприятия.

Поставленная в работе цель определила следующие задачи исследования:

- анализ существующих традиционных моделей и методов к выбору стратегии развития предприятия, а также моделей и методов машинного обучения;
- обоснование наиболее точного метода машинного обучения при выборе варианта стратегии развития предприятия;
- создание методики выбора стратегии развития предприятия с помощью выбранного метода машинного обучения;
- апробация предложенной методики на предприятии АО «СМЦ-Трейд», анализ полученных результатов.

В данной работе был сделан акцент на обосновании приемлемых методов машинного обучения при выборе стратегии развития предприятия.

В качестве таких методов были выбраны следующие: деревья решений, опорных векторов (МОВ) и  $k$ -ближайших соседей. Критерием отбора метода является точность классификации. Точность классификации — это то насколько точно выборка аппроксимирует наблюдение.

Для предприятия АО «СМЦ-Трейд», которое занимается профилировкой металла, при помощи экспертов были выбраны следующие стратегии: диверсификация производимой продукции (вариант 1), сохранение положения на рынке (вариант 2), выживание (вариант 3). Также были выявлены критерии для оценки этих трех вариантов в среде программирования Python.

В результате было выявлено, что метод опорных векторов дает лучшую точность классификации, равную приблизительно 90 %. Именно по этой причине МОВ был использован в задаче выбора варианта развития предприятия АО «СМЦ-Трейд».

Таким образом, внедрение методов машинного обучения позволит менеджменту компании принимать решение о выборе стратегии, основываясь не только на субъективных оценках, но и на объективных данных, а также автоматизировать процесс выбора, тем самым снизив нагрузку на управленческий персонал.

1. Кричевский М. Л., Мартынова Ю. А. Выбор варианта развития предприятия методами машинного обучения // Вопросы инновационной экономики. 2022. Т. 12, № 2. С. 1099–1110.

Научный руководитель — Л. В. Перфильева

УДК 659, 519.2

## Минимизация рекламного бюджета при заданном риске неэффективного размещения рекламы в двух медиа

А.С. Черенева

Удмуртский государственный университет, Ижевск

Риск  $\rho$  неэффективной рекламы определяется в [1] как вероятность того, что случайно выбранная целевая аудитория не получит эффективную частоту контактов  $f_{эф}$  с запланированной рекламодателем рекламой. Эффективная частота контакта  $f_{эф}$  характеризует интенсивность, необходимую для достижения целей рекламы. В работе [1] показана минимизация рекламного риска в двух СМИ, где рейтинги каждого СМИ равны  $R_j$ , предельные охваты —  $G_j$ , а стоимость размещения рекламы в каждом СМИ —  $v_j$ ,  $j = 1, 2$ . Задача минимизации риска состоит в том, чтобы найти оптимальное количество рекламных объявлений в первом  $m_1$  и втором  $m_2$  СМИ, которые минимизируют риск  $\rho$  неэффективного размещения рекламы для данного рекламного бюджета  $V$ .

В данном исследовании предлагается рассмотреть задачу оптимизации в другой постановке. Будем минимизировать рекламный бюджет

$$V = \sum_{j=1}^L V_j \rightarrow \min$$

при заданном уровне риска

$$\rho(V_1, \dots, V_L) = \rho_0 = \text{const.}$$

Здесь  $\rho_0$  — заданный риск не получить необходимую для достижения цели рекламы частоту рекламных контактов,  $m_j$  и  $v_j$  — число и стоимость размещений рекламы в  $j$ -м медиа, поэтому  $V_j = m_j v_j$ .

Предлагается аналитическое решение данной задачи для двух медиа. Из формулы выше функцию для бюджета можно записать в таком виде:

$$V_j = m_1 v_1 + m_2 v_2. \tag{1}$$

А риск  $\rho$  можно представить как функцию числа размещений  $m_1, m_2$ :

$$\rho(m_1, m_2) = 1 - G_1(m_1) - G_2(m_2) + G_1(m_1)G_2(m_2),$$

где  $G_j(m_j)$  — охваты аудитории  $j$  медиа, являющиеся функциями чисел размещения рекламы  $m_j$ , рейтингов медиа  $R_j$  и их предельных охватов  $G_j$ :

$$G_j(m_j) = G_j \left[ 1 - \left( 1 - \frac{R_j}{G_j} \right)^{m_j} \right].$$

Из формулы риска после подстановки формул, определяющих предельный охват, выразим  $m_2$ . Подставляя полученную переменную в формулу (1), имеем функцию для рекламного бюджета как функцию одной переменной относительно  $m_1$ , которую исследуем на экстремум. Используя для этого стандартный алгоритм математического анализа, получаем точку минимума:

$$m_1 = \left[ \log_{\left(1 - \frac{R_1}{G_1}\right)} \left( \frac{G_1 P + (1 - G_2)(G_1^2 - G_1) - C + \sqrt{D}}{2G_1^2(1 - G_2)} \right) \right];$$

откуда

$$m_2 = \left[ \log_{\left(1 - \frac{R_2}{G_2}\right)} \left( \frac{P - G_1 \left(1 - \frac{R_1}{G_1}\right)^{m_1} (1 - G_2)}{G_2 \left(1 - G_1 + G_1 \left(1 - \frac{R_1}{G_1}\right)^{m_1}\right)} \right) \right],$$

где

$$D = (G_1 P + (1 - G_2)(G_1^2 - G_1) - C)^2 + 4G_1 P(1 - G_2)(G_1^2 - G_1);$$

$$P = \rho_0 - 1 + G_1 + G_2 + G_1 G_2;$$

$$\rho_0 = \text{const};$$

$$C = \frac{v_2 \ln \left(1 - \frac{R_1}{G_1}\right) G_1 (1 - G_1 - G_2 + G_1 G_2 + P)}{v_1 \ln \left(1 - \frac{R_2}{G_2}\right)}$$

Так как  $m_1$  — количество размещений в первом СМИ, то оно должно быть целым, поэтому надо рассмотреть и найти значение функции  $V$  в целых точках  $[m_1]$  и  $[m_1] + 1$ , где  $[m_1]$  обозначает целую часть числа  $m_1$ .

Таким образом, при заданном риске не получить необходимую для достижения цели рекламы частоту рекламных контактов, при найденных значениях  $m_j$  — количество размещений рекламы в  $j$ -ом медиа будут минимальны затраты на бюджет рекламной кампании в двух медиа.

1. Шматов Г. А., Модели теории медиапланирования и риск неэффективного размещения рекламы // Журнал экономической теории. 2018. № 1. С. 23–38.

Научный руководитель — канд. физ.-мат. наук, доц. Н. В. Латыпова

УДК 331.5:004

## Рынок труда в тренде цифровой трансформации информационного общества

А. А. Чистяков

Новосибирский государственный университет

Индустрия 4.0 породила новые парадигмы развития информационного общества, которое характеризуется следующими особенностями:

- формирование единого цифрового пространства, которое обеспечивает доступность мировых информационных технологий, а также характеризуется технологическим взаимодействием людей;
- рост удельной составляющей специалистов, занятых в ИТ-сферах, коммуникациях, созданием информационных услуг и продуктов;
- распространение цифровых инноваций производственной сферы, сферы услуг, различных сфер общественных жизни.

Переход к цифровой системе функционирования общества связан с развитием научно-технического прогресса, который обусловил формирование информационной экономической системы, развитие глобальных коммуникаций с применением интернет среды. Следовательно, актуализация сквозного характера цифровых технологий предопределяет взаимопроникновение и взаимодополнение факторов развития информационного общества.

Целью исследования является формирование комплексного представления о тенденциях развития рынка труда в условиях цифровой трансформации информационного общества.

На современном этапе выделяются следующие условия формирования цифрового рынка труда:

- развитие «интернета вещей», а также информационных технологий, обуславливающих его формирование;
- формирование новой системы производственной деятельности, включающей аддитивное производство и «сквозные технологии»;
- система распределительного реестра (блокчейн);
- использование биотехнологий в промышленности;
- применение технологий виртуальной реальности.

Данные технологии, оказывают разнонаправленное воздействие на рынок труда. Рабочие места становятся более автономными, приобретают гибкость и все чаще имеют творческую направленность. При этом удаленный режим работы становится более предпочтительным как для работника, так и для работодателя, в том числе благодаря расширяющимся возможностям для рационального планирования трудового процесса.

Выделим основные тенденции развития трудового потенциала и варианты решений в рамках развития четвертой промышленной революции (Индустрия 4.0).

1. Формирование альтернативных форм занятости: самозанятость, временные контракты, проектная работа. С 2020 г. по настоящее время по данным ФНС количество лиц, получивших статус самозанятого, возросло до 6 млн человек [1].

2. Потребность в освоении новых профессиональных навыков. В связи с развитием научно-технического прогресса, наблюдается потребность в формировании универсальных компетентностей на рынке труда.

Данные тенденции обуславливают необходимость постоянного обучения в течение всей жизни, которое целесообразно осуществлять на трехуровневой системе: повышение информированности о возможностях цифровых технологий, изучение технологий дистанционной занятости и развитие цифровых компетенций [2].

Следовательно, стремительное развитие цифровой трансформации значительно повышает спрос на цифровые навыки и формирует необходимость в повышении квалификационных требований в сфере цифровизации рынка труда.

1. Официальный сайт ФНС. URL: [www.nalog.gov.ru](http://www.nalog.gov.ru).
2. Формирование компетенций для Индустрии 4.0: рекомендации к действию / А. Л. Шевякова, Е. С. Петренко, Е. Н. Набиев [и др.] // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Т. 11, № 3.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. С. Д. Капелюк



УДК 338

## Укрепление научно-технического потенциала страны в целях обеспечения ее экономической безопасности

Ю.А. Чубачук

Сургутский государственный университет

Для обеспечения экономической безопасности государства необходимо постоянно совершенствовать и укреплять научно-техническую сферу, так как именно научно-технический потенциал дает возможность повысить конкурентоспособность отечественных услуг и продукции. Таким образом, научно-технический потенциал является одним из определяющих факторов в развитии устойчивого и безопасного государства.

В постсоветский период в России проводилось много реформ, затронувших научно-техническую сферу, которые по-разному отразились на состоянии страны, большинство исследователей отмечают именно негативный эффект. Тем не менее, именно накопленный научно-технический потенциал должен способствовать преодолению вызовов последних лет: это и последствия «пандемийного» кризиса, и развитие «цифровой экономики», и санкционные последствия. Целью нашего исследования является анализ научно-технического потенциала России и рассмотрение основных направлений его укрепления.

На основании проанализированных показателей, характеризующих научную деятельность в Российской Федерации за период с 2017 по 2021 г., можно сделать вывод, что Россия имеет научно-технический потенциал, но его состояние можно оценить, как «средний» [1].

На основании данных, предоставленных Росстатом, Россия имеет неплохой научно-технический потенциал, но его состояние можно оценить, как «средний». Так, число конструкторских организации по состоянию на конец 2021 г. по сравнению с 2018 г. снизилось на 22 единицы, число опытных заводов снизилось на 11 единиц — это негативно сказалось на состоянии научно-технической сферы, так именно данные организации представляли производственные и проектные услуги.

За исследуемый период также снизилось число государственных учреждений это не могло не отразиться на качестве научно-технической сферы, так как в структуре источников финансирования российской науки главным остается федеральный бюджет. На первый взгляд, позитивным моментом представляется рост внутренних затрат на научные исследования и разработки (+27 %), но это в фактических ценах, а в процентах к валовому внутреннему продукту увеличения нет.

При наличии существующей научно-технической базы необходимо решить ряд первоочередных задач, направленных на усиление экономической безопасности государства.

Изолированность российской промышленности от создаваемых в развитых странах технологий может привести к прогрессирующему организационному и техническому отставанию отечественных предприятий. В свою очередь это может привести к утрате

позиций России на мировых рынках наукоемкой продукции, так как необеспеченные высокотехнологичным сопровождением всего воспроизводственного процесса отрасли не смогут эффективно функционировать [2].

Для устранения научно-технического отставания от развитых стран необходимо сочетание как классических инструментов (например, индустриализация) [3], так и принципиально новых способов повышения уровня автоматизации и технологического производства.

Российский научный-технический потенциал находится в постоянном развитии, то есть существующие ресурсы могут обеспечить рост в технических и наукоемких производствах, но при соблюдении определенных условий. При грамотном подходе развития научно-технического потенциала, Россия сможет заблаговременно и точно реагировать на происходящие изменения и вызовы. Правильный подход к развитию научно-технического потенциала страны, позволит защитить национальную экономику от внешних угроз и обеспечить ее эффективное функционирование.

1. Росстат-Наука, инновации и технологии URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science/> (дата обращения: 23.02.2023).
2. Кузнецова Н. Г. Национальная экономика. Система потенциалов: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017, 367 с.
3. Внешнеэкономическое измерение новой индустриализации России. М: Изд-во Алетейя, 2015, 320 с.

Научный руководитель — д-р экон. наук, доц. Н. Ю. Ямпольская

УДК 338.27

## Анализ и практическое использование прикладных моделей рынков сельскохозяйственных культур

В. С. Шилов

Новосибирский государственный университет

Моделирование рынка сельскохозяйственных культур — достаточно сложный и трудоемкий процесс. В силу особенностей аграрного сектора, предпосылки стандартной микроэкономической теории нарушаются, и применение эконометрических методов, основанных на этой теории, также дает ошибочные результаты и прогнозы. К таким особенностям, помимо прочих, относятся: сезонность, жесткий лаг предложения, высокая неопределенность из-за погодных условий и неэластичность предложения, вызванная наличием севооборота.

С другой стороны, сложно переоценить практическую ценность информации и прогнозов, полученных с помощью хорошо подобранной модели. Точные прогнозы валового сбора урожая при грамотной политике регулирующего органа могут предотвратить «перекосы» производства культур. Информация о ценах позволяет фермерам принимать экономически обоснованные решения на стадии посева, а покупателям своевременно корректировать свой спрос.

К настоящему моменту в мировой практике можно выделить пять групп экономических моделей аграрных рынков, отличающихся уровнем анализа.

1. *Модели частичного равновесия* анализируют рыночное равновесие конкретных продуктов или отраслей.

2. *Вычислимые модели общего равновесия* анализируют взаимодействие между несколькими рынками и секторами экономики.

3. *Динамические модели* анализируют поведение экономических агентов и рынков за несколько периодов. К этой группе относится классические паутинообразные модели.

4. *Модели на уровне хозяйств* (ферм) учитывают такие факторы, как размер фермы, методы производства и стоимость ресурсов, чтобы понять, как изменения в сельскохозяйственном секторе влияют на отдельные хозяйства.

5. *Многоагентные модели* имитируют поведение нескольких экономических агентов, таких как фермеры, переработчики и розничные торговцы.

Каждый из этих типов имеет свои сильные стороны и ограничения и полезен для решения различных типов исследовательских вопросов в агроэкономике.

В данной работе представлена собственная динамическая модель для прогнозирования величины спроса и предложения, цены отдельно взятой культуры с учетом влияния внешних факторов. Модель представляет собой модификацию классической паутинообразной модели с включением внешних факторов, ожиданий агентов, случайных величин, моделирующих неопределенность погодных условий, и межрыночных взаимодействий. В исследовании дается развернутая экономическая интерпретация всем

включенным элементам. Представлен сравнительный анализ данной динамической модели с имеющимися в научной литературе агроэкономическими моделями.

Для инициализации в работе используются исторические данные Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO).

Научный руководитель — ст. препод. С. В. Бусыгин

# МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ (ТОЛЬКО НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ) ДЛЯ МАГИСТРАНТОВ

UDC 336.7

## Evaluating the performance of the PRC Banking System by using Stochastic Frontier Approach

Ma Bin

Novosibirsk State University

The banking sector of China is developing intensively. Since 1979, the PRC Government began to carry out reforms in the banking sector, the purpose of which was to use the advantages of a market economy in the interests of developing both private capital and the country's economy. At the same time, the development of banking technologies took place, the volume of banking assets and operations grew. Commercial banks have received significant development, they have adapted to the need to independently determine development strategies and at the same time take into account the strict requirements of the regulator.

The regulator of the banking system, the People's Bank of China, closely monitors the activities of commercial banks, paying attention to creating conditions under which banks can create profits and be competitive. Profitability measures the overall level of development and sustainable performance of commercial banks [Cui Man, 2021]. As noted by a number of scientists, in addition to traditional methods, boundary methods can be used to analyze the profitability of the banking system. These methods make it possible to build the production possibilities frontier of economic entities and estimate the distance that separates the position of an individual subject from this frontier. This parameter is called technical efficiency.

Among the boundary methods, parametric and nonparametric methods are distinguished. In our study, we used a parametric method, the essence of which can be characterized as follows. The production possibility frontier is based on a Cobb-Douglas-type function with parameter estimation based on regression methods. It is assumed that the residuals obtained during the construction of the regression model contain both a non-random component, which allows estimating the distance to the boundary (i.e., technical efficiency), and a random component [Fu XiaoXia, 2006].

There are many results of using parametric methods to analyze the profitability of banking systems, but few such works have been done for the PRC. The reason lies both in the lack of information and the difficulties associated with determining the determinants that characterize production factors, management factors and external factors in the profitability function.

We believe that analysis of the profitability of the Chinese banking system by the frontier method will allow us to assess the integral position of all banks, assess their ability to create profits, and identify trends in technical efficiency.

We believe that the reforms of the PRC banking system have contributed to the growth of profitability, but they are different in different sectors of the PRC banking system. Therefore, the analysis of profitability should be carried out by groups of banks.

ROE dropped from 23,4 % in 2013 to 15 % in 2020, and ROA dropped from 1,15 % in 2012 to 0,6 % in 2020. Both indicators have been declining.

Therefore, the main purpose of this paper is to analyze banking system profitability of the Peoples Republic of China by stochastic frontier approach.

The task is divided into the following three:

1) Analysis of the advantages of SFA (stochastic frontier analysis) in assessing the profitability of the banking system .

2) Identify research methods to measure using SFA methodology.

3) Analyze the efficiency of Chinese banks through the structure of the data obtained.

The results obtained showed that as a result of the reforms, the main measures of which were implemented before 2012, the banking system of the PRC has become highly efficient and demonstrates a good ability to create profits. Large systemic banks, which combine about 60% of the banking system's assets, demonstrate stable technical efficiency. Agricultural banks show a significant increase in technical efficiency, which, however, is explained by measures of state support for agricultural producers. City banks show a downward trend in efficiency, this is due to increased competition with joint-stock and system banks for citizens and companies operating in the urban environment. The joint-stock banks that were created as a result of the reforms also show a decrease in efficiency. Perhaps this is due to competition with shadow banks, which was noted in a number of works.

In general, our results make it possible to more clearly and reliably assess the profitability of commercial banks from the standpoint of their potential.

Scientific supervisor — Assoc. Prof. A.A. Perfiliev

UDC 338.2

## **The analysis of the effect of carbon emissions tax in different countries and the development of recommendations for China**

J. Kang

Novosibirsk State University

The global warming is now an indisputable fact and its damage on human beings has become one of the most serious threats in the world. In order to reduce CO<sub>2</sub> emissions, numerous policy methods have been implemented which include emission trading systems, emission standards, carbon and energy tax. Among these methods, the carbon tax, with its dual attributes of environmental law and tax law, as well as the functions of both market and governance mechanisms, is receiving increasing attention from countries all over the world. Many developed countries have already adopted carbon taxes to curb carbon emissions and reduce energy consumption. However, carbon tax inevitably has its own defects, in the short term, it will raise the prices of related products and increase the cost of enterprises, and mitigation impact of the carbon tax is also uncertain. These potential negative impacts of carbon tax have hindrance policymakers from implementing the policy.

The idea of this investigation will focus on the actual mitigation effects during the implementation of carbon taxes in several countries. The aim of this investigation is to evaluate the effectiveness of carbon tax.

According to the goal of the research, the following objectives are assigned:

- 1) make a comparative analysis of carbon tax model in such countries and the world regions as where they already exist
- 2) make an analysis of methodological approaches to assess the efficiency of carbon tax
- 3) build an econometric model for empirical analysis
- 4) make an analysis and explanation of the result, and develop recommendations for countries that have not introduced carbon taxes

The object of this study is carbon tax in different countries.

The subject is assessment of the mitigation effect of carbon tax.

The study method is based on the method of economic and comparative analysis and econometric analysis as well.

The data used for the investigation is from World Bank, International Energy Agency and Global Carbon Budget.

Based on the results of existing studies, I find that there is still controversy about the impact of carbon taxes on the international competitiveness of industries, or the impact of tax exemptions on emission reductions in different industries. In addition, most studies on carbon tax are mainly based on simulations under different scenarios; a few have empirically analyzed the impact of carbon tax. A direct comparison is too crude, as there are many factors that cannot be ignored. And for multiple countries, the CGE model is very difficult to work with. As a major tool in policy effect assessment methods, the double difference method is gaining more

and more popularity. Therefore, the difference-in-difference approach is used to estimate the actual impact of carbon tax with a view to providing more experience for countries that are about to impose a carbon tax.

The further investigation will be about developing a DID model for assessing the effects of the carbon tax.

Scientific supervisor — Cand. of Economics Sciences, Assistant A. I. Savina



UDC 338.45

## **Multi criteria evaluation of the economic, social and environmental performance of the petroleum companies**

D. Kim

Novosibirsk State University

Russia is not only the largest country in the world, but also the world's third-largest oil producer and the world's second-largest natural gas producer. About 11 % of the world's oil supply comes from Russia, and 22,5 trillion cubic feet of the world's natural gas supply comes from Russia. As such, Russia is home to the world's largest integrated oil and gas company. For Russian energy companies, the oil and petroleum business are very important both to the domestic economy and to the global energy market. Therefore, oil and gas companies still show strong positions in international rankings [1].

Nowadays the fuel and energy (petroleum and coal) companies face new challenges due to increased pressure to follow environmental regulation. There are a number of strategies and instruments that companies can apply in order to meet new obligations. However, all of these instruments (management of assets, human capital management, operational management, investment decisions) can influence the financial, social and environmental performance of the company [2].

As the world's population and living standards change, the global demand for energy is increasing. Significant investment is required in energy resources, including oil and gas, to meet energy demand. But the biggest problem with Russia's oil business is the lack of investment. Russian companies face various problems if they do not receive investment. One of the growing trends in investment is green funds or sustainable investment. Most companies strive to implement and sustainable change. Also, investors pay more attention to the environmental performance of the companies [3].

This research suggests the need for a management approach to assess the joint impact of environmental, financial and social indicators on the performance of fuel and energy companies. Therefore, this research is carried out the multi criteria measurement of the performance of the petroleum companies [4].

The aim of this research is to provide managerial approach to the assessment to the assessment of the joint influence of the environmental, financial and social indicators on the performance of the fuel and energy companies to facilitate decision making.

According to this aim, the following objectives can be specified:

1. Literature review of the modern aspects of the environmental strategies of the companies and main financial indicators and ratios of the companies' performance, especially in energy and fuel sectors.

2. Analysis of the approaches for the assessment of the connection between environmental goals, activities and financial indicators.

3. Choice and upgrade of the appropriate approach; calculations analysis of the results and recommendation for the decision-makers.

The object of the research is set of indicators of financial performance of the Russian petroleum companies.

The subject of the research is the multi criteria measurement of performance of the petroleum companies.

The methodology of the research is to develop an algorithm.

Algorithm of the research can be specified as follows:

1. Choice and calculation of the indicators of the economic, social and environmental performance of the company.
2. Choice of the indicators with the highest impact
3. Scaling and normalizing of the dataset
4. Calculation of the aggregated indicators in the chosen areas (economic, social and environmental performance)
5. Calculation of the aggregated indicator applying a geometric mean formular.
6. Comparison of the intermediate and final indicators for different years and companies to point out areas for improvement for the company.

The methods of the research include chain substitution and geometric mean formular in the algorithmic process.

The data used of the for the research is from the financial statements and publicly available sustainable development report for the period 2018–2021 from the Russian petroleum companies.

The result of the research provides a comparison of sustainable development indicator for company that value environmental performance and those that don't value environmental performance. It is revealed that not only economic and social performance affect investor decisions, but environmental performance is shown to have a significant impact on overall performance.

1. McGee R. W. Prospects for Russia's oil industry // SSRN. URL: <https://ssrn.com/abstract=800927> (Date of access: 18.11.2022).
2. Orazalin N., Monowar M. Economic, environmental, and social performance indicators of sustainability reporting: Evidence from the Russian oil and gas industry // Energy policy. 2018. Vol. 121. P. 1–10.
3. Charneca P. M. C. How consumers perceive the impact of sustainable strategies in Energy Companies: British Petroleum case. URL: <https://repositorio.ucp.pt/handle/10400.14/31289> (Date of access: 18.11.2022).
4. Komarova A. V., Sustainable development and environmental performance of the mining companies // 21st International Multidisciplinary Scientific GeoConference SGEM 2021. P. 1–7.

Scientific supervisor — Cand. Econ., Assoc. Prof. A. V. Komarova

UDC 338.2

## **The impact of the macroeconomic effect of green finance on the Chinese economy**

L. Chi

Novosibirsk State University

Since the 1980s, China's economic development has been changing with each passing day, and great achievements that have attracted worldwide attention have been made. However, there are hidden worries behind the achievements of China's economic growth. The extensive growth mode that China has implemented for a long time has brought about rapid economic growth, but in the long run, it has caused serious environmental pollution and consumed a lot of energy. In addition, there are excessive emissions of carbon dioxide and other greenhouse gases. Facing the increasingly severe problems of resource consumption and environmental pollution, the development of green finance is an inevitable choice to improve the ecological environment, promote the transformation of economic structure, and achieve sustainable economic development.

The idea of my investigation is topical because from a theoretical point of view, there are still debates in academic circles. The debate is not only on the meaning of green finance, but also on the relationship between green finance development and economic growth. Some scholars believe that financial development promotes economic growth, while others believe that Financial development only promotes the improvement of economic quality and does not play a role in economic growth.

And from a practical point of view, China's current economic development has entered a new model, and the traditional extensive economic development model cannot be sustained. To realize the transformation of the economic development mode, guide the optimization, adjustment and upgrading of the industrial structure, and achieve energy conservation and emission reduction are inseparable from the development of green finance. Green finance can improve the breadth and depth of economic development, and its macroeconomic effects will affect many aspects of economic development, which has a guiding role for China's ongoing economic structural transformation and the designation of related policies. Therefore, analyzing and understanding the relationship between green finance and economic development is not only of practical significance, but will remain a hot topic that scholars are willing to analyze for a long time in the future.

The goal of this investigation is to through relevant literature analysis, understand how green finance affects economic development, analyze the role mechanism of green finance on economic development, and summarize the current blind spots and deficiencies, so as to prepare for the next research, and hope to put forward suggestions based on the research results. corresponding policy recommendations.

According to the goal of the research the objectives are as follows:

1. Analyze the definition of green finance in the existing literature, and analyze the relationship between the macroeconomic effects of financial policies and economic development, and summarize my own views.

2. Analyze existing methods for evaluating green finance and economic development, and make your own conclusions.

3. Determine the ways and tools to further analyze the macroeconomic effects of green finance on economic development, and establish theoretical basis.

4. Use the Difference-in-differences model to conduct a comparative analysis of regions that implement green financial policies, and select the GDP growth scale, GDP growth rate and economic development level for analysis.

The study methods that will be used in the work are literature research, inductive analysis, model analysis, comparative analysis.

The data used for investigation are China Statistical Yearbook, China Financial Yearbook, China Science and Technology Statistical Yearbook, China Environmental Statistical Yearbook, Regional Statistical Yearbook.

The results of the research will depend on the calculations of the model. We added two green financial policies into the DID model, and then selected the economic growth scale, economic growth speed and economic development level for analysis. My expected research result is that green finance can promote the scale and speed of China's economic growth, but to improve the level of economic development, it is still necessary to implement green financial policies for a long time and constantly revise and improve them. I will study this issue further and make my own policy recommendations based on the research results.

Scientific supervisor — Cand. of Economics Sciences, Assistant A. I. Savina

UDC 334.021 + 330.322.1

## **Public Private Partnership in Higher Education: A Means of Alternative Funding for Teachers In-Service Training in Nigeria**

T. A. Ologundudu

Novosibirsk State University

Since the last decade, employers have constantly and unanimously called out Nigerian higher institutions (the universities) and by extension the federal government, alleging of the production of half-baked graduates or unemployable graduates. The term unemployable graduate is made to mean that the majority of the graduates being churned out from the higher institutions are not fit for the world of work due to various reasons from lack of soft skills such as effective communication, problem solving, et cetera to lack of technical skills which made them unfit to perform graduate level assignment with minimum supervision. This left a wide skills-gap in the industry sectors while employers of labour turned to hiring expatriates for technical jobs, making young persons to lose faith in the Nigerian university system to turn to foreign education, a consequence of which is brain drain currently ravaging Sub-Saharan Africa.

The idea of this investigation is topical because as a relatively new and evolving area of research, the outcome will contribute to understanding the benefits, challenges, and best practices associated with public-private partnerships in higher education especially the knowledge area (human capital development). This will contribute to the broader field of higher education financing and policy, as public-private partnerships are increasingly being seen as a potential solution to funding challenges faced by higher education institutions around the world. It will in addition shed new light on the effectiveness of public-private partnerships in this context, and provide guidance for policymakers and education leaders seeking to implement successful partnerships that attract private investment and improve funding for higher education.

The goal of this investigation is to develop directions for improving the effectiveness of public-private partnerships in higher education to better attract private investment and improve funding for higher education institutions. This paper will thus serve as a basis for further research on solidifying the existing approach to PPP funding of academic staff in Nigerian universities as well as its attractiveness for private investors. In line with the goal of this research, the following objectives are hereby assigned.

1. To identify the different forms of public-private partnerships in higher education that can improve funding and attract private investment.
2. To analyze the benefits and challenges of public-private partnerships in higher education as an investment vehicle for private investors.
3. To evaluate the impact of public-private partnerships on research and development outcomes in higher education.
4. To evaluate the impact of public-private partnerships on funding for higher education institutions and the associated returns on investment for private investors.

5. To provide recommendations for improving the effectiveness of public-private partnerships in higher education to better attract private investment and improve funding for higher education institutions.

The object of the research is public-private partnerships in higher education.

The subject of the study is the financial well-being of lecturers in higher education and the different forms of public-private partnerships that can provide alternative funding for them.

The methodologies employed for this research was a mix of quantitative and case study approach. A purposive sampling technique to collect data from respondents made up of academic staff from three Nigerian universities and an analysis comprising of different real life scenarios of public private partnership projects in the universities were done to extract the model used and appraise their uniqueness for both social and private returns. The quantitative data used for the investigation was gotten through a survey administered on university faculties in order to identify the gaps in funding and justify the need for a public private partnership in higher institution. Furthermore, a case study approach was used in order to allow investigations into the differences between what was planned and what actually occurred during the project implementation.

The result of the research will reflect the types of public private partnership that are available with justification for one which is most advised to adopt in accordance to the unique Nigerian situation as well as how PPP can be made to be mutually beneficial to the stakeholders involved.

Scientific supervisor — Cand. Econ., Assoc. Prof. N. S. Epifanova

UDC 336.7

## **Comparison of the profitability of the banking system of China and the Russian Federation using stochastic frontal boundaries**

Wang Zhao

Novosibirsk State University

Of all the patterns shown around the world, China and Russia have made great headway in aspects of politics, economics, and the military. As the crucial industry in the financial sector, even the national economy, the banking system's profitability is vital for both China and Russia. There is a lot of statistical data we can use for comparison of the banking system of China and Russia. We can detect some differences and similarities. This will help to use the best management practices for the successful development of the banking system in each of our countries.

With many related papers made by other excellent authors, I selected several measures and finally decide on the stochastic frontal boundaries as to how we deal with all the statics and calculate the final profitability.

The banking system plays a significant role in the economic regulation of the national economy. With the development of the banking system, the profitability of a bank is more and more important in comparison to the strength of banks. As the world pattern evolves, the Russian Federation and China gradually achieve strategic partnerships in many aspects. It means a lot to research the comparison of the profitability of the banking system of the Russian Federation and China. As we are about to create more corporations in the field of finance, to make both two countries better. Commercial banks play an important role in economic regulation, ensuring rapid economic development and planning social and economic reforms. With the continuous development of the market economy, the reform of the banking system is imperative.

The goal is to analyze the profitability of the banking system in China and Russia to deal with the problems China and Russia facing at the current environment.

According to the aim of the research, the following objectives were set:

- 1) To analyze the current state of the Russian Federation's banking system.
- 2) To analyze the current state of China's banking system.
- 3) To select the measurement method suitable for this study.
- 4) To calculate the profitability of the banking systems in China and Russia.
- 5) To compare and summarize the profitability of the banking system in China and Russia to deal with the problems China and Russia facing at the current environment.
- 6) To conclude and make suggestions for managers.

To analyze the banking system, we must not only analyze its financial results but also study its effectiveness of the banking system. With the deepening of the reform of the financial system, the reform aimed at the incorporation and listing of commercial banks has continuously improved the overall competitiveness of Chinese commercial banks.

For practical calculations, data on the banking system of China and the Russian Federation for 2011–2020 were used.

The Chinese data sample was used unchanged and included 241 banks. The sample of the Russian Federation was adjusted to 100 banks. Small banks were excluded from it. Both samples represent more than 80 % of the assets of the banking systems of each of the countries. I chose large commercial banks, because we can get a lot of information about them, and they have a strong connection with the national economy. Big commercial banks can respond quickly to regulators' demands. Large commercial banks can always actively cooperate with the government to make corresponding adjustments according to the requirements of the macroeconomy. The asset management of large commercial banks is of great significance to the development of the banking industry and is closely related to the growth of the domestic economy.

According to some related articles, methods of Econometrics provide several available measures of solving profitability. I choose stochastic frontier analysis because the SFA method assumes that the random error of the storage is infinitely close to zero, which means the efficiency level is relatively constant over time.

Stochastic frontier analysis (SFA) is a method of economic modeling. It has its starting point in the stochastic production frontier models simultaneously introduced by Aigner, Lovell, and Schmidt (1977) and Meeusen and Van den Broeck (1977).

Based on the SFA model, the profit efficiency of 10 Chinese commercial banks and 10 Russian commercial banks are calculated by using R software.

The SFA method allows us to evaluate non-random determinants that do not have a quantitative assessment. Experts attribute this to the influence of management, the influence of the regulator, and innovation processes. We believe that such factors should have a strong impact on bank profitability. They are called technical efficiency. We obtained technical efficiency indicators (in the range from 0 to 1) for each bank in each observation period.

Our results show that the impact of technical efficiency on the profitability of Chinese banks is higher than that of Russian banks. It continues to grow. Russian banks have little efficiency. Russian banks should pay attention to the importance of banking regulation and not rely solely on market mechanisms.

Scientific supervisor — Associate Prof. A. A. Perfiliev



UDC 338.28

## **Cost-benefit analysis in health project assessment (Example of a Russian Outpatient Clinics' Project in the Novosibirsk Region)**

M. R. Zafarjonova

Novosibirsk State University

Human capital, a major source of economic growth, is substantially underpinned by social infrastructure, in particular healthcare. A number of studies have demonstrated current underinvestment in social infrastructure threatening sustainable economic development, which was highlighted more than ever by Covid-19 pandemic [1]. Despite the acknowledged importance, health infrastructure projects often fail to meet requirements at the stage of ex ante analysis. The limited fiscal space available for public infrastructure investment on the one hand, and the little or no opportunity (probability) of positive financial results inherent to social projects on the other constraint the investment flow. However, the financial efficiency of the health projects cannot be a decisive factor. It is the social effect, positive impact of the project to the health of the residents of the region, that come to the fore in the project analysis. Therefore, there is a need to develop comprehensive quantitative methods for evaluating such projects.

The goal of the study is to elaborate an integrated method for evaluating the efficiency of investment projects in social infrastructure in general, and healthcare in particular.

To achieve the goal, the following tasks were set:

- to study existing methods of project assessment in healthcare;
- to explore the approaches of social effect inclusion in project assessment;
- to establish financial-economic model for health projects, considering distribution of project results among participant;
- to test the developed method in a real project case.

In this paper we propose to apply a financial-economic model formulated in the framework of cost-benefit analysis — an approach widely used in the practice of international financial organizations (World Bank, European Investment Bank, Asian Development Bank). The financial bloc of the model is focused on the analysis of financial return on investment in fixed and working capital, taking the terminal value into account. The project's financial efficiency is assessed using net present value with the traditional financial discount rate. The economic bloc takes care of social and tax effects. One of the important tasks in this approach is the definition of social effects in terms of money. To this end, we apply the method of fiscal multipliers, which implies that the value of operating expenses, excluding depreciation and VAT, is multiplied by a given multiplier at each period of project lifecycle. In our experimental calculations, we use the estimates of the Center for Strategic Research, that propose the budget multiplier for the healthcare in Russia to be 1.25 [2].

The discussed method was tested on the example of the largest health project in Novosibirsk — the construction of seven outpatient hospitals for existing polyclinics on allocated

land plots. The project is being implemented under the Public-Private Partnership Agreement signed in 2019. In this Agreement, the implementation period is 10 years, while the cost of building and equipping clinics was estimated at 7,8 billion rubles, with these costs being increased recently. In this paper, our experimental calculations for the project were carried out according to the Agreement, 2019.

Our estimates present how dramatically the project assessment results change with the inclusion of government support and with the consideration of social and tax effects. At a discount rate of 7,3 %, the financial NPV is negative (-1 741 602,4 thousand rubles), which indicates the insufficient financial efficiency of the project for implementation. When state support is provided in the form of budget financing of investments, the discounted financial NPV becomes positive in the amount of 3 401 316,6 thousand rubles. However, with the transition to the assessment of the economic efficiency, taking into account projects' social and tax effects, conclusions fundamentally change. The economic NPV of the project reaches 12 966 953,1 thousand rubles, the IRR of 413 % significantly exceeds the value of the applied discount rate, indicating a significant margin of safety relative to possible adverse changes.

1. OECD (2021), OECD Implementation Handbook for Quality Infrastructure Investment: Supporting a Sustainable Recovery from the COVID-19 Crisis.
2. Kudrin A., Sokolov I. Fiscal maneuver and restructuring the Russian economy // Voprosy Ekonomiki. 2017. № 9. P. 5–27 (in Russ).

Scientific advisor — Dr. Econ., Prof. T. S. Novikova

# ПРЕДПРИЯТИЯ: ИННОВАЦИОННОЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 657.1

## Переоценка объектов основных средств в бухгалтерском учете

Т. О. Абрамова

Сибирский университет потребительской кооперации  
(СибУПК), Новосибирск

Объекты основных средств в процессе эксплуатации изменяют свою стоимость, увеличивая либо уменьшая ее. Часть основных средств снижает стоимость за счет осуществления процесса амортизации. Однако возникают также обстоятельства, когда у основного средства возрастает стоимость в ходе переоценки активов. Таким образом, такой показатель как стоимость основных средств непрерывно динамичен, постоянно изменяясь. Данный факт необходимо постоянно отслеживать в бухгалтерском учете на предмет правильности отражения бухгалтерских записей и расчетов по изменению стоимости.

Согласно ФСБУ 6/2020 «Основные средства» существует два метода проведения переоценки объекта основного средства (как первоначальной стоимости, так и его амортизации):

1) пропорциональный метод — переоценка происходит таким образом, чтобы итоговая балансовая стоимость данного актива в результате была такой же величины что и справедливая стоимость объекта;

2) метод обнуления амортизации — данный метод осуществляется в два этапа: на первом этапе из первоначальной стоимости актива вычитается накопленная амортизация; на втором этапе получившаяся сумма переоценивается так, чтобы она была соразмерна справедливой стоимости данного актива.

Согласно п. 16 ФСБУ 6/2020 «периодичность переоценки основных средств определяется организацией исходя из того, в какой степени справедливая стоимость таких основных средств подвержена изменениям» [1].

Результаты (изменения) полученные в ходе переоценки отражаются в бухгалтерском учете по-разному в связи с условием первоначальной переоценки и непосредственно ее результата (уценка либо дооценка объектов основных средств). В случае когда в ходе первичной операции получена уценка, сумма зачисляется в прочие расходы компании; если получена дооценка — сумма относится на совокупный финансовый результат компании.

При этом возможно формирование накопленной дооценки объектов — совокупность всех сумм переоценки, учитываемые в составе совокупного финансового результата (без зачисления в прибыль (убыток)). Когда организация производит учет такой дооценки впервые, ее необходимо учесть отдельно, как часть III раздела бухгалтерского баланса «Капитал». В дальнейшем по повторном формировании данного вида дооценки отражаются операции по списанию ее в нераспределенную прибыль компании.

Рассмотрим практическую ситуацию первичной переоценки объекта основных средств в учете организации.

Организация ОАО «РЖД» имеет в составе основных средств тепловоз, первоначальная стоимость которого на 31.12.2020 г. равна 864 000 руб. Сумма начисленной амортизации — 98 240 руб. Срок полезного использования — 17 лет (204 месяца). По итоговым данным переоценки на 31.12.2020 г. фактическая рыночная стоимость тепловоза равна 923 000 руб. В учете по результатам дооценки произведены следующие бухгалтерские записи:

№ п/п	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Содержание операции
1	01 «Основные средства»	83 «Добавочный капитал»	59 000	Осуществлена дооценка объекта основных средств Расчет: 923 000–864 000
2	83 «Добавочный капитал»	02 «Амортизация основных средств»	6 709	Осуществлена дооценка амортизации Расчет: $\frac{923000}{864000} \times 98240 - 98240$

На следующий год ОАО «РЖД» уменьшило текущую стоимость тепловоза, которая на 31.12.2021 г. составила 810 000 руб. Накопленная сумма амортизация на 31.12.2021 г. составила 157 031 руб., в результате чего произошла уценка актива на 113 000 руб. (923 000 – 810 000), что больше суммы, полученной в 2019 г. в ходе дооценки.

В соответствии с п.19 ФСБУ 6/2020 уценка, которая «уменьшает признанные в таком же порядке в прошлые периоды суммы дооценки таких основных средств, отражается в составе совокупного финансового результата периода, в котором проведена уценка» [1]. В связи с чем, уценка амортизации зачисляется на прочие доходы компании. В учете по результатам уценки произведены следующие бухгалтерские записи.

№ п/п	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Содержание операции
1	02 «Амортизация основных средств»	91 субсчет «Прочие доходы»	6 709	Отражена уценка амортизации
2	83 «Добавочный капитал»	01 «Основные средства»	59 000	Осуществлена уценка объекта ОС в пределах дооценки прошлого года
3	91 субсчет «Прочие расходы»	01 «Основные средства»	54 000	Произведена уценка объекта ОС сверх суммы дооценки Расчет: 113 000–59 000

Если в ходе проведения переоценки основных средств их стоимость возрастает, то получаемая (положительная) разность учитывается в капитале организации («прирост от переоценки»). Когда в ходе переоценки стоимость объектов снижается, то данная

отрицательная разница относится на дебет созданного в этих целях счета «Прирост переоценки». «Если кредитовое сальдо счета «Прирост переоценки» исчерпано или счет не создавался, то разница относится на убытки» [2, с. 45].

Переоценка активов необходима для выявления итоговой величины и структуры стоимости объекта. Исходя из этого организация проводит необходимые мероприятия и осуществляет условия для достоверного обоснования накоплений денежных средств на модернизацию и ремонт основных средств, а также для формирования изначальной стоимостной базы в целях проведения оценки имеющегося в организации имущества.

1. Приказ Минфина России от 17.09.2020 г. № 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения».
2. Галайда А. М. Эволюция учета переоценки основных средств / А. М. Галайда // Экономика. Социология. Право, 2016. № 1. С. 41–46.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доц. С. В. Колчугин

## Разработка рекомендаций по развитию системы выдачи заказов ООО «Леруа Мерлен Восток»

М. А. Алемасова

Новосибирский государственный университет

В современном мире люди ежедневно совершают покупки в интернете. Такой шопинг имеет множество преимуществ, ведь нужно всего лишь создать заказ, оплатить его онлайн, и заказать доставку удобным способом. Как правило, клиенту предоставляется возможность самовывоза (для этого нужно самостоятельно добираться до магазина, что не всегда удобно), заказать доставку курьером (как правило, это требует значительных финансовых затрат) либо забрать товар в ближайшем пункте выдачи товаров или постамате. Для многих именно последний из перечисленных вариантов является предпочтительным, поскольку в большинстве случаев является бесплатным, позволяет не зависеть от времени, как при доставке курьером, и выбрать удобную точку. Поэтому многие крупные компании, в том числе «Леруа Мерлен» [1], начали предоставлять своим клиентам возможность доставки онлайн-заказа в собственный или партнерский постамат.

Актуальность данной темы заключается в том, что компании сталкиваются с необходимостью приспосабливаться к новым условиям рыночной среды, возникающим в результате развития рынка электронной торговли, а также внедрять стратегические инициативы, способствующие удовлетворению меняющихся потребностей клиентов.

Целью работы является предложение и обоснование рекомендаций по расположению постаматов Леруа Мерлен и увеличение их оборачиваемости.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- проанализировать теоретические аспекты, особенности логистической и сервисной инфраструктуры, необходимой для размещения постамата;
- дать характеристику системе выдачи интернет-заказов в компании «Леруа Мерлен Восток»;
- обосновать актуальность открытия постамата (для покупателей и магазина);
- выявить подходящие точки расположения постаматов.

Объектом исследования является ООО «Леруа Мерлен Восток» — международная компания-ритейлер, специализирующаяся на продаже товаров для строительства, отделки и обустройства дома, дачи и сада.

Предметом исследования является эффективность открытия постаматов компании.

Для определения мест размещения постамата используются метод полного перебора, метод определения центра тяжести, эвристические методы, метод анализа иерархий, классическая транспортная задача.

В работе проанализированы теоретические аспекты и особенности распределительной логистики, электронной коммерции, включая определения классификации,

методы проектирования каналов распределения, охарактеризована система выдачи интернет-заказов в компании «Леруа Мерлен Восток». В результате исследования осуществлен и обоснован выбор локации постаматов, обеспечивающей увеличение их оборачиваемости.

1. Официальный сайт «Леруа Мерлен Восток». URL: <https://novosibirsk.leroymerlin.ru/service/punkty-vydachi-zakazov/> (дата обращения: 25.11.2022).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Прищенко

## Моделирование продаж на примере торговой группы «ИКЕА»

О. В. Базанова

Новосибирский государственный университет

В современной экономике потребительский рынок имеет два измерения: «реальный» потребительский рынок и виртуальный в пространстве интернета. Оба рынка равно важны для производителя и дистрибьютора, но маркетинговые стратегии по привлечению потребителей и формированию спроса имеют различия для данных рынков. В связи с этим возникает необходимость адаптировать существующие модели моделирования продаж для виртуального пространства.

В мире происходит все больший рост конкуренции между компаниями и производителями, которым приходится прикладывать огромные усилия для завоевания определенной доли рынка и для того, чтобы удержать эту долю. Для этого компании в зависимости от выбранной стратегии предприятия могут повышать качество товаров и услуг, снижать издержки для снижения стоимости товаров или применять различные маркетинговые инструменты для завоевания доверия потенциальных потребителей. Этот аспект конкуренции набирает всю большую актуальность в настоящее время.

Компании готовы тратить огромные средства на маркетинговые исследования и на выбор наиболее эффективной маркетинговой стратегии вывода нового или обновленного продукта на рынок, и делают это неслучайно. Большинство провальных проектов, следствием которых являются колоссальные финансовые потери, запускаются именно из-за ошибок, допущенных маркетологами на этом этапе. В большинстве случаев, даже если запуск нового продукта или услуги на рынке прошел успешно, и компания получает прибыль, этот результат можно было бы улучшить с помощью внесения корректировок в маркетинговый план, особенно с помощью правильно подобранного соотношения использования различных инструментов создания осведомленности.

Выбор таких инструментов должен основываться исходя из структуры потребителей компании, из их восприимчивости к тем или иным способам создания осведомленности и доведения информации о продукте. Так, в данном исследовании выдвигается и исследуется гипотеза о том, что те инструменты, которые позволят достичь наибольшего отклика у рефлекторных потребителей, могут не оказать никакого воздействия на рациональных потребителей или даже негативно повлиять на их решение о покупке.

Предполагается, что перераспределение средств на различные маркетинговые мероприятия для того, чтобы точно ориентироваться на тот или иной тип потребителя, позволит повысить прибыльность компании путем создания большей осведомленности потребителей о продукте или услуге, роста вероятности пробной и повторной покупке.

Также предполагается, что целевой подход к потребителям позволит компании успешней формировать сегмент лояльных потребителей, предъявляющих постоянный спрос, что также является одной из основных целей менеджмента каждой фирмы.



В данной работе поднимается проблема применения целевого подхода при составлении и выборе маркетинговой стратегии компании. Многие годы компании сегментировали свои клиентов, исходя из их пола, возраста, места работы и проживания. Однако такой подход является неактуальным во время развития виртуального пространства и пространства интернет. Восприятие информации многими людьми значительно изменилось. Некоторые потребители уже не хотят и даже не могут осмысленно подходить к осознанию своих потребностей и выбору товаров для их удовлетворения. Они становятся пассивными потребителями информации, которым не составляет труда внушить какую-либо потребность или товар, и их это устраивает.

Исходя из этого, компании должны менять свой подход к сегментации потребителей и делить их на группы «рациональные потребители» и «нерациональные потребители» для большей эффективности продвижения товаров и услуг.

1. Кленси Дж. К., Крейг П. С., Вольф М. М. Моделирование рынка: как спрогнозировать успех нового продукта // М.: Вершина, 2007. 269 с.
2. Зубофф Ш. Эпоха надзорного капитализма. Битва за человеческое будущее на новых рубежах власти // М.: Изд-во ин-та Гайдара. 2022. 784 с.
3. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро // М: AST Publishers, 2014. 331 с.
4. Дайсс Р. Невидимая машина продаж (Электронная книга): пер. с англ. Д. Дии. 2015. 184 с.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. А. В. Береснева

## **Повышение клиентоориентированности транспортной компании в области пассажирских перевозок**

И. А. Вишнякова

Сибирский государственный университет  
путей сообщения, Новосибирск

Определяющим фактором развития любой транспортной компании являются клиенты. В свою очередь для привлечения новых клиентов, необходимо правильно определять их потребности и желания. Для этих целей компании создают и развивают политику клиентоориентированности.

Сегодня рынок пассажирских перевозок довольно обширен. Основными конкурентами на нем является автомобильный, железнодорожный и воздушный транспорт. Они ценятся за прямое сообщение, обслуживание, цену и быстроту перевозок. Одним из наиболее востребованных видов транспорта является железнодорожный транспорт. В время обучения в транспортном вузе у нас появился следующий вопрос: «Сколько студентов транспортного вуза пользуются железнодорожным транспортом, как возможно улучшить этот показатель?»

Целью исследования является выявление факторов, привлекающих студентов пользоваться услугами пригородного железнодорожного транспорта. Исследование проводилось для определенной возрастной группы — студентов.

В связи с поставленной целью в ходе исследования решались задачи:

- анализ рынка пассажирских перевозок в РФ и Новосибирске с выделением доли пригородного железнодорожного транспорта;
- выявление востребованности железнодорожного транспорта у студентов СГУПС методом экспертных оценок;
- определение предложений, позволяющих привлечь пассажиров определенной возрастной группы на железнодорожный транспорт.

Проведенный анализ рынка пассажирских перевозок в России и Новосибирской области позволил сделать вывод о том, что железнодорожный транспорт, в частности пригородное сообщение, по востребованности находится на третьем месте среди других видов транспорта. С большим отрывом уходят вперед автомобильный транспорт и метрополитен, что обусловлено сферой применения данных видов транспорта — внутригородские перевозки, а также развитостью путей инфраструктуры, что определяет их удобство и доступность. Учитывая загруженность автомобильных магистралей в пригородном сообщении вокруг крупных агломераций, железнодорожный транспорт при развитии своей инфраструктуры с учетом мультимодальности перевозок и обеспечения отдаленных и густонаселенных районов крупных городов и городов «спутников» мог бы существенно улучшить свои конкурентные позиции на рынке транспортных пассажирских услуг.

Для выявления характеристик, которые влияют на выбор транспорта, было проведено исследование, основным вопросом которого являлось: «Что стимулирует студентов пользоваться железнодорожным транспортом?».

В качестве базовой выборки респондентов для опроса была выбрана молодежная аудитория (от 17 до 23 лет), обучающаяся в высших учебных заведениях. Анкетирование выбранной фокус-группы позволило выявить количественные и качественные характеристики пользования услугой железнодорожного транспорта. Интервьюирование проводилось также среди преподавателей университета и специалистов компаний перевозчиков пассажиров («Экспресс-пригород», АО «ФПК»), оно позволило обобщить полученные результаты и сформулировать предложения по повышению мотивации студентов для пользования услугами железнодорожного транспорта.

В результате исследования были даны следующие ответы. 16 % студентов отметили неудобство в отсутствии Wi-Fi во многих поездах пригородного сообщения. 28 % хотели бы иметь индивидуальное пространство, 26 % были заинтересованы в месте для посиделок компаниями. Одним из ключевых пунктов для выбора стало наличие кинотеатра в пригородном сообщении, при этом 30 % студентов выразили заинтересованность в данной идее.

Многие студенты обращали внимание на предоставление льгот для студентов в дальнем следовании. Надо отметить, что данная льгота существует на сайте РЖД-бонус, что указывает на проблему неосведомленности студентов.

Результаты исследования показали, что студенты предпочитают более быстрый и дешевый транспорт, при этом выделяя, что необходима его доступность и комфортабельность, особенно в дальнем следовании. Причинами незаинтересованности студентов в железнодорожном транспорте является не только недостаточное развитие инфраструктуры внутри города, но и отсутствие осведомленности студентов о скидках и услугах предоставляемых на железной дороге. Для исправления данных недочетов необходимо слаженное взаимодействие железнодорожных компаний с местными органами самоуправления и со студенческими сообществами, с целью предоставления студентам официальной структурированной информации.

Приведенное исследование говорит о том, что студенты выражают заинтересованность в поездках пригородным железнодорожным транспортом. Однако стоит отметить, что все эти факторы являются вторичными, по нашему мнению, по сравнению с фактором обеспеченностью удобной железнодорожной инфраструктурой высших учебных заведений Новосибирска.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. М. О. Северова

## Оценка эффективности инвестиционного проекта по строительству отеля

Ж. Ш. Гюльмагомедова

Новосибирский государственный университет

В современном мире основной частью инвестиционной деятельности является разработка и реализация инвестиционных проектов. Инвесторы вкладывают свои денежные средства с целью получения прибыли. Для успешного вложения необходимо иметь соответствующие знания и провести анализ рынка, а именно рынка инвестиций, инвестиционного объекта, в который планируется вложение. Между тем существует множество методов, на основе которых инвесторы принимают решение о вложении в проект. В данной работе была рассмотрена оценка эффективности инвестиционного проекта по строительству отеля.

Оценка эффективности инвестиционного проекта необходима компании при поиске инвесторов, при выборе наиболее эффективных условий кредитования или инвестирования, при выборе условий страхования рисков. Также данный показатель помогает инвесторам выбрать из нескольких проектов наиболее эффективный, исключая риски не окупаемости проекта. Таким образом, показатели эффективности позволяют сделать вывод, расчеты и разработки не только по возможным сценариям развития одного проекта, но и выбрать оптимальный их набор из множества вероятных проектов.

В работе проводится оценка эффективности инвестиционного проекта по строительству отеля в Республике Дагестан. Последние годы Республика Дагестан начала привлекать туристов. В 2022 г. турпоток в республику поднялся на 70 %. В 2023 г. ожидается рост туристического потока на 30 %. К тому же в 2023 г. Дагестан получит почти 570 млн руб. из федерального бюджета РФ на реализацию мероприятий «Развитие туристической инфраструктуры в рамках государственной программы РФ «Развитие туризма».

Целью данного исследования является определение привлекательности строительства отеля в Республике Дагестан для инвесторов.

Для достижения поставленной цели были собраны данные об инвестировании в строительство гостиниц в России, данные о строительстве отеля в Республике Дагестан (необходимая сумма средств для вложения, сроки окупаемости). Для расчета эффективности инвестиционного проекта были рассчитаны несколько показателей, а именно чистый дисконтированный доход NPV, внутренняя норма рентабельности IRR, дисконтированный срок окупаемости инвестиции DPP. Проведенные расчеты позволяют сделать вывод об эффективности инвестиционного проекта в строительство отеля в Республике Дагестан для инвесторов.

Таким образом, для инвесторов вложение в строительство гостиницы в данной республике будет очень привлекательным и эффективным, так как заметен рост заинтересованности у туристов в путешествии в Дагестан. К тому же будет быстрая окупаемость вложений в связи с ростом турпотока.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Прищенко

## Оценка стоимости бизнеса на основе M&A сделок (на примере ПАО «Магнит» и Mercury Retail Group Ltd)

Н.К. Данов

Новосибирский государственный университет

Проблема слияний и поглощений в российской экономике приводит к усилению ее монополизации. Сделки по слияниям и поглощениям особенно характерны для сегмента торговли, поскольку они позволяют увеличить долю компании на рынке, что критически важно для данного сегмента. Это явление обусловлено тем фактом, что программа импортозамещения, принятая в 2014 г. с целью поддержки отечественных производителей, ограничила возможность получать конкурентное преимущество за счет ассортимента продукции или уровня цен, тем самым сделав местоположение и количество магазинов, определяющими факторами для получения прибыли в долгосрочной перспективе. Таким образом, крупные ретейлеры стремятся увеличить количество магазинов за счет поглощения более мелких компаний [1].

Актуальность. В ближайшее время стоит ожидать существенного роста числа крупных M&A сделок в различных отраслях. Подобный тренд наблюдается с момента начала выхода мировой экономики из кризиса, вызванного COVID-19 и других, связанных с ним, кризисов на отдельных рынках. Это связано с консолидацией активов, а также с выводом активов из управления крупными холдингами для реорганизации бизнес-процессов в новых реалиях рынка. Вдобавок, на Российском рынке M&A сделок следует ожидать роста числа и объемов сделок ввиду февральских событий 2022 г. Большинство зарубежных компаний по политическим причинам вынуждены отложить деятельность на территории РФ или с резидентами РФ на неопределенный срок или распродавать активы по цене, ниже рыночной. Не все сделки дают положительный результат, поэтому необходимо проводить их оценку до и после их заключения.

Целью работы является оценка синергетического эффекта от сделки поглощения компании «Дикси» компанией «Магнит».

В качестве объекта исследования выбрана сделка ПАО «Магнит» и Mercury Retail Group Ltd. По своим характеристикам сделка наилучшим образом подходит для анализа по ряду причин, а именно: это полное, а не частичное поглощение; вся необходимая информация имеется в открытом доступе; ПАО «Магнит» — публичная компания.

Второй по обороту российский продуктовый ретейлер «Магнит» совсем недавно закрыл сделку по покупке сети у кипрской Mercury Retail Group. Итоговая сумма сделки составила 87,6 млрд руб. В итоге «Магнит» приобрел 2438 магазинов «Дикси» и 39 магазинов «Мегамарт» [2].

Таким образом, M&A становятся новым фактором роста для крупнейших отечественных продуктовых ретейлеров. Однако при слияниях и поглощениях вряд ли будет

усиливаться ценовая конкуренция, в отличие от ситуаций, когда наблюдается органический рост торговых площадей.

На наш взгляд, практика слияний и поглощений на рынке продуктовых торговых сетей — ответ на изменения, происходящие в жизни общества. Развитие цифровизации, последствия пандемии и смена жизненных приоритетов потребителей вынуждают крупнейших игроков менять устоявшиеся правила игры. А значит, события в сфере М&А на рынке продуктового ретейла — неизбежный процесс, который, вероятнее всего, не остановится на поглощении «Магнитом» компании «Дикси» [3].

Предметом исследования является оценка стоимости компании до и после заключения сделки поглощения.

Проведен сравнительный анализ методов оценки стоимости компании с точки зрения их достоинств и недостатков. Для оценки стоимости компании выбран метод избыточной доходности (метод CAR). Метод строится из предположения, что объявление о слиянии или поглощении побуждает инвесторов пересматривать свои ожидания относительно перспектив участвующей в М&А компании, вследствие чего происходит изменение цен акций. Оценка эффективности проводится на основе расчета CAR, так называемой кумулятивной избыточной доходности, т. е. отклонения доходности акций анализируемой компании от «нормальной» доходности (рассчитанной по модели CAPM) [4].

1. Сокольникова И. В. Влияние программ государственной поддержки на развитие аграрного сектора Российской Федерации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 3-1. С. 96–104.
2. «Магнит» завершил покупку «ДИКСИ» [Электронный ресурс] Официальный сайт сети «Магнит». URL: <https://www.magnit.com/ru/media/press-releases/magnit-zavershil-rokupku-diksi/> (дата обращения: 26.12.2022).
3. Павловская В. Ю. Слияния и поглощения в практике региональных торговых сетей. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_47409458\\_71108376.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_47409458_71108376.pdf) (дата обращения: 26.12.2022).
4. Федорова Е. А., Изотова Е. И. Оценка слияний и поглощений в секторе энергетики российской федерации на основе метода кумулятивной избыточной доходности // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 34. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-sliyaniy-i-pogloscheniy-v-sektore-energetiki-rossiyskoy-federatsii-na-osnove-metoda-kumulyativnoy-izbytochnoy-dohodnosti> (дата обращения: 18.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Соломенникова

## Моделирование кредитного риска коммерческого банка

А. С. Девайкина

Новосибирский государственный университет

Кредитный риск является одним из основных банковских рисков. От качества оценки и управления кредитным риском во многом зависит и финансовое положение отдельно взятого коммерческого банка, и жизнеспособность национальной банковской системы в целом. Для минимизации возможных потерь в случае реализации кредитного риска коммерческому банку требуется сформировать резерв под ожидаемые кредитные убытки. В соглашении в области банковского регулирования «Базель II» отражается, что для корректного расчета ожидаемых кредитных убытков банку необходимо оценить вероятность дефолта заемщика. В рамках требований Банка России к процессу моделирования вероятности дефолта для оценки ожидаемых кредитных убытков задаются общие принципы построения моделей, но не предлагается детальной методологии и четкого алгоритма оценивания.

В связи с этим российский банковский сектор нуждается в разработке качественных математических моделей оценки вероятности дефолта заемщика для оценки резерва под ожидаемые кредитные убытки, основанных на накопленных внутренних статистических данных и на внешней информации, с использованием современных методов анализа и моделирования.

Целью исследования является разработка модели оценки вероятности дефолта по портфелю автокредитов коммерческого банка.

В качестве объекта исследования рассмотрен российский коммерческий банк. Предмет исследования — кредитный риск коммерческого банка по портфелю автокредитов. Методы исследования — теоретический анализ, финансовый анализ, статистический анализ, формализация процесса через экономико-математические и эконометрические модели с применением методов машинного обучения.

Для достижения цели поставлены и решены следующие задачи: выявлены особенности потребительского кредитования для сегмента автокредитов в России; проведен обзор существующих подходов к моделированию вероятности дефолта; разработана модель оценки вероятности дефолта по портфелю автокредитов коммерческого банка на основе внутренних банковских статистических данных и внешних данных с использованием методов машинного обучения; проведен анализ качества и прогностической силы разработанной модели, дана интерпретация полученных результатов.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Прищенко



УДК 657.421.32

## **Особенности учета отраслевой специфики нефтегазового сектора при оценке стоимости бизнеса на примере ПАО Лукойл**

А. А. Дмитриченко

Новосибирский государственный университет

Нефтяная промышленность продолжает оставаться ведущей отраслью в мировой торговле, играя существенную роль в развитии экономики множества стран.

Нефтегазовый сектор для России, это одна из самых важных отраслей экономики. Россия. Обладая одним из самых больших запасов нефти и достаточно высоким уровнем развития нефтедобывающей отрасли, Россия является одним из главных экспортеров на мировом рынке энергетических ресурсов.

Данная тема актуальна в связи с тем, что она позволяет оценить рыночную стоимость предприятия, помогает определить перспективы развития, а также принять правильные управленческие и коммерческие решения для развития предприятия.

Оценка стоимости бизнеса — это комплексный подход на определения финансового состояния компании и понимания того, как компания может конкурировать на рынке. Оценка стоимости бизнеса нефтегазового сектора требует более детального моделирования экономических показателей компании. При оценке стоимости предприятия в нефтегазовом секторе необходимо учесть множество факторов, такие как цены на нефть и газ, количество доступных ресурсов у компании для дальнейшей добычи и реализации, строительство новых заводов, модернизация заводов и многие другие факторы, которые важны для более точной оценки бизнеса.

Теоретическую и методическую основу исследования составили работы экономистов и финансистов: А. Дамодаран, Л. А. Бернстайн, Т. В. Теплова, В. В. Ковалев, В. С. Порядин, Н. Д. Шимширт и др.

Целью данной работы является оценка стоимости бизнеса и моделирование экономических показателей ПАО Лукойл.

Для достижения поставленной цели в работе были решены следующие задачи:

- проведен анализ отрасли и определена доля рынка ПАО Лукойл;
- обоснован метод оценки бизнеса;
- построена финансовая модель;
- проведено сравнение результатов модели с другими подходами оценки бизнеса;
- выполнена оценка инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности компании.

Объектом исследования является ПАО Лукойл. Предметом-источники доходов и расходов компании.

В результате исследования было выявлено, что показатель выручки ПАО Лукойл состоит из нескольких составляющих: реализации сырой нефти, выручки от сегмента НПЗ, выручки от нефтехимии, выручки от реализации газа и т. д. Операционные расходы

ды состоят из затрат на добычу, переработку, транспортировку нефти, НДС, расходов на оплату труда и т. д. Каждая составляющая требует отдельного внимания для понимания структуры бизнеса и дальнейшего моделирования и оценки стоимости бизнеса. Рассчитав и спрогнозировав данные показатели, мы получили показатель EBITDA по годам, с помощью которого мы можем посмотреть на первые показатели рентабельности в динамике на весь прогнозируемый период.

После детального прогноза налогов, капитальных затрат и оборотного капитала. Мы получили денежный поток на инвестированный капитал (FCFF), важный показатель для финансового анализа, который показал, количество денежных средств приходящихся на собственный и заемный капитал.

Расчитав WACC и определив терминальную стоимость после прогнозируемого периода, мы получили стоимость компании ПАО Лукойл. Для проверки адекватности данной оценки, нужно применить сравнительный и затратный подходы. Сравнительный подход используемый для нефтегазовой отрасли, это метод отраслевых коэффициентов. Мультипликаторы, которые используются, это зачастую EV/DACF и EV/EBITDX.

После проверки результатов сравнительного подхода, стоимость бизнеса нужно скорректировать на денежные средства компании и долг, чтобы получить стоимость акционерного капитала.

Зная данные показатели и количество выпущенных компанией акций, мы получили стоимость одной акции компании. Это важный показатель для принятия инвестиционных решений.

Также рассчитав показатели финансового анализа во время оценки бизнеса, мы понимаем, в каком финансовом положении находится ПАО Лукойл в сравнении с конкурентами на рынке.

В результате работы было выяснено, что для оценки стоимости бизнеса самым подходящим методом является построение модели ДДП, основанной на оценке денежных потоков компании. После построения модели, интерпретации и обоснования результатов было выяснено, что ПАО Лукойл является самой финансово развитой компанией на нефтегазовом рынке и в сравнении с конкурентами на рынке показывает лучшие финансовые результаты на рынке. Поэтому компания является инвестиционно привлекательной и конкурентно способной.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. А. Исаева

УДК 336

## **Анализ доходности и безубыточности работы организации**

А. А. Донгак

Тувинский государственный университет, Кызыл

В данной работе анализируется производство продукции, определяются способы нахождения доходности и безубыточности работы организации. Анализ безубыточности преследует цель, которая заключается в нахождении уровня деловой активности, то есть количества продаж, при котором выручка от продаж будет равна сумме всех постоянных и переменных затрат, а прибыль будет равна нулю. В статье раскрывается теоретическое значение и сущность анализа точки безубыточности.

Определение объема безубыточности и зоны безопасности — основополагающие показатели оценки деятельности предприятия, обоснования управленческих решений.

Безубыточностью работы организации характеризуют такое ее состояние, при котором текущие доходы от реализации продукции, работ, услуг, выше общей суммы затрат на производство и реализации продукции.

Безубыточность — это состояние, при котором деятельность организации не приносит ни прибыли, ни убытков, то есть расходы предприятия покрываются доходом. В свою очередь, для состояния безубыточности необходимо определить зону безопасности, которая характеризуется как оптимальное соотношение фактического количества проданной продукции и безубыточности — равномерные объемы продаж.

Точка безубыточности (безубыточного объема продаж, синонимы: критический объем продаж, мертвая точка, точка равновесия, порог рентабельности) отражает объем реализации продукции, при котором прибыль равна нулю, т. е. доход равен общим издержкам.

Для изучения аналитических расчетов в таблице приведены аналитические расчеты на примере ООО «Строй-Экспресс».

Из данных таблицы видно, что точка безубыточности предприятия в 2021 г. по сравнению с 2019 г. увеличилась 12,2 млн руб., что говорит о существующих у ООО «Строй-Экспресс» проблемах, которые, в свою очередь, мешают ей получать прибыль, а себестоимость продаж и управленческие расходы организации «Строй-Экспресс» увеличивается с каждым годом. Валовая прибыль в 2020 г. повысилась на 10,8 тыс. руб., чем в 2019 г., но понизилась в 2021 г. на 4,1 тыс. руб. А также такими темпами изменились данные прибыли от продаж, процентов к уплате, прибыли до налогообложения. Если данные 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличиваются, то в 2021 г. они уменьшились на определенные числа. Показатель доходов в 2019 г. по сравнению с данными следующих годов, значительно высокий. Если в 2019 г. насчитывалась 7 800 000 руб., то в 2020 г. резко уменьшилась на 7 124 000 руб. Однако в 2021 г. прочие доходы увеличились на 4 324 000 руб. Это показывает, что они восстанавливаются. Показатели прочих расходов с каждым годом снижаются, что дает стимул предприятию.

**Анализ основных показателей эффективности  
деятельности ООО «Строй-Экспресс», млн руб.**

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка	366,1	686,5	422,7
Себестоимость продаж	349,7	659,4	410,4
Валовая прибыль	16,4	27,2	12,3
Управленческие расходы	0,067	0,115	0,393
Коммерческие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	16,4	27,1	11,9
Проценты к уплате	0,345	0,128	0,039
Прочие доходы	7,8	0,676	5
Прочие расходы	12	10,3	9,5
Прибыль до налогообложения	11,9	17,3	7,4
Налог на прибыль	-2,1	-2,1	-1,5
Чистая прибыль (убыток)	11,9	15,2	5,9
Совокупный финансовый результат периода	11,9	15,2	5,9
Точка безубыточности	1,4	2,9	13,6

Таким образом, мы можем сделать вывод, что после определения точки безубыточности мы можем начать подсчитывать, какую прибыль получит компания, за пределами этой точки, если объем продаж не достиг точки безубыточности, мы можем произвести один расчет: как долго компания продержится до банкротства.

1. Косолапова М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. 3-е изд., стер. М. : Дашков и К°, 2020. 247 с. Режим доступа: URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621654> . ISBN 978-5-394-03761-0.
2. Официальный сайт ООО «Строй-Экспресс». Режим доступа: URL: <http://checko.ru/company/stroy-ehkspress-1091722000050>.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. А. Э. Чульдун

УДК 339.1

## **Обоснование экономической целесообразности выбора одного из вариантов выдачи интернет-заказов клиентам (на примере «Леруа Мерлен Восток»)**

Е. А. Дорофеев

Новосибирский государственный университет

В современном мире невозможно представить жизнь без интернет-покупок, и если десяток лет назад интернет был не в каждом доме, то сейчас он охватывает каждый уголок нашей прекрасной Земли. Более того, по мере развития интернета и цифровых технологий стали развиваться сферы онлайн-услуг — интернет-магазины.

Актуальность выбранной темы определяет то, что год за годом спрос на товары бытового и повседневного пользования растет, но многие покупатели не могут себе позволить купить выбранный ими товар из-за нехватки времени или физической невозможности присутствия.

«Леруа Мерлен Восток» является одним из немногих строительных магазинов, который внедряет различные варианты интернет-доставки, давая тем самым возможность каждому потребителю получить понравившиеся товар в короткий срок, без очередей, траты времени и сохранением своего здоровья.

Цель данного исследования: выбор варианта выдачи интернет-заказов клиентам и обоснование его целесообразности на примере компании «Леруа Мерлен Восток».

На российском рынке электронной торговли существует несколько вариантов доставки: через постаматы, ПВЗ (пункты выдачи заказов), курьерские службы и сервисы Почты России. «Леруа Мерлен Восток» использует наиболее популярные и рентабельные варианты реализации интернет-заказов — ПВЗ, постаматы, доставка на дом крупногабаритного товара.

В работе представлены такие каналы доставки, как ПВЗ и постаматы, потому что:

- являются наиболее популярными и быстро растущими каналами доставки; по итогам первой половины 2021 г. в России открыто более 50 тыс. точек самовывоза (включая постаматы);
- покупатели чаще выбирают самовывоз, так как это дешевле, чем курьерская доставка.

ПВЗ и постаматы похожи в своем функционале, но имеют все же небольшие отличия, которые заключаются:

- время ожидания заказа;
- возможность получения интернет-заказа (ПВЗ имеет определенный график работы, а постаматы работают круглосуточно);
- отличие в размере получаемого товара (ПВЗ предоставляет в отличие от постаматов, возможность получать большее количество товара и габаритного товара).

Покупатель при просмотре товаров в онлайн-каталоге может формировать заказы только из мелкогабаритных товаров. При оформлении заказа учитываются ограничения по весу, габаритам товара и предлагается выбор доступных вариантов выдачи, из которых покупатель выбирает для себя наиболее предпочтительный. Сроки поступления заказа напрямую зависят от варианта выдачи. Точная информация о сроке поступления заказа в пункт выдачи указывается при оформлении заказа на сайте. После оформления заказа с каждым покупателем дистанционно связывается менеджер для уточнения выбранных позиций товара. После оплаты заказа, он передается на его комплектование, после чего его забирает транспортно-экспедиционная компания, которая доставляет и загружает в ячейку для выдачи заказа, из которой его забирает покупатель.

Реализация создания канала выдачи интернет-заказов будет осуществляться в Советском районе Новосибирска.

Для определения мест размещения канала выдачи интернет-заказов используются следующие логистические методы: метод полного перебора, метод определения центра тяжести, метод пробной точки, эвристические методы, классическая транспортная задача. При этом необходимо учитывать, чтобы выбранное местоположение пункта обладало массовым потоком покупателей и было транспортно-доступным.

Затраты на открытие одного канала выдачи онлайн-заказов складываются из затрат на аренду помещения, специальное оборудование и логистику. Для обоснования затрат на открытие одного канала выдачи онлайн-заказов проведен расчет их окупаемости.

1. Официальный сайт «Леруа Мерлен Восток» <https://novosibirsk.leroymerlin.ru/service/samovyvoz-tovara/> (дата обращения: 9.02.2022).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Соломенникова

УДК 338.27

## **Определение стоимости компании ПАО «Татнефть» с целью оценки ее инвестиционной привлекательности**

Е. И. Жукова

Новосибирский государственный университет

Оценка бизнеса предприятия и стратегический анализ позволяют спрогнозировать возможные будущие перспективы развития, выявить его слабые и сильные стороны, помогают принять взвешенные управленческие решения и снижают риски возникновения проблемных ситуаций. Нефтегазовое направление промышленности Российской Федерации является основой развития современной экономики. За счет доходов данной отрасли складывается половина федерального бюджета, а от экспорта — 70 %. Именно поэтому стоимостной и стратегический анализы бизнеса в рамках данного сектора играют очень важную роль.

Цель данной работы — оценка стоимости бизнеса ПАО «Татнефть» и выявление перспективных направлений развития. Для достижения поставленной цели необходимо было выполнить следующие задачи: оценить конкурентоспособность ПАО «Татнефть» и ее положение на рынке среди компаний-аналогов; оценить бизнес компании тремя традиционными способами и методом опционов и соотнести со стоимостью акций; на основе полученных данных сделать выводы об инвестиционной привлекательности ПАО «Татнефть» и выявить перспективные стратегические направления ведения предпринимательской деятельности в данном секторе.

Объект исследования — ПАО «Татнефть» — одна из крупнейших российских компаний, специализирующихся на добыче и переработке нефти. Была рассчитана стоимость ПАО «Татнефть» затратным, доходным и сравнительным подходами, а также методом опционов. По проведенным расчетам можно сделать вывод о том, что пандемия и последние политические события, повлекшие за собой волну санкций, оказали достаточно негативное воздействие на функционирование компании, однако финансовый анализ и стратегическая направленность дают возможность предполагать о быстром восстановлении и выходе на новый уровень производственных мощностей.

Упавшие цены акций компании ПАО «Татнефть» являются отличным стимулом вложения инвесторов. В рамках адаптации к кризису, перспективным направлением ведения бизнеса компании ПАО «Татнефть» является упор на наращивание объемов переработки нефти за счет модернизации мощностей ТАНЕКО, рост розничного бизнеса путем строительства новых АЗС, расширение территории добычи нефти, внедрение инноваций в процесс переработки ресурсов. У компании имеется значительный потенциал и возможности к дальнейшему развитию, что поможет преодолеть кризис.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Прищенко

## Совершенствование структуры управления компании на примере ООО «Технология цвета»

С. И. Загородников

Новосибирский государственный университет

Организационные структуры большинства компаний не поспевают за быстрым ростом размеров компании в связи с увеличением целевой аудитории и ассортимента продаваемой продукции. При этом компании не пытаются изменить структуру управления, адаптировать их к современным требованиям, а лишь увеличивают свой штат. Неправильная структура управления вызывает цепную реакцию проблем, которые мешают достижению целей компании и реализации главных задач. Чтобы компании продолжали развиваться, необходимо частичное или полное изменение структуры управления компанией.

В работе в качестве объекта исследования взято ООО «Технология Цвета» — организация, торгующая оптом и розницей лакокрасочными материалами, промышленными химикатами и прочими промежуточными продуктами для покраски. Проанализирована организационная структура управления компании, которая имеет такую структуру, которая сдерживает ее развитие в современных условиях. Выделены следующие недостатки действующей структуры управления: отсутствие допустимого уровня цифровизации бизнес-процессов, ощутимая потеря контроля над бизнесом и отсутствие в некоторых подразделениях руководителей.

Также проведен анализ современных структур управления, которые могли бы позволить компании преодолеть выявленные недостатки действующей структуры управления объекта исследования. Фактически речь идет о создании новой структуры, процессов, систем управления, соответствующих новым масштабам бизнеса и стратегии компании. Наиболее подходящим для компании является процессное управление. Для чего необходимо четко определить алгоритм трансформации действующей структуры в новую. Поэтому выделены основные бизнес-процессы в компании ООО «Технология Цвета» и проведен их анализ. Первоначальная задача состоит в том, чтобы проанализировать теоретическую модель управленческой структуры организации и определить методы построения бизнес-процессов. На основе составленной теоретической модели для компании проведен поиск слабых мест в организации бизнес-процессов компании и выявлены основные проблемы в структуре управления компанией.

Процессное управление — это современная концепция менеджмента, которая рассматривает деятельность любого предприятия как совокупность бизнес-процессов, при этом каждый бизнес-процесс должен увеличивать ценность изготавливаемого компанией продукта для потребителя. Таким образом управление бизнес-процессами позволяет проектировать, регламентировать, оптимизировать, планировать и контролировать показатели результативности и эффективности каждого процесса. Для оптимизации бизнес-процессов используются разные программные продукты.



Данный метод позволит устранить большое количество избыточных уровней иерархии: процессные организационные структуры являются горизонтальными, с небольшим количеством уровней управления, соответствующих иерархии процессов. Это позволит не только совершенствовать управленческую структуру, но и сократить количество линейных руководителей до оптимального числа. Таким образом, подробно анализируя бизнес-процессы, мы корректируем деятельность всей организации как системы бизнес-процессов в целом.

На основе описанных бизнес-процессов выявляем основные недостатки и выделяем среди них наиболее значимые по принципу Парето. Сопоставив имеющиеся проблемы с проблемами, которые влияют на структуру организации, в качестве решения получаем новую или усовершенствованную структуру управления организацией. Данная альтернатива позволит улучшить контроль над организацией, а также увеличит скорость передачи информации между подразделениями.

Для обеспечения долгосрочного устойчивого развития компании необходимо провести подготовку к предстоящим преобразованиям: создать команду единомышленников, овладеть методами управления проектами изменений, настроить рабочий коллектив на предлагаемые изменения. По существу, выход из «кризиса роста» состоит в создании новых структур, процессов, систем управления, соответствующих новым масштабам бизнеса и стратегии компании.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Соломенникова

## **Разработка и планирование маркетинговых мероприятий для компании по производству игрушек**

Е. А. Коваль

Новосибирский государственный университет

В современном мире очень сложно найти общий язык с детьми, заинтересовать их или привлечь внимание игрушкой. Родители часто сталкиваются с такими проблемами, покупают множество товаров, которые совсем не восторгают ребят. Мало, кто задумывается, что лишь 10 % игрушек, представленных, на российском рынке, произведены отечественными предприятиями. Вся остальная часть привезена из Китая и соседних стран. Но почему же мы, имея столько ресурсов, не беремся за развитие рынка игрушек. В связи с сокращением импорта во многих сферах, в том числе и упомянутой ранее, происходит наращивание производства, что доказывает, мы имеем достаточно возможностей создавать качественный товар.

Согласно отчету Центра экономики рынков, за последние года рынок игрушек увеличился на 14 %, а объемы импорта из Китая начали сокращаться [1]. Тем не менее, на отечественном рынке за последние годы появилось всего пару новых игрушечных фабрик, а те, которые уже существовали никак не улучшают свое производство, что констатирует неразвитость данного рынка. Поэтому сейчас, когда внимание будет сфокусировано на российских производителях, стоит задуматься о их маркетинговой составляющей, так как приходит время привлечения клиентов и рекламирования свои товары населению.

Целью работы является разработка подходов к составлению маркетинговых мероприятий для одной из отечественных компаний по производству игрушек. Маркетинговые мероприятия представляют собой набор воздействий, направленных на привлечение новых клиентов и продвижение новых или уже существующих продуктов компании.

Был проведен анализ текущего состояния компании, то есть рассмотрение товарной, ценовой политики предприятия, каналов сбыта и продвижения, комплекса маркетинговых коммуникаций. Далее сформирован отчет о внутренней и внешней среде, в котором также перечисляются проблемы и ставятся цели. Задачей является предоставление результатов проведенных исследований, из которых будут видны проблемные зоны в маркетинговом подразделении.

После чего проводится организация маркетинговой деятельности компании. На основе собранных данных о ценовой и ассортиментной политике конкурентов, предпочтениях потребителей составляются маркетинговые мероприятия на определенный период. Планируются их стоимость, сроки выполнения и ожидаемый результат.

По окончании проведенной работы, данные будут переданы вышестоящему руководству для внедрения их на предприятие.

Проведенное исследование будет актуальным в современных условиях, когда отечественные компании стремятся наращивать свое производство, а государство будет сокращать импортные поставки.

1. Рынок детских игрушек в России в 2022 году. URL: <https://research-center.ru/rynok-detskih-igrushek/?ysclid=lea5rgk8ll874747315> (дата обращения: 17.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. А. Исаева

## **Анализ рентабельности и факторов ее изменения на примере спортивного комплекса «Субедей» г. Кызыл**

А. А. Комбу

Тувинский государственный университет, Кызыл

Актуальность данной работы заключается в том, что в условиях рыночной экономики анализ рентабельности является ключевой оценкой финансового состояния, а также выявление его факторов, способствующих этому изменению также немаловажны. Особую роль в организациях занимает анализ рентабельности, так как он является одним из элементов эффективного управления прибылью.

В данной статье рассматривается рентабельность учреждения спортивного комплекса «Субедей». Определяется роль анализа рентабельности в контексте обеспечения эффективных результатов оценки финансовой деятельности организаций. Представлен алгоритм анализа прибыли деятельности на основе факторов ее изменения.

В качестве цели выступает анализ рентабельности. Оценка рентабельности рассчитывается на анализе финансовых результатов деятельности предприятия. Анализ финансовых результатов выступает в качестве второго этапа оценки финансовой устойчивости и стабильности предприятия [1].

Исследование проводится чтобы узнать удельный вес каждой услуги. Чем больше услуг, тем больше расходов, так как группа расходов растет. Анализ рентабельности является важнейшим показателем уровня доходности.

Государственное автономное учреждение Республики Тыва «Спортивный комплекс Субедей» это универсальный спортивный комплекс. Комплекс является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках.

Предметом исследования выступает анализ рентабельности учреждения, на основе годовой бухгалтерской отчетности, баланса государственного (муниципального) учреждения, отчета о финансовых результатах деятельности.

Рентабельность в равной мере является доходностью, то есть она показывает процентное соотношение прибыли и показателя рентабельности. Оценка финансовой деятельности основана на таких показателях как уровень доходности и рентабельности, влияющих на изменение всего процесса.

Факторами данного учреждения, способствующим изменению рентабельности являются прибыль, затраты, активы и капитал. Существенное значение имеет оценка в общем объеме поступлений доли доходов от приносящей доход деятельности, что может служить одним из критериев эффективности деятельности организации. Эффективность деятельности спортивного комплекса Субедей показана в таблице.

Далее рассчитаем рентабельность ГАУ на основе показателей бухгалтерской отчетности «Субедей» за 2019–2021 гг.

### Рентабельность ГАУ «Субедей» 2019–2021 гг.

Показатели	Формула для расчета	2019	2020	2021
Рентабельность производственной деятельности по чистой прибыли	Чистая прибыль / Затраты	0,05	0,47	0,09
Коэффициент валовой рентабельности операционных затрат	Валовая прибыль / Затраты	0,87	0,0016	0,81
Рентабельность продаж (оборота) по чистой прибыли	Чистая прибыль / Выручка от реализации	0,33	294,15	0,43
Коэффициент валовой рентабельности реализации продукции	Валовая прибыль / Выручка от реализации	4,93	1	3,73
Рентабельность совокупных активов	Чистая прибыль / Активы	0,01	0,02	0,04
Рентабельность оборотных активов	Чистая прибыль / Оборотные активы	0,01	0,2	0,4
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал	0,9	0,8	1,1

На основании имеющихся данных из годового бухгалтерского отчета, анализ рентабельности учреждения показывает, что доходы и расходы неравномерны, как и оценка рентабельности. В 2021 г. показатель рентабельности производства увеличился на 0,04, также рентабельность продаж увеличилась на 0,10, рентабельность совокупных активов на 0,03, рентабельность оборотных активов на 0,39, рентабельность собственного капитала на 0,2. По коэффициенту валовой рентабельности показатель снизился на 1,2.

По сравнению с 2019 и 2021 гг., в 2020 г. в показателях рентабельности наблюдается спад. В целом наблюдается рост за последний год, налаживается финансовая деятельность учреждения.

Проведение анализа рентабельности предприятий является главной составляющей финансовой деятельности. Оценка рентабельности приводит к эффективной финансовой деятельности. Главной задачей для учреждения является удержание стабильной финансовой системы.

1. Сборник научных статей магистрантов Московской международной академии: сборник научных трудов / под ред. Д. А. Кремнева [и др.]. М.: ММА, 2022. Т. 1. 2022. 170 с.
2. Саранцева Е. Г. Проблема оценки показателей оборачиваемости и рентабельности предприятий спортивной индустрии Республики Мордовия на примере ООО «М Корт» / Е. Г. Саранцева, Д. Р. Маннапова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. 2015. № 9 (89). С. 703–705.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. А. Э. Чульдум

## **Роль гостиничных инноваций в повышении конкурентоспособности отелей**

А. В. Костина

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК), Новосибирск

Необходимость внедрения инноваций в достаточно традиционную сферу услуг, к которой относится сфера гостеприимства, назрела уже давно. Современные реалии, в которых функционируют отели, требуют от менеджмента этих предприятий новых подходов к организации деятельности по обслуживанию гостей в процессе проживания, к предоставлению услуг питания, развлечения и др.

Вопросы использования инноваций рассматривались в работах Н. Н. Малаховой, Н. Н. Пономарева, О. В. Харитоновой и др. [1–3]. В то же время инновации в гостиничном деле представлялись авторами либо в качестве маркетингового инструмента, либо как средство оптимизации управленческих процессов. Предлагаемый вариант комплексного применения инноваций в гостиничном бизнесе будет способствовать не только росту уровня удовлетворенности потребителей гостиничных услуг, но и повышению конкурентоспособности гостиничных предприятий.

Несмотря на то, что до избыточности предложения гостиничных услуг еще далеко, возникает проблема конкуренции, которая неизбежно будет обостряться в ближайшие годы и десятилетия. Однако уже сегодня начинается борьба за потребителя, в которой на успех может рассчитывать лишь тот отельер, который предложит своим гостям нечто особенное, но при этом необходимое, и по возможности, доступное по цене.

В немалой степени этому могут способствовать используемые достаточно широко инновации в гостиничном сервисе, которые и делают услугу проживания привлекательной и уникальной. В век информационных технологий и интернета надеяться на приток гостей в отель, который не представлен в информационном пространстве бессмысленно. Процесс выбора гостиницы для современного пользователя начинается не иначе, как с поиска в интернете предложений по соответствующим запросам об отеле. Электронные ресурсы помогают также получить максимум информации об интересующем потенциальном объекте проживания. Особенно важно, что эту информацию он может подчерпнуть не только из официальных источников (например, сайта отеля), но и из отзывов гостей, которые значительно дополняют эту информационную картину, и делают ее более объективной [1].

Менеджеры «продвинутых» брендовых отелей разрабатывают программы инклюзивного обслуживания проживающих в номерах гостей, учитывающие персональные запросы относительно любимой музыки, набора телеканалов, предпочтений температуры и влажности воздуха в номере, яркости осветительных приборов, температуры воды в душе, ароматов в помещении, возможности проживания вместе с животными,

степени жесткости матрасов на кроватях и т. п. Это и есть те самые элементы комфорта, которые и являются определяющими при повторном обращении для потребителей гостиничных услуг [2].

Для всех без исключения предприятий гостеприимства важнейшей задачей является не только продажа гостиничного продукта, но и выстраивание со своими гостями такого уровня взаимоотношений, которые приводили бы к возникновению у гостя желания поселиться в этом отеле снова и снова. Решить эту задачу во многом способны выстраиваемые менеджментом гостиниц инновационные системы управления бронированием и продажами, которые позволяют успешно управлять лояльностью клиентов.

Желание вернуться в тот или иной отель возникает у гостя в немалой степени и от того, насколько высок уровень безопасности проживания в нем. В связи с участившими террористическими актами по всему миру вопросы безопасности для многих гостей становятся определяющими. Наличие в отеле систем видеонаблюдения, квалифицированных сотрудников службы безопасности, наличие карточной системы открывания коридоров и жилых комнат, исключающей нахождение посторонних лиц в помещениях отеля, безусловно, создает у гостей ощущение безопасности и комфорта.

Комплексное использование инновационных инструментов в деятельности предприятий гостеприимства, определяет и значительную оптимизацию самой деятельности по управлению продажами, организации обслуживания гостей в процессе проживания, организации питания и др. Автоматизация задач и работы менеджеров позволяет оценить эффективность деятельности каждого из них, максимально использовать их опыт и квалификацию, планировать деятельность и определять стратегические и оперативные цели отдельных сотрудников, отделов и служб [3].

1. Малахова Н. Н., Ушаков Д. С. Инновации в туризме и сервисе. М. : Изд. центр МарТ, 2016. 256 с.
2. Пономарев Н. Н. Комплексное использование инноваций для повышения конкурентоспособности гостиниц // Актуальные проблемы развития туризма и индустрии гостеприимства: сборник научных трудов международной научно-практической конференции. Казань: Изд-во ООО «Печать-сервис XXI век». 310 с.
3. Харитонов О. В. Инновации в гостиничном бизнесе. Синергия Наук. 2022. № 69. С. 478–494.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. Н. Пономарев

## Тарифообразование на поставки грузов по железной дороге

Т. И. Красная

Новосибирский государственный университет

В работе железнодорожного транспорта России важную роль играют перевозки продукции топливно-энергетического комплекса, прежде всего таких номенклатурных групп грузов, как каменный уголь. На него приходится около 30 % всей погрузки по сети РЖД [1]. В последнее время доля каменного угля в погрузке увеличивается. Если 2022 г. сравнивать с 2006 г., в котором доля угля была 21,9 %, виден существенный рост (+6,8 п.п.) [2].

В 2022 г. на российский рынок обрушился шквал санкций, это не обошло и рынок грузоперевозок. Закрытие европейского рынка для металлургов и угольщиков, уход из России международных морских линий и закрытие погранпереходов с Финляндией и странами Балтии для перевозчиков из РФ разрушили привычные логистические цепочки. Грузопотоки стали разворачиваться на восток в сторону доступных рынков сбыта. Тот экспорт, который раньше ехал на северо-запад, начал конкурировать с углем за инфраструктуру Восточного полигона РЖД. Например, на данный момент производится на сети проект ЕА — «Евразийский агроэкспресс», который нацелен на улучшение и расширение экспорта товаров сельскохозяйственной отрасли в такие страны, как Вьетнам, Китай и другие, в этот список попадает и Узбекистан.

В последние несколько лет идут бурные обсуждения около ценообразования тарифов на перевозки угля. Это происходит из-за того, что уголь это тот из немногих продуктов, который приносит незначительный доход для РЖД, хотя занимает лидирующее место по грузообороту. Так, по итогам 2022 г. доля в доходах от перевозки каменного угля составила 21,2 %, а в грузообороте — 40,6 %. Существуют различные предложения по тарифообразованию по поставки грузов по РЖД: принцип Рамсея, субсидирование, действующий тариф по прейскуртанту № 10-01. В связи с этим актуальной задачей является выявление возможных тарифов на поставки грузов по РЖД.

Задачами исследования являются:

- изучить современное состояние на рынке грузовых перевозок;
- рассмотреть, как образуется и регулируется действующий тариф на грузовые перевозки по РЖД;
- выявить альтернативные методы к тарифообразованию на поставки грузов по РЖД.

Объект работы: тариф на поставку каменного угля по РЖД.

Предмет исследования: образование тарифов на перевозку грузов.

На данный момент тариф по прейскуртанту № 10-01 является действующим на всей территории РФ. И рассчитывается по следующим формулам:

- а) инфраструктурная составляющая



$$T_u = (a_u + b_u \times L) \times K_l \times K_{отп} \times K_{кл} \times K_{род} \times K_{доп} \times K_{инд};$$

б) вагонная составляющая (для парка РЖД)

$$T_в = (a_в + b_в \times L) \times K_l \times K_{инд},$$

где  $a$  — ставка за начально-конечные операции;  $b$  — ставка за движенические операции;  $K_l$  — коэффициент за расстояние перевозки;  $K_{отп}$  — коэффициент за вид отправки;  $K_{кл}$  — коэффициент за класс груза;  $K_{род}$  — коэффициент за род груза;  $K_{инд}$  — коэффициент индексации.

Для расчета тарифа на поставки каменного угля выбраны данные: маршрут Междуреченск — Находка-Восточная (экспорт), масса 67 000 кг. Получены следующие результаты по тарифу на перевозку:  $T_y = 11236$  руб./ваг.,  $T_в = 101\,907$  руб./ваг. Полный тариф по преysкуранту 214 143,6 руб./ваг.

Система железнодорожных тарифов РЖД устроена так, что для разных грузов существуют различные тарифы за перевозку. Из-за такого устройства тарифной системы доходы, получаемые РЖД от перевозок различных грузов, неодинаковы. Происходит дисбаланс в отношении грузооборота и доходности грузов.

На данный момент, чтобы исправить сложившуюся ситуацию, была разработана индексация тарифов, которая определяется с помощью среднего арифметического индекса потребительских цен. Одной из особенностей этого метода является принцип «инфляция минус». В ходе анализа была построена формула индексации:

$$И = \frac{ИПЦ_{-2} + ИПЦ_{-1} + ИПЦ + ИПЦ_{+1} - 0.1\% + (ЦН_{фкри} + 1\%) + НК}{4},$$

где  $ЦН_{фкри}$  — целевая надбавка на финансирование капитального ремонта инфраструктуры, НК — наценка для компенсации расходов, связанных с корректировкой налогового законодательства; в 2022 г. индексация тарифов составила 6,8 %.

Одним из альтернативных подходов тарифообразования является принцип Рамсея. Суть принципа в том, что цена устанавливается так, чтобы превышение уровня предельных издержек было обратно пропорционально эластичности спроса на товар. Он базируется на основе следующей формулы:

$$T = \frac{P_i - MC_i}{P_i} = \frac{k}{\varepsilon_i},$$

где  $P_i$  — цена на грузоперевозки,  $MC_i$  — предельные издержки перевозки,  $\varepsilon_i$  — эластичность грузоперевозок от цены,  $k$  — нормировочная константа.

С учетом проведенных оценок принцип Рамсея лучше вариант действующего подхода, т. к. с помощью него можно добиться оптимальных тарифов.

1. Хусаинов Ф. И., Ожерельева М. В. Перевозки угля и нефтеналивных грузов железнодорожным транспортом: текущее состояние и перспективы // Транспорт Российской Федерации. Журнал о науке, практике, экономике. 2019. № 4 (83). С. 22–27.

2. Доходность перевозок различных грузов (для РЖД) по итогам 2022 г. URL: <https://fhusainov.livejournal.com/847297.html> (дата обращения: 03.02.2022).
3. Виноградов Е. В. Доклад «Проблемы действующего Прейскуранта № 10-01 и дифференциация тарифов для разных грузов».

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. И. В. Проворная

УДК 330.45

## **Разработка рекомендаций по снижению доли токсичного и мертвого стока (на примере отдела «Напольные покрытия» магазина Леруа Мерлен)**

Н.Д. Курочкин

Новосибирский государственный университет

Современная торговля постоянно развивается. Безусловно, в настоящее время это больше всего касается интернет-торговли, однако не стоит упускать и «каменные» офлайн-магазины, так как они имеют свои преимущества и также пользуются большим спросом. В связи с этим возникает острая необходимость в эффективном управлении транспортно-складской логистикой компании: улучшении имеющихся бизнес-процессов и/или создании новых путей для оптимизации, совершенствования логистических процессов для того, чтобы иметь конкурентные преимущества на рынке. Правильно выстроенная логистика напрямую влияет на эффективность компании.

Компания «Леруа Мерлен Восток» является ярким представителем розничной торговли (ритейла) благодаря специфичности и широте продаваемого товара. От эффективности управления транспортно-складской логистикой зависит товарооборот компании и вместе с тем занимаемая доля рынка.

Целью работы является разработка и обоснование рекомендаций по снижению доли токсичного и мертвого стока в ритейле. Таким образом, качественная работа с оборотными средствами в перспективе поможет увеличить товарооборот. Достижение данной цели возможно при выполнении следующих задач:

- проанализировать понятие товарных запасов в торговле;
- провести анализ методов управления запасами в торговых предприятиях в частности;
- охарактеризовать объект исследования — компанию «Леруа Мерлен Восток» и терминологию по управлению запасами в этой компании;
- провести анализ текущего мертвого и токсичного стока и на основе проделанного анализа выявить основные причины их возникновения, классифицировать и предложить рекомендации по предотвращению возникновения данного стока;
- предложить мероприятия по снижению доли токсичного и мертвого стока в компании и дать их обоснование;
- разработать рекомендации компании по управлению товарными запасами в выбранном отделе.

Компания «Леруа Мерлен Восток» имеет очень широкий ассортимент. В анализируемом магазине продается порядка 30 000 артикулов, однако не все они хорошо продаются, есть и такие товары, которые в профессиональном лексиконе компании называются «токсичными» и «мертвыми».

Токсичный сток — количество товара, учтенное в системе, превышающее необходимое для обеспечения продаж. В свою очередь, необходимое количество для обеспече-

ния продаж выбирается как наибольшее из трех чисел: запас на 90 дней (при среднестатистических продажах товара), количество для трех проектов клиента (минимальное количество товара, необходимое для представления клиентам, чтобы удовлетворить потребности), количество минимально доступное к заказу + количество для проекта клиента.

Мертвый сток — количество товара, учтенное в системе, имеющее положительный остаток, сумма продаж которого на протяжении последних шести недель меньше, либо равна 0.

Качественное управление подобным товарным запасом поможет снизить загруженность и без того маленького склада необорачиваемых товаров, что в последствии позволит взамен данному товару хранить другой товар, который будет продаваться. Тем самым магазин сможет не только перестать терять на хранении необорачиваемого, непродávаемого товара, но и сможет заработать.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Соломенникова

УДК 330.322.54

## Оценка инвестиционного проекта на примере технологической линии по производству линолеума

С. Б. Миленин

Новосибирский государственный университет

Инвестиции — это важнейший фактор экономического роста в мире. Инвестиционную стратегию необходимо правильно и грамотно спланировать, поскольку она может оказать существенное воздействие на рост экономики государства, снизить уровень безработицы, обеспечив трудоспособное население рабочими местами, а также повысить благосостояние населения в целом. При выборе стратегии развития инвестиционного проекта нужно грамотно оценить эффект от его реализации на все сферы экономики, поскольку данная реализация может оказать влияние не только на отдельные отрасли экономики, непосредственно связанные с проектом, но и на другие отрасли, которые косвенно связаны с анализируемым проектом, по цепочке межотраслевых связей. Именно поэтому нужно корректно оценивать выгоды и потери реализации инвестиционных проектов, как со стороны отдельных инвесторов, так и со стороны экономики страны в целом, в этом и заключается актуальность данной работы.

Цель данной работы — оценка инвестиционного проекта на примере технологической линии по производству линолеума.

Данный проект начал осуществляться ООО «Линцентр» в конце 2020 г. Его суть — расширение действующего производства, а именно приобретение 8-цветной линии для производства продукции. Бюджет проекта составляет 559,628 млн руб.

Оценим проект при помощи таких инструментов, как:

- чистый дисконтированный доход (NPV);
- внутренняя норма доходности (IRR);
- индекс рентабельности инвестиций (PI);
- срок окупаемости инвестиций (PP).

Перед расчетом NPV необходимо определиться, что использовать в качестве ставки дисконтирования. Мы отдали предпочтение такому показателю, как WACC, который рассчитывается при помощи формулы (1):

$$WACC = r_e \times \frac{E}{E + D} + (1 - t) \times \frac{D}{E + D} \times r_D \rightarrow \min. \quad (1)$$

При помощи модели CAPM была найдена ожидаемая доходность, собственного капитала:  $r_e = 12,26$ .

Далее нужно найти ставку доходности заемного капитала, которая рассчитывается по формуле:

$$r_D = r_f + SD_{\text{ком}} + SD_{\text{стр}} = YTM_{10} + SD_{\text{ком}}, \quad (2)$$

где  $SD_{\text{ком}}$  — спред дефолта компании, который рассчитывается следующим образом:

$$SD_{\text{комп}} = \text{коэффициент процентного покрытия.} \quad (3)$$

ЕБИТ компании в 2020 г. составлял 270,853 млн руб., а проценты к уплате 34,873 млн руб., поэтому коэффициент процентного покрытия равняется 7,77. Согласно А. Дамодарану: если коэффициент процентного покрытия попадает в интервал от 6,5 до 8,49, то компании дается кредитный рейтинг Аа2/АА и спред дефолта равен 0,85 %. Поэтому  $r_D = 6,35 + 0,85 = 7,2$ .

Таким образом, WACC = 9,59.

Теперь начнем расчет NPV. Согласно плану компании, рассматриваемый инвестиционный проект будет приносить денежные потоки с 2020 по 2032 годы. Заменим  $C_i - I_i$  на  $FCFF_i$ , то есть на свободный денежный поток для изъятия инвесторами. Нужно спрогнозировать все составляющие данного показателя до 2032 г., чтобы спрогнозировать ДП. Предположим, что компания не пересматривает инвестиционную политику с 2021 г., поэтому мы имеем право зафиксировать амортизацию, ДЗ, запасы, КЗ, ОС и НМА с 2021 по 2032 годы. ЕБИТ спрогнозирован при помощи среднего темпа роста. Таким образом, NPV за рассматриваемый промежуток времени равняется 665, 100 млн руб. — инвестиционный проект следует принять.

Далее определим внутреннюю норму доходности (IRR). Цель — нахождение такой ставки дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход равняется нулю, а после этого — ее сравнение с используемой ставкой дисконтирования в NPV, чтобы убедиться в схожих результатах. При помощи функции «ВСД» в программе Excel нами было определено, что IRR примерно равняется 14 %. Данное значение превышает WACC — инвестирование в проект принесет прибыль, проект следует принять.

Следующей задачей является расчет индекса рентабельности инвестиций. Используем формулу (4), поскольку необходимо рассмотреть характеристику конкретного проекта:

$$PI = \frac{NPV}{\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+i)^t}} = 1,22. \quad (4)$$

Значение получившегося индекса превышает единицу, следовательно, проект приносит доход, и не стоит его отвергать.

Последний показатель, который нужно посчитать для оценки рассматриваемого инвестиционного проекта, это срок окупаемости инвестиций (РР). Компания, осуществляющая инвестиционный проект, установила приемлемый срок его окупаемости в интервале [5,5 лет; 11 лет]. Для его определения не будем отнимать от  $FCFF_0$  и  $FCFF_1$  инвестиции  $I_0$  и  $I_1$ , а начнем суммировать все денежные потоки до тех пор, пока их сумма не сравняется с бюджетом проекта. Сумма денежных потоков сравнивается с суммой осуществляемых в проект инвестиций через 10,5 лет. Полученное значение попадает в интервал, который был установлен инвесторами, значит, следует оценивать эффективность данного проекта, что сделали выше.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. А. Исаева

УДК 657.47

**Разработка мероприятий по внедрению и постановке  
управленческого учета (на примере  
«ООО Завод сварных конструкций»)**

В.С. Назарова

Новосибирский государственный университет

Актуальность выбранной темы обусловлена привлечением внимания руководителей к внедрению на свои предприятия системы управленческого учета, который позволяет менеджерам разных звеньев принимать управленческие решения по ведению хозяйственной деятельности предприятия. [1]

Объектом для исследования стало предприятие «ООО Завод сварных конструкций», который в своей практике использует бухгалтерский и налоговый учет, но в связи со стремительными изменениями в экономической сфере, остро встал вопрос о введении на предприятии управленческого учета [3].

Целью работы является постановка системы управленческого учета на предприятии «ООО Завод сварных конструкций» и внедрение ее в производственный процесс.

Для реализации поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

1. Проанализировать теоретические аспекты постановки и внедрения управленческого учета.
2. Проанализировать организационную структуру и ее особенности на предприятии «ООО Завод сварных конструкций».
3. Организация управленческого учета и разработка рекомендаций по ведению управленческого учета на предприятии «ООО Завод сварных конструкций».

Был разработан шаблон ведения управленческого учета на предприятии «ООО Завод сварных конструкций» путем ведения бюджета доходов и расходов, а также бюджета движения денежных средств, при помощи которого уже на данный момент можно сделать основные выводы.

Во-первых, рассмотрев бюджет доходов и расходов, руководителем было принято решение сократить специалиста по монтажу, поскольку в течение года его услугами мало пользовались и теперь «ООО Завод сварных конструкций» прибегает к его услугам при необходимости.

Во-вторых, стоит обратить внимание на сезонность производимой продукции. В период спада спроса, склад готовой продукции должен быть оборудован под большее количество продукции. Так же стоит учитывать этот фактор при составлении планов по закупке сырья и материалов, поскольку в сезон низкого спроса стоимость на них может падать и стоит рассмотреть вариант приобретения сырья и материалов в сезон низкого спроса для сокращения издержек [2].

Также можно сформировать предложение для руководителя о введении маркетинговых стратегий на период низкого спроса, которые предполагают предоставление скидок

или организация акций на продукцию компании. В этом случае цена и размер скидки должны устанавливаться, используя уже имеющиеся данные, полученные посредством управленческого учета. Издержки на данный момент достаточно высокие, что сказывается на рентабельности бизнеса. Руководителю стоит пересмотреть их и провести процедуры по их снижению.

1. Байкова О. В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование // Финансы и статистика. 2005.
2. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Омега-Л. 2010.
3. Внутренние материалы «ООО Завод сварных конструкций».

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Прищенко



УДК 338.43

## Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости на примере ООО «Свежий хлеб»

А.С. Ооржак

Тувинский государственный университет, Кызыл

Общество с ограниченной ответственностью ООО «Свежий хлеб», зарегистрировано 22.10.2012 г., оно создано в соответствии с действующим законодательством, Гражданским Кодексом Российской Федерации, руководствуется в своей деятельности Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», иным правовыми актами Российской Федерации

Основной вид деятельности — выпечка хлебной продукции, булок и баранок.

Для подробного отражения внутренних и внешних видов источников в формировании запасов используются данная система показателей (табл. 1).

Таблица 1

### Анализ показателей обеспеченности запасами

Показатели	Порядок расчета	Год			Изменения +/-	
		2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
СОС	Стр. 1300 стр.1100	53911	63013	54391	9102	-8622
СДИ	СОС+ стр. 1400	53943	63073	54487	9130	-8586
ОИЗ	СДИ+ стр. 1500	67417	77563	73636	10146	-3927
D	СОС — стр. 1210	33626	31462	27058	-2164	-4404
D	СДИ — стр. 1210	33658	31522	27154	-2136	-4368
D	ОИЗ — стр. 1210	47132	46012	46303	-1120	291
Трехфакторная модель		(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)		

Показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель (М):

$$M = (\Delta \text{СОС}; \Delta \text{СДИ}; \Delta \text{ОИЗ})$$

Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия.

На протяжении трех лет на предприятии наблюдается трехфакторная модель М (1;1;1), что говорит о том, что при таком типе финансовой устойчивости предприятие обладает платежеспособностью, не допускает задержек расчетов и платежей, не зависит от внешних кредиторов. ООО «Свежий хлеб» имеет излишек собственных оборотных средств.

За счет собственного капитала формирует материальные оборотные средства.

Проведем анализ относительных показателей финансовой устойчивости (табл. 2).

## Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатель	Расчет	Год			Нормальное значение
		2020	2021	2022	
Коэффициент финансового риска	(стр.1400+стр.1500)/стр. 1300	0,12	0,12	0,16	< 1
Коэффициент финансового равновесия	1/К финансового риска	8,41	8,51	6,37	
Коэффициент автономии	Стр. 1300/ВБ	0,89	0,89	0,86	> 0,5
Коэффициент финансовой независимости	(стр. 1400+ стр.1500)/ВБ	0,11	0,11	0,14	< 0,7
Коэффициент финансовой устойчивости	(стр. 1300+стр.1400)/ВБ	0,89	0,90	0,86	
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	(стр. 1300–стр.1100)/стр. 1200	0,80	0,81	0,74	0,1 и выше
Коэффициент маневренности	(стр. 1300–стр.1100)/стр. 1300	0,44	0,51	0,47	0,5–0,6

Согласно табл. 2 коэффициент маневренности в 2021 г. составил 0,51, а в 2022 г. снизился на 7,84 % и составил 0,47 ед.

Коэффициент автономии источников формирования запасов в 2020 и 2021 г. составил 0,89, в 2022 г. 0,86, что свидетельствует о том, что все обязательства предприятие в состоянии покрыть собственными средствами. Коэффициент автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия и снижении риска финансовых затруднений в перспективе.

Коэффициент финансового риска в 2020–2021 годах составил 0,12.

В 2022 г. данный показатель увеличился на 33,33 % и составил 0,16, что говорит о том, что ООО «Свежий хлеб» является финансово независимым, и его финансовое положение становится все более устойчивым.

Анализируя все полученные результаты, свидетельствуют о том, что предприятие является финансово устойчивым.

Хертек А. А. Система развития и распределения доходов компании / А. А. Хертек, Р. М. Севек // Климатические изменения и «зеленые» технологии в ландшафтной среде: материалы Международной научно-практической конференции, Грозный, 28–29 октября 2022 года / ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет им. А. А. Кадырова». Грозный: Чеченский гос. ун-т им. А. А. Кадырова, 2022. С. 158–160. DOI 10.36684/72-1-2022-158-160. EDN GSFAFY.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Р. М. Севек

УДК 338.3

## **Анализ финансового результата ООО «МИГСТРОЙ»**

О. А. Оюн

Тувинский государственный университет, Кызыл

Анализ финансового результата являются обязательными процедурами для предприятий всех организационно правовых форм, соответственно и обществ с ограниченной ответственностью. Данные о финансовом результате требуются для комплексной оценки коммерческой деятельности организации.

Финансовый результат конечный этап цикла деятельности организации, который связан с производством и сбытом продукции и выступает определенным условием последующего развития ее деятельности. Анализ данных позволяет оценить положение предприятия на рынке, возможности привлечения инвесторов и получения кредитов, а также позволят найти дополнительные источники финансирования или более рационально распределить ресурсы.

Если финансовый результат положительный, можно говорить о прибыли предприятия, когда доходы превышают расходы. Наличие прибыли свидетельствует об эффективной работе. Важно проанализировать динамику прибыли, чтобы оценить результаты деятельности компании.

Отрицательный финансовый результат — убыток, который возникает, когда поступления не покрывают затраты, что означает нерациональность коммерческой деятельности. Анализ показателей предназначен для оценки результатов предприятия, чтобы руководители могли своевременно откорректировать деятельность организации.

Анализируя финансовую отчетность предприятия, мы можем сделать вывод о его финансовом состоянии и о том, как оно функционировало в периоды, за которые проводился анализ.

Рассмотрим это на примере ООО «МИГСТРОЙ», зарегистрированное 19.03.2019 г. Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы по Республике Тыва [1]. Организация оказывает полный комплекс услуг по строительству и оформлению ландшафта, является полноправным субъектом хозяйственной деятельности и гражданского права, признается юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам. Служащие осуществляют подготовку и формирование документации, предоставляют обширную информацию об услугах ООО «МИГСТРОЙ» клиентам, выполняют непосредственно строительно-монтажные работы.

За весь анализируемый период отмечается уменьшение всех показателей. Выручка от продаж понизилась за весь период с 12 453 тыс. руб. до 8 047 тыс. руб. Таким образом динамика выручки снизилась на 64 %. Убыток организации увеличивается за весь исследуемый период практически на 42 %, что может привести к негативным последствиям для предприятия. Доходы организации также с каждым годом имеют отрицательную динамику с 672 тыс. руб. до 40 тыс. руб.

Таблица 1

**Анализ отчета о финансовых результатах показателей  
ООО «МИГСТРОЙ» (в тыс. руб.)**

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка	12 453	10 492	8 038
Расходы (обычной деятельности)	8 081	2 034	4 490
Проценты по уплате	–	–	–
Прочие доходы	3	0	35
Прочие расходы	160	90	70
Налоги и прибыль (доходы)	673	113	40
Чистая прибыль (убыток)	3 540	3 472	8 255

Таблица 2

**Выручка ООО «МИГСТРОЙ» (в тыс. руб.)**

	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка	12 453	10 492	8 038

Финансовый результат может быть отрицательным и положительным. Представленные данные о предприятии означают, что этот показатель образовался из-за преобладания расходов и издержек над прибылью. Таким образом, деятельность компании невыгодна и дефицитна.

Для любой организации выявление финансовых результатов — центральная задача, которая позволяет определить итоги и выявить точный путь развития бизнеса. Повышенные значения экономических результатов деятельности предприятий обеспечивают укрепление государственного бюджета за счет налоговых отчислений, которые поддерживают на экономику страны.

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 №33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99». URL: <https://www.consultant.ru>. (дата обращения: 07.02.2023).
2. Федеральная налоговая служба Российской Федерации по Республике Тыва. Положение о Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы по Республике Тыва URL: <https://www.nalog.gov.ru>. (дата обращения: 08.02.2023).
3. Салай А. В., Гончаренко О. Н. Анализ и оценка конечного финансового результата предприятия. Материалы конференций ГНИИ «НАЦРАЗВИТИЕ». Июнь 2018. С. 100–102.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. А. Э. Чульдум

УДК 658

## **Внедрение автоматизации управленческого учета на примере региональной электросетевой компании**

М. А. Покопцев

Новосибирский государственный университет

Под управленческим учетом понимается процесс сбора, анализа и интерпретации финансовых и нефинансовых данных для поддержки принятия управленческих решений. Основной целью управленческого учета является предоставление оперативной информации менеджменту, которая может быть использована для принятия эффективных управленческих решений, а также для планирования, контроля, прогнозирования и оценки эффективности деятельности компании.

В связи с ростом спроса на электроэнергию становится все более актуальна необходимость оптимизации своей деятельности и улучшения финансовых показателей. Автоматизация управленческого учета путем внедрения программного обеспечения позволяет более эффективно достигать цели управленческого учета, сократить ошибки при сборе и обработке первичной информации, повысить прозрачность финансово-экономических бизнес-процессов, а также оптимизировать расходы, связанные с самим учетом и составлением управленческой отчетности.

В контексте электросетевых компаний управленческий учет имеет ряд особенностей, которые отличают его от других отраслей. Электросетевые компании имеют уникальную структуру затрат, которая включает в себя капитальные расходы на инфраструктуру, операционные расходы, связанные с техническим обслуживанием и ремонтом, а также неподконтрольные затраты. Эти компании подвержены регулятивному надзору, что влияет на ценообразование и потоки доходов. Наконец, электросетевые компании сталкиваются с высоким уровнем неопределенности в отношении спроса на электроэнергию, на который могут влиять погодные условия, экономическая ситуация и другие внешние факторы.

В данной работе в качестве средства автоматизации будут рассмотрены ERP-системы. ERP-системы — это набор приложений, поддерживающих управление деятельностью объекта: оперативное управление выполнением планов, учет и анализ результатов хозяйственной деятельности, планирование ресурсов [2].

АО «РЭС» (АО «Региональные электрические сети») — электросетевая компания, работающая в Новосибирске, Россия. Компания отвечает за организацию передачи электроэнергии населению, предприятиям и другим потребителям в Новосибирской области. Инфраструктура компании включает в себя электростанции, подстанции и линии электропередачи, которые используются для распределения электроэнергии по региону. В последние годы АО «РЭС» инвестировало средства в модернизацию своей инфраструктуры с упором на повышение надежности и эффективности энергоснабжения. На данный момент компания проходит процедуру внедрения ERP-системы в целом и блока управленческого учета в частности [1].

Российский рынок автоматизации управленческого учета имеет ряд особенностей. Во-первых, он относительно слабо развит по сравнению с другими странами, поскольку многие компании до сих пор используют ручные процессы для ведения управленческого учета. Во-вторых, существуют культурные и организационные барьеры на пути внедрения технологий автоматизации, такие как сопротивление изменениям и отсутствие IT-инфраструктуры. Стоит отметить, что события начала 2022 г. оставили на рынке программного софта для автоматизации только решения российских разработчиков. Однако, несмотря на эти проблемы, в России наблюдается растущий спрос на автоматизацию в секторе управленческого учета, и ожидается, что в ближайшие годы рынок будет расти.

Цель работы: рекомендация последовательности шагов для успешной автоматизации управленческого учета компании АО «РЭС» с учетом возможных ошибок.

Для реализации данной цели потребуется выполнить следующие задачи:

1. Сбор статистических данных, характеризующих электроэнергетическую отрасль в РФ.

2. Рассмотрение организационной структуры, структура персонала и основных финансовых показателей компании АО «РЭС».

3. Рассмотрение цели автоматизации для компании АО «РЭС».

4. Система управленческого учета компании АО «РЭС».

5. ERP системы: основные характеристики, отраслевые особенности. Система 1С: ERP как российский аналог ERP систем. Проблемы и успехи ее использования в современных экономических условиях.

6. Проблемы внедрения управленческого учета в региональном энергоснабжении. Оценка проекта.

7. Внедрение автоматизированной системы управленческого учета в текущих условиях.

8. Выработка рекомендаций и предложений по внедрению системы автоматизации управленческого учета на уровне отдельного регионального отделения электросетевой компании.

1. Официальный сайт компании АО «РЭС». URL: <https://www.eseti.ru/> (дата обращения: 08.02.2022).

2. Григорьев А. А, Титов В. А. Характеристика, структура, организация систем управления ERP, ERP II и ERP III. // *Фундаментальные исследования*. 2017. № 2. С. 48–51.

Научный руководитель — ст. препод. Т. И. Прохорова

УДК 658.153.8

## Инструменты управления оборотным капиталом

Д. Д. Сафронова

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

В управлении финансами компаний одним из важных аспектов является управление оборотным капиталом. Это позволяет компаниям оптимизировать свою текущую деятельность и повысить свою финансовую устойчивость. [1]

Оборотный капитал обычно занимает значительную долю в активах компаний торговой отрасли (из-за специфики деятельности — продажи товаров) и является неотъемлемой частью компаний, т. к. управление им имеет важное значение для функционирования бизнеса, что и обуславливает актуальность исследования.

Торговая отрасль имеет свои особенности, главной из которых является высокая доля оборотных активов — более 80 % (запасов, ДЗ).

Следовательно, управление запасами, ДЗ и КЗ, их оптимизация являются ключевыми задачами при управлении оборотным капиталом торговой компании.

Дополнительно отмечается неоднородность торговой отрасли, т. к. она может включать в себя различные виды товаров и услуг, которые могут существенно отличаться друг от друга (продукты питания, бытовая техника, электроника, автомобили, одежда, и т. д.). Каждый из сегментов может иметь свои особенности и требования к управлению оборотным капиталом. Например, продуктовые магазины, возможно, будут иметь высокую долю запасов, в то время как компании, которые продают электронику, будут ориентированы на быстрый оборот и поэтому будут стремиться к снижению своих запасов.

На основании данных финансовой отчетности, полученных из системы СКРИН, были выделены индикаторы, и граничные значения: финансовый цикл, доля кредиторской задолженности/кредитов и займов в краткосрочных обязательствах, отражены в табл. 1. [2]

На основании данных табл. 1, была произведена классификация компаний по видам отраслей. Результаты представлены в табл. 2. Отбирались компании с наибольшей выручкой в 2021 г.

Таблица 1

### Индикаторы управления оборотным капиталом

Характеристика	Низкий	Умеренный	Высокий
Финансовый цикл	< 30 дней	30–55 дня	> 55 дней
Доля КЗ в V разделе	< 0,5	0,5–0,7	> 0,7
Доля КиЗ в V разделе	< 0,3	0,3–0,5	> 0,5

В табл. 2 значения ранжированы на основании доли кредитов и займов по убыванию.

Таблица 2

### Классификация компаний по видам отраслей

Отрасль оптовой торговли	Фин. цикл, дней	Доля КЗ	Доля кредитов и займов
Ковры	Высокий	Умеренная	Высокая
Металлические изделия	Высокий	Умеренная	Высокая
Продукты питания	Умеренный	Высокая	Умеренная
Непродовольственные товары	Низкий	Высокая	Умеренная
Строиматериалы	Высокий	Высокий	Низкая
Фармацевтическая продукция	Низкий	Высокая	Низкая
Топливо	Умеренный	Высокая	Низкая
Одежда	Низкий	Высокая	Низкая

На основании данных табл. 2 можно сделать следующие выводы.

1. Чем больше финансовый цикл, тем выше потребность в заемных средствах.
2. У части исследуемых компаний налажены связи с поставщиками, позволяющими получать длительную отсрочку для оплаты и не привлекать заемное финансирование
3. Наблюдаются исключения, например, торговля непродовольственными товарами, торговля продуктами питания. У компаний короткий финансовый цикл, подтверждающий отсутствие потребности в заемных средствах, однако компания привлекает кредиты для предотвращения кассовых разрывов.

На основании вышеприведенного анализа, можно сделать вывод, о том, что исследуемая отрасль гетерогенна, и необходимо разрабатывать пределы индикаторов оборотного капитала в части подотрасли торговли.

1. Алексеев М. А. Финансовый менеджмент: практикум / Алексеев М. А, Дюма И. Н., Уланова Н. К.; Новосиб. гос. ун-т экон. и упр. Новосибирск: НГУЭиУ, 2020. 223 с.
2. СКРИН. URL: <https://kontragent.skrin.ru> (дата обращения: 20.01.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. К. Уланова



УДК 339.1

## **Разработка рекомендаций по продвижению компании с помощью маркетинговых коммуникаций на примере ООО «Компас»**

М.Д. Сильченко

Новосибирский государственный университет

На российском рынке существует множество компаний малого бизнеса. Что представляет из себя каждая из них? О каких компаниях мы знаем? Почему мы обращаем внимание на одни компании и игнорируем другие? Как сделать так, чтобы именно твою компанию заметили? Как остаться на плаву, когда вокруг нестабильная обстановка и постоянные изменения? Ответ на все эти вопросы скрыт в маркетинге. Маркетинговые исследования для компаний не являются чем-то новым, напротив, их ценность уже неоднократно доказана в прошлом и активно используется повсеместно в настоящем. Но когда речь заходит о бюджете на такие исследования, большинство малых предприятий предпочитают двигаться своими силами «по течению», в основном опираясь на удачу и интуицию. Естественно, это бесценные качества, но без плана тяжело понять будущее своего бизнеса. Что, если ситуация изменится, и малый бизнес начнет вкладывать больше сил в свое продвижение и позиционирование на рынке?

Согласно открытым данным в России по состоянию на август 2022 г. постоянно работают 6 млн субъектов малого бизнеса, в которых трудоустроено 35 % трудоспособных россиян, на эти предприятия приходится пятая часть ВВП России [1]. Эти цифры показывают, как возросла значимость малого бизнеса за последние несколько лет, но эти цифры еще сильнее увеличатся на фоне открывшихся возможностей в результате санкций.

Целью работы является разработка маркетинговых коммуникаций для одного из множества представителей малого бизнеса в России. Филип Котлер дает такое определение маркетинговым коммуникациям — «это средства, с помощью которых фирмы пытаются информировать, убеждать и напоминать потребителям, напрямую или косвенно, о своих товарах и торговых марках» [2]. В комплекс маркетинговых коммуникаций входят: реклама, стимулирование сбыта, спонсорство, связи с общественностью, прямой маркетинг и личные продажи.

Был проведен анализ актуального состояния компании, в который вошли описание ее текущей работы, исследование спроса и предложения, а также существующих в компании маркетинговых коммуникаций.

На основе анализа подготовлен отчет об имеющихся проблемах в маркетинговых коммуникациях и способах их решения.

Составлен план маркетинговых коммуникаций: расчет их стоимости, сроков реализации и планируемых результатов.

Результаты работы будут переданы директору исследуемой компании для их реализации. А также эти результаты могут быть применимы и для других объектов малого

бизнеса в России т. к. маркетинговые коммуникации в определенном виде присутствуют в каждой организации.

1. Большие перспективы: как меняется роль малого бизнеса в российском обществе. URL: <https://xn--80aарамречсчfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/news/bolshie-perspektivy-kak-menyayetsya-rol-malogo-biznesa-v-rossiyskom-obshchestve> (дата обращения: 25.02.2023).
2. Маркетинговые коммуникации. URL: [https://studme.org/48472/marketing/marketingovye\\_kommunikatsii](https://studme.org/48472/marketing/marketingovye_kommunikatsii) (дата обращения: 25.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. А. Исаева

УДК 339.371.5

**Организация маршрутов доставки продукции  
из распределительного центра в сеть магазинов  
(на примере ООО «Пятерочка», Новосибирск)**

А. М. Симанова

Новосибирский государственный университет

В современном мире в условиях экономической нестабильности каждое предприятие разных масштабов непрерывно борется за свою долю рынка. В России, с ее огромной территорией и различной региональной спецификой, важнейшим конкурентным преимуществом торговой сети бесспорно является развитая логистическая система, которая обеспечивает низкий уровень затрат, короткие сроки поставки и, благодаря этому, стабильное наличие в магазинах широкого ассортимента товаров. На данный момент предприятие считается успешным и перспективным, если оно имеет и развивает качественную логистику и отвечает всем ее основным требованиям. Транспортная логистика — основная составляющая данной системы. Определение способов перевозки товаров является сложным и ответственным процессом менеджмента компании.

Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что до 50 % суммарных затрат компании на логистику связаны именно с транспортными издержками. Стоит отметить, что совершенствование транспортной логистики является одним из простейших способов повышения конкурентоспособности компании.

Цель данного исследования: минимизация затрат на доставку продукции из распределительного центра в розничные магазины ООО «Пятерочка» в Новосибирске.

В работе представлено решение следующих задач для достижения поставленной цели:

- анализ задач транспортной логистики применительно к торговым сетям и методов их решения;
- анализ существующей системы транспортной логистики на предприятии ООО «Пятерочка» в Новосибирске и выявление ее недостатков;
- разработка более эффективных способов перевозки товаров из распределительного центра в сеть магазинов при помощи оптимизационной транспортной модели;
- разработка рекомендаций по совершенствованию логистической системы доставки продукции из распределительного центра в сеть розничных магазинов ООО «Пятерочка», Новосибирск.

В Новосибирске ООО «Пятерочка» имеет 20 магазинов, а также один распределительный центр, из которого происходит выгрузка и распределение продукции в магазины города. Для повышения эффективности компании при выборе транспорта для перевозки выделяют следующие ключевые критерии: надежность соблюдения графика доставки, время доставки и стоимость доставки. Однако данные факторы всегда определяются индивидуально для каждой компании. Так, ООО «Пятерочка» предъявляет следующие требования к автотранспортным компаниям:

- тип транспорта: грузовик изометрический или с рефрижераторной установкой;
- грузоподъемность: от 5 до 10 т и 20 т;
- для транспортной системы от 5 до 10 т обязательное наличие гидроборта;
- жесткое соблюдение графика поставок рефрижераторов в соответствии с заказами компании.

Для достижения поставленной цели в работе более подробно представлены три основных типа задач маршрутизации и их сочетания, а также методы их решения.

1. Задача коммивояжера — нахождение оптимального маршрута между складом и сетью магазинов.

2. Маятниковая задача — следование из начального пункта в конечный и обратно.

3. Задача сочетания кольцевой и маятниковой доставки.

Проведены расчеты ожидаемых объемов заказа трех видов продукции для каждого гипермаркета, рассчитывается расстояние между ними. На основе этих данных были построены всевозможные варианты маршрутов с учетом грузоподъемности автотранспорта. Затем для каждого из рассматриваемых маршрутов была решена задача коммивояжера, то есть был найден кратчайший путь посещения всех точек маршрута по одному разу. В ходе решения оптимизационной логистической задачи были выбраны наиболее эффективные комбинации маршрутов с учетом ряда факторов: состояния загруженности дорог, норм разгрузки автотранспорта, местонахождения магазинов, тарифов транспортной компании.

1. Гербер Р. В. Транспортная логистика Сибири в условиях мирового экономического кризиса // Сибирская финансовая школа. 2010. № 1(78). С. 16–19.
2. Картак В. М., Рамазанова Р. Р., Безрученко М. Ю. Модели и методы решения одной задачи транспортной логистики. 2016. С. 74–81.
3. Прилепская И. И., Лобзова Д. Д., Тюмина Е. П. Определение оптимального метода решения транспортной задачи в современной логистике. 2018. С. 29–34.
4. Шиккульская О. М., Есмагамбетов Т. У. Решение оптимизационных задач транспортной логистики с учетом состояния и загруженности дорог. 2015. № 12. С. 160–173.
5. Официальный сайт ООО «Пятерочка». URL: <https://www.5ka.ru> (дата обращения: 14.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Соломенникова

УДК 658.7

## **Совершенствование системы управления запасами (на примере компании «Унискан»)**

А. А. Стеринovich

Новосибирский государственный университет

В последние несколько лет происходящие события в стране и мире повлияли на состояние большинства компаний. В том числе влияние внешних факторов сказалось на уровне запасов в производственных компаниях. В связи с этим, российский бизнес столкнулся с такими проблемами, как уход постоянных поставщиков, т. к. они являлись иностранными компаниями; невозможность заказать комплектующие в малых количествах, только крупными партиями; увеличение сроков поставки материалов и комплектующих в связи с нарушением привычных логистических цепочек; увеличение цен на материалы и комплектующие. Все это непосредственно влияет на уровень запасов на предприятии.

Несмотря на уже внедренную систему управления запасами на некоторых предприятиях, руководство компании вынуждено подстраиваться под современные реалии и совершенствовать свою систему управления запасами. Объектом исследования была выбрана компания ООО «Унискан» — инновационная компания, которая разрабатывает и производит электронные приборы в Новосибирске, она работает по принципу Теории ограничений [1]. За последний год компания столкнулась с описанными проблемами, поэтому данная тема была выбрана для исследования.

Цель работы — разработать рекомендации по совершенствованию системы управления запасами в ООО «Унискан» на основе Теории ограничений.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи: проанализировать процесс управления запасами предприятия ООО «Унискан», выявить проблемы; проанализировать, как используются подходы ТОС на предприятии ООО «Унискан», выявить проблемы; предложить пути совершенствования управления запасами на предприятии; показать возможные результаты перевнедрения ТОС на примере компании ООО «Унискан».

В результате исследования были предложены рекомендации по совершенствованию системы управления запасами, а также рекомендации по перевнедрению Теории ограничений в компании ООО «Унискан», которые приведут к уменьшению затрат на материалы и комплектующие.

1. Официальный сайт компании ООО «Унискан». URL: <https://uniscan.biz/> (дата обращения: 17.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Прищенко

## Методы анализа и оценки инновационного проекта на примере технологии для систем водоподготовки

Е. А. Тюпина

Новосибирский государственный университет

В развитии экономики страны одним из факторов, стимулирующих рост и отражающих конкурентоспособность, является эффективное развитие инноваций и технологий. Это обусловлено важной ролью наукоемких и технологических отраслей, которые осуществляют научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, в обеспечении долгосрочного экономического роста. Осуществление высоко рискованных наукоемких инновационных проектов оказывает большое влияние на развитие и поддержку таких отраслей промышленности как информационные технологии, вычислительная техника, электроника, биотехнология. И далее по цепочке межотраслевых связей это стимулирует рост экономики в целом. В связи с этим важно корректно произвести оценку экономической эффективности инновационных проектов. В этом и заключается актуальность и значимость темы инновационности. В данной работе будут рассмотрены методы и модели оценки на основе реального инновационного проекта.

Цель работы состоит в анализе эффективности инновационного проекта на конкретном примере клапанов управления для систем водоочистки. Предлагаемый инновационный продукт — клапан, работающий на принципе управления потоками при помощи электромагнитных преобразователей — имеет улучшенные технические характеристики в сравнении с аналогами (в т. ч., надежность и управляемость), сопоставимую цену и разработан на основе комплектующих отечественного производства. Предназначен для систем водоподготовки и очистки воды, как в бытовых, так и в производственных условиях. Появляется возможность проведения дистанционной диагностики и обслуживания данного клапана управления [1].

На основе проведенного обзора были выявлены различные методы анализа и оценки эффекта от реализации инновационного проекта и выбраны наиболее подходящие с учетом имеющихся особенностей инновационных проектов: неопределенность, риски, виды финансирования. В отличие от инвестиционного проекта для проекта с внедренной инновацией важно провести оценку рисков, возникающих из-за недостаточного объема инвестиций, ошибочной оценки рынка потребления и, соответственно, объемов выпуска, усложненного процесса разработки уникального продукта и т. д. В качестве основного инструмента был выбран метод сценариев, где предлагается рассмотреть пессимистичный, базовый и оптимистичный варианты результатов реализации проекта.

Для каждого сценария считается показатель эффективности (NPV) с учетом вероятности осуществления данного сценария, изменения параметров, которые находятся под влиянием определенных рисков, а также поправки на риск. И затем находится коэффициент вариации, который выступает мерой риска.

Итоговые оценки эффективности и рисков, полученные в результате работы, позволяют принять окончательное решение об осуществлении проекта или внесении корректировок в план.

1. Электронный каталог инновационных проектов. URL: <https://innov.vogu35.ru/index.php/50-klapan-upravleniya-tehnologicheskimi-protsessami-dlya-sistem-vodopodgotovki-s-primeneniem-elektromagnitnykh-preobrazovatelej> (дата обращения: 18.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. А. Исаева

## **Оценка эффективности внедрения инновационных технологий на складе ретейлера (на примере компании ООО «Леруа Мерлен Восток»)**

Т. В. Хоцкина

Новосибирский государственный университет

В настоящее время можно заметить тенденцию активного перемещения бизнеса на просторы сети интернет. Интернет-торговля производится посредством реализации товаров через специализированные электронные площадки, предоставляющие возможность дистанционного оформления заказов. Прежде, чем попасть в руки покупателей, физические товары от продавца попадают на склады или так называемые хабы, поэтому складские операторы, а также логистические компании вынуждены оперативно реагировать на изменяющиеся тенденции рынка и внедрять в свою работу современные технические достижения, что способно обеспечить в будущем наиболее эффективную и слаженную работу цепей поставок. Уже сегодня около 75 % процентов складов увеличили свои инвестиции в новейшие технологии, а крупные компании вкладывают внушительные средства в инновации, которые способны в будущем обеспечить более точное, безопасное и быстрое выполнение многих складских и логистических операций, от чего выиграют клиенты, поставщики и, безусловно, сами операторы.

Проблема данного исследования заключается в том, что еще не все компании считают инновационные технологии более эффективными, нежели человеческий ресурс, и не рассматривают возможность внедрения их на склады своих компаний.

Необходимость ускорить складские логистические процессы приводит к автоматизации работ по всему миру. Автоматизация процессов складской логистики через концепцию умного склада и инновационных технологий становится популярной, участие человека перестает быть необходимостью, потому что человеческий фактор замедляет работу.

Взаимодействуя как с внешней, так и внутренней средой магазина, склад имеет необходимую материально-техническую базу для приемки, размещения, хранения, комплектации и выдачи материальных ресурсов. В условиях глобальной цифровизации, инноватизации и автоматизации производственных процессов, доминирующим фактором обеспечения рационализации организации складской логистики обеспечивается применением новаторских цифровых технологий [1].

Искусственный интеллект на складе делает его «умной» средой для автоматизированной логистики: автоматизированное хранение товаров и извлечение их с использованием интернета, искусственного интеллекта и облачных вычислений для обеспечения доступа к запасам, имеющимся на складе, в любое время. Для этого предлагаются такие инновационные технологии, как EDI — электронный обмен данными, применение дронов и RFID-меток, роботизация, склад «по требованию», «умные» очки, голосовые системы управления pick-by-voice, экзоскелеты и корпоративный блок-чейн [2].



Автоматическая складская система является одним из основных направлений будущего развития интеллектуальной логистики. Интеллектуальный складской робот — это важный носитель, соединяющий данные, информацию и склад. Благодаря машинному зрению, машинному обучению и связанной с ними фотоэлектрической технологией интеллектуальный складской робот выполняет обработку грузов, сортировку, распределение, хранение, инвентаризацию и в итоге повышает эффективность вывоза товаров со склада. Опираясь на большие данные логистической отрасли, интегрируя передовые технологии искусственного интеллекта, можно повысить эффективность сквозной цепи поставок и добиться интеллектуальной логистики. Пример использования подобной технологии на примере объекта данного исследования представляет интерес, но прежде, чем ее внедрять необходимо оценить эффективность ее внедрения в складской логистике ретейлера [3].

Эффективность введения инновационных технологий в компании определяется оценкой условий успеха инновационной деятельности предприятия по сравнению с прошлым опытом и сложившимися ранее тенденциями. Анализ эффективности новой техники и технологий требует исследования не только новизны и приоритетности, но и таких важных свойств, как способность к адаптации в уже имеющихся условиях, способность к переналаживанию склада. Особо следует выделить такое свойство техники, технологии и организации, как гибкость.

1. Дебердиева Н. П., Бочкарева О. В. Совершенствование организации складской логистики с применением цифровых технологий // Современные проблемы лингвистики и методики преподавания русского языка в вузе и школе. 2022. № 39. С. 751–756.
2. Dr. A. Pasumpon Pandian. Artificial intelligence application in smart warehousing environment for automated logistics // Journal of Artificial Intelligence and Capsule Networks. 2019. Vol. 01, iss. 02. P. 63–72.
3. Yongzuo Wu, Dongyuan Ge. Key Technologies of Warehousing Robot for Intelligent logistics // Advances in Social Science, Education and Humanities Research. 2019. Vol. 309. P. 79–82.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Соломенникова

## Особенности и проблемы процедур банкротства микро- и малых предприятий

Н.Э. Червяков

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Микро-, малые и средние предприятия составляют около 90 % всех предприятий и фирм и в них занято более 50 % рабочей силы в мире [1]. Несмотря на экономическое значение малого и среднего предпринимательства, существующие процессы по делам о несостоятельности не учитывают их особенностей и не могут предложить подходящих процедур банкротства.

Для большинства малых и средних предприятий характерны следующие особенности: во-первых, они имеют простую организационную структуру; во-вторых, большинство малых организаций имеют простые финансовые структуры и в основном полагаются на банки как основной источник внешнего финансирования; в-третьих, зачастую руководитель компании персонально выступает в качестве гаранта по долгам компании [2].

В то же время к малым предприятиям применяются те же правила и процессы несостоятельности, которые существуют для более крупных компаний. Однако многие малые организации не могут себе позволить возбуждение дела о банкротстве. Даже если они могут это сделать, они сталкиваются со второй проблемой: традиционные процедуры несостоятельности, могут быть очень финансово обременительными, жесткими и сложными. Поэтому, поскольку индивидуальные предприниматели часто выступают в качестве поручителей по долгам компании, при производстве банкротства малых бизнесов необходимо обеспечить большую координацию между системами корпоративной и персональной несостоятельности.

В качестве первого шага в разработке эффективной системы несостоятельности может быть внедрена практика внесудебной реструктуризации, то есть организации переговоров между должниками и кредиторами, обязательств по раскрытию информации для должника, если возможно, привлечения третьих сторон (например, консультантов по вопросам реструктуризации) при проведении данных переговоров.

Если реструктуризация не удалась, есть основания полагать, что компания не является экономически жизнеспособной, или кредиторы не доверяют акционерам/управляющим. Система несостоятельности должна предотвращать использование процедур реорганизации нежизнеспособными предприятиями. Желательным способом решения этой проблемы, но при этом оказания помощи жизнеспособным предприятиям, неспособным достичь соглашения о реорганизации, может быть внедрение упрощенной процедуры несостоятельности, основанной на системе аукционов, предполагающих конкурсные предложения по приобретению отдельных активов или всего бизнеса [3].

Для снижения затрат на процедуру следует принять меры сокращения формальностей и использование технологий.

Наконец, необходимо решение проблемы стигматизации, связанная с процедурой несостоятельности, хоть и является проблемой для всех типов компаний, в контексте малых предприятий становится еще более выраженной из-за тесной связи управляющих с бизнесом.

В данном исследовании были выделены определенные особенности микро- и малых предприятий в контексте финансовой несостоятельности и проблемы, с которыми они сталкиваются. Было предложено несколько рекомендаций по разработке эффективной системы несостоятельности для микро- и малых бизнесов.

1. Report on the treatment of MSME insolvency // World Bank Group. 2017. URL: [http://documents.worldbank.org/curated/en/973331494264489956/ Report-on-the-treatment-of-MSME-insolvency](http://documents.worldbank.org/curated/en/973331494264489956/Report-on-the-treatment-of-MSME-insolvency) (дата обращения: 16.02.2023).
2. Фрумина С. В. Модели прогнозирования банкротства, применимые для субъектов малого и среднего предпринимательства: российская и зарубежная практика // Известия ВУЗов ЭФиУП. 2019. № 4 (42). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-prognozirovaniya-bankrotstva-primenimye-dlya-subektov-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiyskaya-i-zarubezhnaya> (дата обращения: 16.02.2023).
3. Gurrea-Martínez A. Implementing an Insolvency Framework for Micro and Small Firms // SSRN Electronic Journal. 2020. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/iir.1422> (дата обращения: 16.02.2023).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. В. З. Баликоев

## Управление запасами товаров (на примере отдела хранения магазина Леруа Мерлен)

П. А. Чулкова

Новосибирский государственный университет

В настоящее время существует большое количество крупных предприятий, магазинов и т. д. Гипермаркеты также входят в их число. Запасы — неотъемлемая часть каждого как крупного, так и небольшого магазина. Запасы помогают поддерживать наполняемость товарных полок, избежать неудовлетворенного спроса из-за отсутствия товара или недостаточного наличия товаров. Запасами важно управлять и необходимо делать это правильно. Должна быть единая система, подходящая именно этому предприятию или магазину, все очень индивидуально. Гипермаркет Леруа Мерлен не является исключением. Таким образом, актуальность данной темы обусловлена желанием крупных магазинов нести наименьшие потери, как материальные, так и в лице клиентов, связанные с запасами. Цель работы — предложить рекомендации для оптимизации запасов отдела хранения магазина Леруа Мерлен.

Для достижения цели были решены ряд задач:

- проанализирована деятельность отдела хранения и выявлена проблема в нем;
- выделены факторы, влияющие на запасы в отделе хранения;
- проанализирован процесс формирования заказа менеджером;
- предложены рекомендации по управлению запасами компании Леруа Мерлен;
- проведено сравнение оборачиваемости запасов и других показателей до предложенных вариантов и после

Объектом исследования является ООО «Леруа Мерлен» по адресу Бердское шоссе, 275 — международная компания-ритейлер, специализирующаяся на продаже товаров для обустройства дома, сада, строительства. Предметом исследования являются складские запасы. В ходе работы были проанализированы теоретические аспекты и методы по управлению запасами, определения величины запасов, охарактеризована система управления запасами «Леруа Мерлен». Были выбраны и применены методы и системы по управлению запасами: ABC и XYZ, системы управления запасами с фиксированным размером заказа и рассчитаны ее параметры. В результате даны рекомендации по оптимизации запасов отдела хранения, а также представлены новые, не характерные для «Леруа Мерлен» решения по управлению запасами в условиях небольшого складского помещения.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Прищенко

УДК 330.4

## **Оценка экономического роста компании с использованием математического моделирования на примере ПАО «КАМАЗ»**

А. П. Шарапов

Новосибирский государственный университет

Экономический рост компаний неразрывно связан с ростом выручки, прибыли и рентабельности. Увеличение данных целевых показателей можно добиться разными способами. Правильно выбранная стратегия экономического развития определяет долгосрочные выгоды, которые способна генерировать компания для акционеров, государства и общества. При этом, данная стратегия должна быть эффективна и не нарушать параметры финансово-экономической устойчивости. Следовательно, необходим постоянный мониторинг основных финансовых показателей компании для своевременной реакции на изменения.

Объектом исследования является ПАО «КАМАЗ». Рассмотрение этого акционерного общества было определено его стратегической важностью для развития экономики страны. ПАО «КАМАЗ» производит грузовые автомобили, автобусы, двигатели и т. п. Данные продукты являются элементами основных средств для других компаний, с их помощью формируются денежные потоки других компаний. Экономическая и социальная стороны оценки экономического роста этого общества очень существенны, они позволят создать достаточный уровень уверенности в выбранной стратегии развития или же выявить ее слабые стороны.

Целью работы является оценка экономического роста компании ПАО «КАМАЗ». Анализ возможностей экономического роста этой компании исследовался на отчетной информации 2019–2021 годов. В данный период произошли структурные изменения в экономике России, которые повлияли на операционную деятельность компании. При этом необходимо учитывать структуру акционеров компании. Контролирующий пакет акций ПАО «КАМАЗ» принадлежит государственной компании «РОСТЕХ», что позволяет быть более доверенным участником на аукционах государственных контрактов.

С учетом особенностей рассматриваемой компании и оценки возможностей использования для анализа различных математических моделей была выбрана методология многофакторного финансового анализа DuPont. Модель достаточно точно позволяет рассчитать коэффициент экономического роста с учетом операционной деятельности компании и эффективности использования активов предприятия. Модель является имитационной, что позволяет проводить варианты расчетов для различной отчетной информации компании ПАО «КАМАЗ» сохраняя ее логическую структуру и поведенческие свойства. Результатом применения данного метода явилась оценка динамики показателя экономического роста компании.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. А. Андреева

## Основные проблемы национальной инновационной системы России

И. Н. Шаркова

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Экономическое развитие страны может носить экстенсивный и интенсивный характер. Главным источником интенсивного роста служат инновации. Однако, низкая инновационная активность обеспечивает низкие показатели роста экономики, что и демонстрируется в российской экономике в последние годы.

Инновационные процесс в стране реализуются организациями, которые создают инновации, финансируют их и определяют базовые правила в этой сфере. Вся эта совокупность создает национальную инновационную систему (НИС).

Понятие НИС в экономической науке сравнительно недавно, в широкий оборот оно вошло в 1980-е годы, благодаря выходам работ Б.-А. Лундвалла и Р. Нельсона [3]. Их результатом являлась формулировка концепции НИС. В 1993–2000 годах происходит распространение концепции в академических и политических кругах США, Финляндии и Швеции, появление новых исследований, посвященных НИС, а также разработка методологии национальной инновационной системы в официальных исследованиях некоторых стран. В 2000-х годах начинается следующий этап развития НИС, концепция которой быстро развивается в этот период. Этому способствует и активная деятельность ученых, и использование данной концепции в качестве теоретической основы экономической политики государств.

Работы по исследованию НИС в России были опубликованы впервые в начале XX в., следовательно теоретическая разработка концепции началась еще в конце 1990-х годов, но не была достаточно активной. В последние годы внимание к понятию НИС значительно возросло, что объясняется следующими факторами.

1. Когда концепция НИС была популярной в Европе и США, Россия переживала последствия дефолта и все внимание было направлено на изучение его причин и последствий [3].

2. Финансовый кризис конца 2000-х годов и структурные кризисы мировой и отечественной экономик [3].

Оценить инновационное развитие стран можно по глобальному инновационному индексу, согласно которому Россия в 2022 г. находилась на 47 месте, соседствуя с такими странами как Вьетнам, Румыния, Чили. НИС России по своим масштабам примерно соответствует странам со средним уровнем развития. В России наблюдается рост вложений в инновации в 2020 г. они составили 2,1 трлн руб. (+8,2 % по сравнению с 2019 г.), но 47,9 % инновационных товаров, работ, услуг, которые производятся российскими организациями, хоть и являются новыми для самих организаций, но они уже известны на рынке. НИС России достаточно замкнута, и ее взаимодействие с другими НИС

развивается медленно, не завершен процесс адаптации НИС к рыночным условиям. В России довольно консервативная структура самих научных исследований. Происходит отставание от развитых и многих развивающихся стран по уровню материального обеспечения сферы исследований и разработок. Недостаточный уровень конкурентного давления на многих российских рынках и низкое качество институтов защиты прав интеллектуальной собственности, приводят к низкой заинтересованности в инновациях во многих отраслях экономики. Государство финансирует фундаментальные разработки и управляет процессом НИОКР, но не формирует спрос. Предприятия практически не финансируют собственные разработки и не проявляют спроса на предлагаемые сторонними компаниями.

В настоящее время можно выделить следующие основные проблемы, сдерживающие развитие НИС и соответственно замедляющие инновационную активность предприятий в России:

1. Отсутствие реального спроса на инновации.
  2. Низкий уровень взаимодействия между теми, кто производит инновации, и теми, кто их потребляет.
  3. Консервация структуры исследований, сохранение ориентации на приоритеты XX в.
- Для решения указанных проблем необходимо выявить наиболее эффективные рычаги управления инновационной деятельностью всех субъектов НИС.

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2022: статистический сборник / В. В. Власова, Л. М. Гохберг, Г. А. Грачева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2022. 292 с.
2. Лачина А. А. Оценка точек роста инновационной активности стекольной промышленности в структуре экономической системы региона / А. А. Лачина, А. М. Губернаторов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 3-1. С. 61-67.
3. Смелова О. В. К истории формирования и развития концепции национальных инновационных систем // ПСЭ. 2011. № 2. С. 40-43.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Л. В. Коява

## Обоснование выбора нового формата магазина (на примере компании «Леруа Мерлен Восток»)

Д. К. Шимолина

Новосибирский государственный университет

В магистерской научно-исследовательской работе анализируется сфера DIY, которая после рекордного по обороту розничной торговли 2021 г. демонстрирует снижение как с точки зрения количества клиентов, так и товарооборота. В качестве объекта исследования была выбрана компания «Леруа Мерлен Восток», которая в данный момент проходит переломный момент в своем развитии.

Прогнозируемое снижение покупательской способности в 2023 г. заставляет игроков на рынке пересмотреть, в том числе свою ценовую политику. Решающими факторами потребительского выбора становятся клиентский сервис и уникальное торговое предложение. Рынок DIY уже переживал спад в 2015–2017 годах, а в 2018 г. снова демонстрировал рост за счет появления инновационных форматов магазинов, способствующих повышению эффективности торгово-технологического процесса. Леруа Мерлен также поддержала этот тренд в 2018 г., открыв в Одинцово магазин нового типа «Леруа Мерлен – городской». Однако новые форматы в компании не смогли распространиться широко по стране в силу сменяющихся друг друга кризисных периодов.

В отечественной и зарубежной литературе, на многих международных научных конференциях тема развития новых торговых форматов освещается все чаще с каждым годом. На неделе науки СПбПУ освещалось намерение крупного DIY ретейлера ИКЕА запустить осенью 2022 г. новые более адаптированные к динамичной городской среде форматы магазинов, под названием «Студия планирования». С помощью данной стратегической инициативы компания планировала до 2025 г. увеличить охват до 3 млрд клиентов. Однако компания покинула российский рынок, так и не реализовав свои цели.

Попова А. Р., Веденеева В. А., Трилицкая О. Ю. в своей статье выделили приоритетные направления инновационного развития компании «Леруа Мерлен» на основе анализа современного состояния розничного рынка строительных материалов в России. Приоритетными направлениями развития являются: использование технологии дополненной и виртуальной реальности (в режиме реального времени можно «примерить» к своему интерьеру, понравившийся товар из каталога), тестирование и внедрение в деятельность магазинов технологии iBeacon (удобная, интуитивно понятная и интерактивная навигация покупателей по магазину) [1].

Будник О. В. и Кулешов А. П. в своей статье описывают автоматизированный ретейл, представленный двумя основными типами сервисов: магазины без продавцов и автоматизированные пункты выдачи товаров из интернет-магазинов. В статье приводится пример успешного функционирования беспилотного магазина — Amazon Go. Потребительский опыт в Amazon Go выглядит фантастически просто, где покупатель с по-



мощью мобильного приложения Amazon Prime входит в магазин, прикладывая свой уникальный QR-код, а затем набирает нужные товары, кладет в сумку и выходит из магазина. Система автоматически рассчитывает итоговую сумму и списывает ее с банковской карты.

Руднева Т. С., Красюк И. А. в статье о развитии инновационных форматов на рынке DIY в РФ привели большое количество примеров внедрения новых форматов магазина DIY-ритейлерами.

«Максидом» в 2018 г. открыл в Санкт-Петербурге гипермаркет уменьшенного формата под названием «Максидом Рядом». Формат магазина площадью 4 тыс. кв. м и ассортиментом 40 тыс. наименований поддерживает тренды омниканальности и мультиформатности.

Один из крупных конкурентов «Леруа Мерлен», СТД «Петрович», начал открывать гипермаркеты инновационного формата, включающего две зоны: Cash & Carry — «купи с тележкой», а также Touch & Feel — «купи с планшетом». Вместе с тем, СТД «Петрович» активно внедряет и использует эксклюзивную для DIY-рынка технологию совершения покупок технологию бесконтактных покупок Touch & Веер. На сегодняшний день в России функционирует уже семь гипермаркетов «Петрович» нового формата.

Компания «Леруа Мерлен Восток» столкнулась с необходимостью адаптироваться к новым условиям рыночной среды в целях сохранения своей текущей позиции на рынке, а также получения конкурентного преимущества.

1. Будник О. В., Кулешов А. П. Анализ состояния индустрии автоматизированных магазинов и пунктов выдачи товаров / Cloud of Science. 2020. Т. 7, № 4. С. 869–887.
2. Попова А. Р., Веденеева В. А., Трилицкая О. Ю. Приоритетные направления инновационного развития компаний розничного рынка строительных материалов в России (на примере Leroy Merlin) / Факторы развития экономики России: сборник трудов Международной научно-практической конференции. Тверь. 2021. С. 73–80.
3. Руднева Т. С., Красюк И. А. Развитие инновационных форматов на рынке строительных и отделочных материалов в Российской Федерации / Неделя науки СПбПУ: Материалы научной конференции с международным участием. С-Пб. 2019. С.196–199.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Соломенникова

## Фудтрак как способ организации малого предприятия

А. Б. Эренчин

Тувинский государственный университет, Кызыл

Услуги быстрого питания в отрасли общественного питания становятся неотъемлемой частью жизни, так как у людей с плотным графиком дня зачастую не хватает времени на полноценный обеденный перерыв. Еда быстрого приготовления все чаще становится актуальным в связи с нехваткой времени, например, у работающего населения, у студентов с коротким перерывом на обед. Поэтому необходимость в еде быстрого приготовления и мобильных торговых объектах является актуальной [1].

Фудтраки на сегодняшний день являются одной из самых молодых и активно развивающихся сфер бизнеса в России. Передвижную кухню называют «фудтраками» — это фургон, либо автомобильный прицеп, оборудованный для приготовления, хранения и продажи готовой еды.

Кондитерская на колесах планирует предоставлять следующие виды продукции и услуг.

1. Выпечка и реализация пирожных с разными начинками, капкейков, бенто-тортов и тортов.

2. Заказ тортов с индивидуальным оформлением.

3. Горячие и прохладительные напитки в ассортименте.

4. «Товары в дорогу» — комплекс горячего и легкого питания при проведении выездных мероприятий, праздников, в них входит 2 набора. В зимнее время подойдет первый набор, в холодное время года можно предложить пирожки с горячими напитками в ассортименте. А в летнее время кондитерская на колесах предлагает пирожное и коктейль в ассортименте. Наборы предоставляются в специальных коробках. По желанию клиента можно добавить или поменять аналогичный товар, исходя из реализуемого фудтраком ассортимента.

Горячие напитки, кондитерские изделия будут готовиться и выпекаться в фудтраке. Запах свежести, несомненно, будет привлекать мимо проходящих людей.

Были определены два основных места торговли в г. Кызыл: в летнее время — скульптурный комплекс «Центр Азии» (ул. Красных Партизан, 18 В), в зимнее время — спортивный комплекс «Субедей», (ул. Московская, д. 70). Местоположение кондитерской на колесах может меняться в зависимости от происходящих событий и праздников в городе.

Общие инвестиционные затраты представлены в табл. 1. Общая потребность в инвестициях составляет 1 565 928,05 руб., где большая часть инвестиционных затрат направлена на покупку фудтрака и бензогенератора (1 019 500 руб.). Фудтрак дооснащен оборудованием и мебелью, затраты на которые составили 343 288 руб.

Таблица 1

**Инвестиционные затраты производства кондитерской на колесах**

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость, руб.
1	Аренда стоянки фудтрака, в мес.	15 000
2	Фудтрак и бензогенератор	1 019 500
3	Техническое оборудование	290 044
4	Мебель	50 039
5	Инструмент и инвентарь	3 205
6	Оборотные средства для начала производства (заработная плата и налоги на 1 мес.)	83 340,05
8	Регистрация ИП и получение всех разрешений от мэрии и администрации г. Кызыл	50 800
9	Продвижение фудтрака	54 000
	Всего	<b>1 565 928,05</b>

Аренда стоянки фудтрака в выбранных местах — 15 000 руб.

Инвестиционные затраты будут покрываться из двух источников:

- МФО «Фонд поддержки предпринимательства Республики Тыва» кредит в размере 1 560 000 руб. под 10 % годовых сроком на 3 года [2];
- собственные средства на сумму 6 000 руб.

В табл. 2 представлены финансовые результаты за 1 год.

Таблица 2

**Финансовые результаты кондитерской на колесах за 1 год**

Показатели	Значение, в году
Объем продаж, руб.	6 835 920
Переменные затраты, руб.	3 360 000
Постоянные затраты, руб.	2 222 195,64
Прибыль до налогообложения, руб.	1 253 724,36
Годовой размер УСН 15 %, руб.	188 058,654
Чистая прибыль, руб.	1 065 665,706

Произведем полученные результаты экономической эффективности проекта.

NPV — 440 813 руб.

DPI — 1,32.

IRR — 35,98.

DPP — 1,28 год.

Благодаря постоянной рекламе, квалифицированному персоналу и предоставлению качественной продукции и услуг, объем продаж в первом году достигнет 6 835,92 тыс. руб. Чистая прибыль предприятия составит 1 065,66 тыс. руб. Дисконтированный период окупаемости в текущих стоимостях составляет 1 год и 3 месяцев, а чистая текущая стоимость положительна, внутренняя норма прибыли выше, чем тре-

буемый инвесторами процентной ставки. Следовательно, проект следует признать экономически эффективным.

Организация кондитерской на колесах способно дать социальную и экономическую эффективность. Так, организация кондитерской на колесах создаст 2 рабочих места, а также налоговые поступления в размере 335 778,054 руб. в год. Можно сделать вывод, что в г. Кызыл при умелом управлении можно организовать экономически эффективную мобильную кондитерскую с реализацией отличной и востребованной продукции.

1. Бадарчи Х. Б., Севек В. К. Расчет мультипликативного эффекта реализации стратегических направлений развития региона // Региональная экономика: теория и практика. 2019. Т. 17, № 5(464). С. 852–867.
2. Официальный сайт Микрокредитной компании «Фонд поддержки предпринимательства Республики Тыва». URL: <https://fpptuva.ru/> (дата обращения: 10.02.2022).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Ч. С. Манчык-Сат

УДК 330.3

## **Новые возможности инвестиций для китайских строительных предприятий в Дальний Восток в новую эпоху**

Юй Цзинчэнь

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В условиях значительного оттока населения и низкого уровня инфраструктуры, государству необходимо использовать частные и иностранные инвестиции в качестве внебюджетных средств для инвестирования в Российский Дальний Восток (далее — РДВ). Россия создала режимы территорий опережающего развития (далее — ТОР) и свободного порта Владивосток (далее — СПВ) на РДВ для привлечения инвесторов. Несмотря на предоставление резидентам ТОР и СПВ многих льгот, темп роста вложений китайских инвестиций невелик. Обычно китайские инвесторы в России ведут себя очень осторожно [2]. Помимо сельскохозяйственных проектов, наиболее перспективной областью для китайских инвестиций в РДВ является строительный сектор. Раньше китайские строительные компании в РДВ в основном осуществляли строительство жилья и нефтехимических проектов.

Некоторые проекты крупных китайских строительных компаний сталкиваются с трудностями в финансировании строительства из-за санкций, а также ухода некоторых западных машиностроительных компаний из России, что приводит к трудностям в поставках строительного оборудования и материалов и необходимости перепроектирования и решения вопросов реструктуризации ресурсов. Китайские строительные компании активно ищут альтернативные решения для снижения влияния санкций, и в настоящее время хорошим стратегическим направлением для китайских компаний является инвестирование в заводы на РДВ в ТОР и СПВ, в основном в производство строительных материалов и электромеханического оборудования. Еще на Восточном экономическом форуме 2021 г. Президент России Владимир Владимирович Путин обратил внимание на необходимость создания дальневосточного кластера строительных материалов.

Российские строительные компании в РДВ консолидируются, поощряя местное производство строительных материалов и обеспечивая адекватную цепочку поставок, чтобы справиться с ростом стоимости строительства, вызванным логистическими трудностями. Цементная продукция в РДВ в настоящее время пользуется большим спросом, и китайские компании по производству строительных материалов могли бы перенести свои предприятия из западных регионов в РДВ или создать сталелитейные и цементные заводы в РДВ в форме совместных предприятий или предприятий со стопроцентным участием, используя преимущества преференциальных механизмов для создания бренда китайских инвестиций в строительные материалы с целью удовлетворения местных инфраструктурных потребностей в РДВ.

Самые высокие темпы экономического роста ВВП в РДВ наблюдались в 2010–2011 годах — 6 % в год [4], что отчасти было обусловлено масштабными инвестициями в инфраструктуру в рамках подготовки к саммиту АТЭС в 2012 г. Для того, чтобы РДВ смог реализовать свой потенциал в качестве нового полюса роста, ему необходимо инвестировать в новые отрасли с высокой добавленной стоимостью, модернизировать производственные предприятия, вкладывать значительные средства в транспортно-строительный комплекс и общественные ресурсы. Владивосток является экономическим локомотивом РДВ. В рамках Указа Президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», во Владивостоке реализуется проект театрально-образовательного комплекса, и ООО «КитайСтрой» участвует субподрядчиком и осуществляет строительство объекта на Орлином гнезде.

Кроме этого, в РДВ на рынке жилья одному холдингу принадлежит все: начиная от заводов по производству строительных материалов и заканчивая организациями по управлению недвижимостью [3]. Поэтому, в отличие от строительства жилья, китайские строительные компании должны активно искать возможности участия в строительстве инфраструктуры в РДВ, например, участвовать в проектах ГЧП или в строительстве дорог и мостов, организованном федеральными и местными органами власти по модели ЕРС.

1. Киреев А. А. Российская политика в отношении китайских прямых инвестиций на Дальнем Востоке / А. А. Киреев // Мировая экономика и международные отношения. 2022. Т. 66, № 8. С. 43–51.
2. Юань Хуэйтин. Исследование чрезмерно развитых районов на Дальнем Востоке России [D]. Высшая школа Китайской академии общественных наук, 2022. URL: [https://kns.cnki.net/kcms2/article/abstract?v=3uoqIhG8C447WN1SO36whLpCgh0R0Z-i16\\_wNaYct1rCckkTLVqOrQ289an4lh\\_vjRJuAa9p3bwFgBvp-zUQ9IBAU37rX7kt&uniplatform=NZKPT](https://kns.cnki.net/kcms2/article/abstract?v=3uoqIhG8C447WN1SO36whLpCgh0R0Z-i16_wNaYct1rCckkTLVqOrQ289an4lh_vjRJuAa9p3bwFgBvp-zUQ9IBAU37rX7kt&uniplatform=NZKPT).
3. Осокин И. Р. Современные проблемы управления и экономики в строительном комплексе Дальнего Востока / И. Р. Осокин, Т. С. Карпова // Материалы 59-й студенческой научно-технической конференции инженерно-строительного института ТОГУ, ТОГУ, 10–23 апреля 2019 года / Отв. ред. В. А. Кравчук. — ТОГУ: Тихоокеанский государственный университет, 2019. С. 364–368.
4. Статистика ЦБ РФ. URL: <https://www.cbr.ru/statistics/statpubl/> (дата обращения: 05.02.2023).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. А. Е. Карлик

УДК 330.322

## **Оценка привлекательности инновационного проекта на примере компании «Одежда-спасатель»**

Е. А. Ярошенко

Новосибирский государственный университет

Сегодня перед Россией стоит немало задач, главная из которых — задача экономического роста и повышение конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на мировом рынке. Решение этих задач поможет стране выйти на новый уровень развития, улучшить условия жизни людей, увеличить уровень ВВП, перейти от топливно-сырьевого типа экономики к инновационному, а также, что наиболее важно сейчас, сохранить стабильность в условиях санкций против страны. Большую роль в решении упомянутых проблем играет инновационная деятельность, которая является стимулятором роста экономик стран.

Важным элементом в инновационном проектировании является понятие инновационного проекта. В российском законодательстве под инновационным проектом понимается «комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и/или научно-технических результатов». Главными особенностями инновационных проектов выступают: высокий допустимый уровень риска, новизна проекта, высокий уровень наукоемкости, привлечение уникальных ресурсов, высокая степень неопределенности параметров проекта, большая вероятность получения неожиданных результатов, возможность недостижения поставленных вначале реализации проекта целей.

Риск и неопределенность, которые являются неотъемлемой частью и особенностями любого инновационного проекта, следует учитывать при оценке эффективности проекта потенциальным инвестором. Существует несколько способов учета риска, самый распространенный из которых — корректировка ставки дисконтирования. Поправка на риск суммируется с безрисковой процентной ставкой в случаях трех типов рисков: странового риска, риска ненадежности участников проекта и риска неполучения предусмотренных проектом доходов. Поправка в двух первых случаях рисков оценивается экспертно на государственном, региональном или локальном уровнях, а также индивидуально самими участниками проекта. Риск неполучения предусмотренных проектом доходов рекомендуется учитывать исходя из целей инновационного проекта. Неопределенность показателей проекта можно учесть на этапе построения финансового плана (определение параметров проекта с помощью проведения экспертного интервью целевой аудитории) и на этапе оценки инновационного проекта (сценарный анализ, анализ чувствительности).

На примере инновационного проекта «Одежда-спасатель» были рассчитаны основные показатели эффективности проекта с использованием статических и динамических методов анализа. Основой для выбора методов анализа послужили Методические

рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 г. № ВК 477), которые рекомендуются и для случая инновационных проектов.

Проект «Одежда-спасатель» представляет собой разработку и продажу умных текстильных изделий со встроенными электронными элементами, позволяющих отслеживать местоположение носителя и его биометрические данные (пульс, температура тела, частота дыхания) в режиме реального времени. Собранные данные будут передаваться на сервер, там же обрабатываться и передаваться по требованию на носимое устройство.

В результате анализа были рассчитаны следующие оценки эффективности проекта «Одежда-спасатель». Из статических методов был рассчитан срок окупаемости инвестиций и учетная норма прибыли. Затем для более корректного анализа, были использованы динамические методы оценки эффективности со скорректированной ставкой дисконтирования. Это чистая дисконтированная стоимость, внутренняя норма рентабельности, индекс рентабельности инвестиций и дисконтированный срок окупаемости инвестиций.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что инновационный проект «Одежда-спасатель» выгоден потенциальному инвестору, так как он характеризуется многократным возвратом инвестиций и хорошим показателем внутренней нормы рентабельности. Долгий срок окупаемости не является плохим индикатором, потому что инновационным проектам в целом свойственно такое явление ввиду того, что первые несколько лет начала реализации проекта связаны с НИОКР и в этот период компания не имеет продаж и выручку.

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 г. № ВК 477).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. А. Исаева



# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 332.1, 656.01

## Интермодальная конкуренция на рынке пассажирских перевозок в азиатской части России

И. А. Азанова

Новосибирский государственный университет

Одна из особенностей восточных регионов РФ состоит в неразвитой транспортной инфраструктуре. Так, по данным ЕМИСС плотность железнодорожных сетей на территории СФО и ДФО на 2020 г. составляет около 25 и 18 км на 10 тыс. км<sup>2</sup> соответственно, что в 10 раз меньше, чем в европейской части страны. Статистика свидетельствует устойчивое сокращение населения азиатской части страны. За период 2010–2019 гг. число жителей в ДФО сократилось на 3,9 %, в СФО — на 0,5 %. Одной из причин миграции является транспортная дискриминация.

Данная работа посвящена оценке развития транспортного комплекса и повышения транспортной обеспеченности населения азиатской части России. Автор опирается на исследования, посвященные фундаментальным проблемам развития транспортного комплекса, в том числе и в восточных регионах страны, [1, 2].

Целью данной работы является оценка вариантов развития опорной транспортной сети азиатской части России с учетом интермодальной конкуренции на рынке пассажирских перевозок.

Первый этап исследования состоял в анализе теоретических подходов к определению пассажирских перевозок и проблем транспортной отрасли. Здесь автор определяет транспорт как драйвер развития экономики и уделяет особое внимание проблеме транспортной обеспеченности населения азиатской части России.

Следующими этапами работы являлись: формирование сценариев развития транспортной сети азиатской части России до 2035 г., разработка прогнозов пассажирских перевозок в зависимости от соответствующего сценария развития.

В качестве инструментария оценки выбрана ОМММ-транспорт — балансовая модель с детализированным транспортным блоком. Методика оценки предполагает сценарный подход, позволяющий сравнивать различные концепции развития и предлагать рекомендации по развитию транспортного комплекса отдельных регионов. Расчеты параллельно ведутся в МИКС ПРОСТОР — транспортной модели, учитывающей возможность интермодальной конкуренции.

В качестве входных параметров ОМММ-транспорт использует объем основной продукции, предъявляемым к вывозу и ввозу по отраслям по регионам. Так как автор рассматривает пассажиропоток, то стоит отметить, что социальная функция транспорта в данной модели явно не представлена, эта нагрузка учитывается через корректиров-

ку ограничений на провозную способность участков сетей. При моделировании автор останавливает свое внимание на основных пассажирских видах транспорта — авто-, авиа- и железнодорожный транспорт. Прогнозирование развития транспортной системы в ПРОСТОРе осуществляется путем варьирования таких параметров, как пропускная способность для вида транспорта и выбранных плеча или узла, а также тарифы, под которыми подразумеваются затраты на перевозку. Таким образом, потребовалось ручное сопряжение между указанными модельными конструкциями: переход от региональных показателей к показателям по конкретным узлам.

Рассмотреть перевозки по всем населенным пунктам, т. е. узлам, азиатской части России — довольно объемная задача. К тому же в транспортных перевозках заложен принцип хабовости, когда малонаселенные пункты связаны основными агломерациями не напрямую, а через транспортные хабы. В связи с этим в работе определены наиболее частые направления пассажироперевозок и виды используемых транспортных средств с учетом возможных пересадок.

В каждом из трех сценариев развития российской экономики: инерционном, условно-оптимистическом и оптимистическом, выделены по два варианта. Минимальный — в предположении об отсутствии необходимости опережающего роста всех сторон потребительского комплекса населения Азиатской России и максимальный — в предположении об обратном.

Расчеты показывают необходимость ускоренных темпов роста азиатской части России для роста экономики России в целом; объемы конечного потребления сценариев max всегда больше min. В таблице представлены прогнозные объемы работ пассажирского транспорта по условно-оптимистическому сценарию на 2035 г.

**Прогнозные объемы работ транспорта  
в Сибирском и Дальневосточном Федеральных округах на 2035 г., в млрд руб.**

Сценарий	Ж/д СФО	Ж/д ДФО	Авто СФО	Авто ДФО	Авиа СФО	Авиа ДФО
Условно-оптимистический (min)	596	573	367	101	154	188
Условно-оптимистический (max)	659	711	394	122	210	310

Следующий этап работы состоит в изучении транспортных инвестиционных проектов азиатской России, за счет них может быть осуществлен переход от min варианта к max, в значительной степени решены проблемы транспортной дискриминации населения.

1. Ершов Ю. С. Сибирский федеральный округ в экономике современной России // Регион: экономика и социология. 2014. № 1. С. 104–123.
2. Малов В. Ю., Безруков Л. А., Шиловский М. В. Азиатская часть России: новый этап освоения северных и восточных регионов страны / под. ред. В. В. Кулешова. ИЭОПП СО РАН. Новосибирск. 2008. 427 с.

Научный руководитель — канд. экон. наук О. В. Тарасова

УДК 657

## Анализ ликвидности и платежеспособности организации

А. А. Амыр

Тувинский государственный университет, Кызыл

Основными характеристиками финансово экономической деятельности любой организации в условиях нестабильной кризисной экономики являются показатели его платежеспособности и ликвидности.

Целью данной работы явился анализ платежеспособности и ликвидности организации на примере АО «Россети Сибирь Тываэнерго».

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

изучены понятия «ликвидность» и «платежеспособность», рассмотрена их взаимосвязь;

- рассмотрена методика оценки ликвидности и платежеспособности;
- изучена организационно-экономическая характеристика деятельности АО «Тываэнерго»;
- произведена оценка ликвидности баланса АО «Тываэнерго»;
- проведен анализ показателей ликвидности и платежеспособности АО «Тываэнерго».

Платежеспособность и ликвидность выступают разными сторонами финансового состояния компании, обусловленными одной и той же причиной: умением компании управлять денежными потоками таким образом, чтобы обеспечивалась сбалансированность этих потоков и достаточность средств для осуществления текущих расчетов в каждом периоде.

Одним из способов оценки ликвидности на стадии предварительного анализа является сопоставление определенных элементов актива баланса с элементами пассива.

Для абсолютной ликвидности баланса необходимо одновременное выполнение условий:  $A1 > П1$ ;  $A2 > П2$ ;  $A3 > П3$ ,  $A4 < П4$ .

Для организации АО «Тываэнерго» справедливы следующие неравенства:

- 2019 г.:  $A1 < П1$ ,  $A2 > П2$ ,  $A3 < П3$ ,  $A4 > П4$ ;
- 2020 г.:  $A1 < П1$ ,  $A2 > П2$ ,  $A3 < П3$ ,  $A4 > П4$ ;
- 2021 г.:  $A1 < П1$ ,  $A2 > П2$ ,  $A3 < П3$ ,  $A4 > П4$

Следовательно, баланс АО «Тываэнерго» не является абсолютно ликвидным.

Мерой ликвидности и платежеспособности служат и конкретные показатели.

Для АО «Тываэнерго» в 2019 г. показатель ЧОК отрицательный. Сумма текущих обязательств превышает сумму текущих активов на 79 593 тыс. руб. В 2020 г. показатель ЧОК сбалансировался и равнялся 105 679 тыс. руб. В 2021 г. ЧОК вновь стал отрицательным и сумма текущих обязательств компании в 2,7 раз превысила сумму текущих оборотных активов. По данному показателю финансовое положение организации считается неустойчивым.

Оптимальное значение  $K_{сф}$  варьируется от 0,67 до 1,5. Для АО «Тываэнерго» в 2019–2020 годах представленный коэффициент ниже нормы на 0,27. К концу 2021 г. он вырос до 0,06, т. е. в 2021 г. 0,06 рубля собственного капитала соответствовал 1 рубль обязательств.

В 2019 г. коэффициент абсолютной ликвидности АО «Тываэнерго» был в норме, но уже в следующем году он упал ниже нормы на 0,2, а в 2021 г. понизился еще на 0,1. К концу 2021 г. имеющимися в наличии денежными средствами организация могла немедленно покрыть только 20 % краткосрочных обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности в 2020 г. составил 1, что соответствует оптимальному значению и на 0,2 больше, чем в 2019 г. В 2021 г. коэффициент снизился в 3,3 раза по сравнению со значением 2020 г. и составил 0,3. Это ниже нормы на 0,7.

Коэффициенты текущей ликвидности за весь отчетный период не входили в границу заданной нормы. Относительно наилучший показатель отмечается в 2020 г. (1,1) что на 0,2 больше показателя предшествующего года. В 2021 г. он снизился до 0,4, что меньше на 0,7 позиций 2020 г. и меньше нижней границы оптимальности на 1,1.

Показатели коэффициента текущей платежеспособности были ниже нормы в 2019 и 2021 г. В 2020 г. он стабилизировался и вырос до 1,2, что в 3 раза больше по сравнению с 2019 г. При этом темп прироста равен 200 %. В 2021 он опустился ниже нормы на 0,7.

В 2019 г. компания смогла покрыть кредиторскую задолженность лишь на 20 %. В 2020 г. — на 70 %. В 2021 г. показатель вновь опустился до 0,2, что аналогично 2019 г.

Исходя из проведенного анализа АО «Тываэнерго» не является абсолютно финансово устойчивой и платежеспособной организацией.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. О. Н. Монгуш

УДК 338.436

## **Перспективы создания сети рыбоводных предприятий в российской Арктике**

Д. Ю. Андерсон

Новосибирский государственный университет

Решение социальных, экономических и инфраструктурных задач в Арктике является приоритетом для России. Одной из важнейших составляющих национальной безопасности является продовольственная безопасность, которая имеет стратегическое значение для развития арктических территорий и повышения качества жизни их населения.

Обеспечение российской Арктики продуктами питания происходит в основном с помощью северного завоза, который сопряжен с рядом трудностей, таких как сбои поставок, короткий навигационный период, износ флота, отсутствие железных дорог и т. д. В то же время в связи с экстремальными погодными условиями жители северных регионов нуждаются в повышенном содержании в пище белков и жиров [1], потребность в которых на данный момент не обеспечивается в полной мере. Одним из путей повышения уровня продовольственной безопасности арктических регионов является наращивания их самообеспеченности.

Объектом исследования в данной работе выступает проект создания сети рыбоводных предприятий по выращиванию гольца, которые позволят обеспечить жителей севера свежей рыбой, обладающей необходимыми питательными свойствами и высокой эффективностью с точки зрения рыбоводно-биологических характеристик [2], создать дополнительные рабочие места в регионах, что является стратегически важными шагами для развития Арктики.

Цель работы заключается в обосновании параметров конфигурации новой сети арктических рыбоводных предприятий.

Собрана информация о технологических особенностях выращивания гольца, а именно о рационе, сроках и условиях выращивания, возможностях использования органических отходов и продуктов жизнедеятельности в качестве удобрений и подкормок. Также использована информация о проектных производственных мощностях модельного завода, которые составляют 142 тыс. т рыбы в год, его потребности в электроэнергии и кадрах, ценах на факторы производства и готовую продукцию.

Моделируемая сеть рыбоводных предприятий состоит из пяти заводов, объединенных логистической цепочкой поставок корма и племенного материала. Мощность каждого завода обоснована с точки зрения демографических тенденций, уровня жизни населения и планов по развитию отдельных арктических агломераций. Так, на первом этапе изучена демография арктического макрорегиона и определены крупные поселения, в которых показатели текущего потребления рыбы оказались ниже рекомендованных норм потребления рыбы на севере. В итоге предлагается к реализации сеть из пяти предприятий — крупные заводы в Дудинке и Сабетте, обычные в Певеке, Тикси и Ям-

бурге. Также в Певеке и Дудинке планируется создать цеха по выращиванию мальков, в том числе, для всех остальных заводов сети.

В рамках определения параметров экономически эффективного производственного процесса найдены тарифы на транспортировку и стоимость собственного флота, а также рассмотрены различные варианты доставки кормов, производящихся в Новосибирске.

Эти варианты: одно судно, базирующееся в Новосибирске, которое доставляет корма по Оби через Ямбург к Сабетте и далее по СМП к остальным заводам сети; три судна, курсирующих по Оби к Ямбургу и Сабетте, по Енисею к Дудинке, по Лене к Тикси и Певеку, и базирующиеся в трех городах (Новосибирск, Красноярск, Якутск), связанных железнодорожным сообщением; а также вариант железнодорожного сообщения Новосибирска с Красноярском и одного судна в Красноярске, доставляющего корм по Енисею и затем по СМП ко всем заводам сети. Вариант с тремя судами по предварительным расчетам оказался наилучшим с точки зрения транспортных затрат, которые оказались более чем в два раза ниже, чем в других вариантах. Доставка оплодотворенной икры в Певек и Норильск (так как в Дудинке нет аэропорта) будет осуществляться из Магадана с помощью регулярных авиарейсов. Из Норильска в Дудинку икра будет доставляться с помощью автотранспорта.

В качестве методического инструментария исследования выступают имитационная модель и сценарный подход. Это позволяет показать фискальные эффекты для страны и арктических регионов, спрогнозировать финансовые показатели проекта. В модели учитываются связи между предприятиями сети, а также детализирован логистический блок. Срок окупаемости модельного предприятия, согласно расчетам, составляет 9 лет.

Построена финансово-экономическая модель системы из пяти рыбоводных предприятий в восточной Арктике, а именно в Певеке, Тикси, Дудинке, Сабетте и Ямбурге, выстроена логистическая схема их функционирования, оценены основные эффекты от реализации проекта.

1. Панин Л. Е. Адаптация и питание человека в экстремальных условиях Арктики // Инновации и продовольственная безопасность. 2013. № 1. С. 131–135.
2. Русяев С. М., Есин Е. В. Арктический голец — перспективный объект товарного выращивания в Ямало-Ненецком автономном округе // Рыбное хозяйство. 2018. № 1. С. 44–48.

Научный руководитель — канд. экон. наук О. В. Тарасова

УДК 332.122.5

## Реальные заработные платы в регионах России

П. Е. Богданова

Новосибирский государственный университет

В Российской Федерации ежегодно наблюдается низкий уровень доходов значительной части населения. Неравенство доходов и заработных плат характерно для всех стран, независимо от уровня благосостояния в целом, это влечет за собой социальную напряженность в обществе и препятствует эффективному развитию экономики страны. Задача снижения социально-экономического неравенства между регионами является первостепенной для социально-экономической политики нашей страны.

Номинальные заработные платы значительно отличаются от субъекта к субъекту, что порождает задачу сравнения покупательной способности заработных плат в регионах для оценки величины дифференциации субъектов нашей страны по оплате труда относительно среднероссийского значения.

В период с 2009 по 2021 г. в России отмечается высокий уровень дифференциации заработных плат по регионам, что обусловлено различными объемами инвестиций в регионы, несбалансированным распределением ресурсов и другими факторами. Работа посвящена анализу изменений значений реальной заработной платы в регионах по отношению к среднероссийскому значению за период с 2009 по 2021 г.

Целью данной работы является анализ межрегиональной дифференциации покупательной способности заработных плат, высчитанной с помощью индекса стоимости жизни за период с 2009 по 2021 г.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи.

1. Рассмотреть способы подсчета реальной заработной платы по регионам.
2. Рассчитать покупательную способность региональных заработных плат по сравнению со средним по стране на основе индекса стоимости жизни за период с 2009 по 2021 г.
3. Рассчитать сводные характеристики покупательной способности средней заработной платы по регионам по отношению к средней по стране.
4. Провести совокупный анализ для регионов и федеральных округов по полученным данным.

В ходе работы для приведения заработных плат в сопоставимый вид используется индекс стоимости жизни по регионам, полученный из официальных данных по городам посредством агрегирования [1, 2].

После проведенных расчетов было выявлено, что в течение рассматриваемого периода менялся регион, имеющий минимальное значение реальной заработной платы (республика Дагестан с 2009 по 2014 г., Алтайский край в 2015 г., Псковская область с 2016 по 2017 г. и Ивановская область с 2018 по 2021 г.). Но лидером по величине реальной заработной платы на протяжении всего периода оставался Ямало-Ненецкий автоном-

ный округ, значения оплаты труда в котором находились в диапазоне 172,9–185,7 % от среднероссийского значения.

В ходе работы была рассчитана покупательная способность средней заработной платы в каждом регионе Российской Федерации по отношению к средней по стране, был проведен анализ сводных характеристик реальной оплаты труда по регионам и федеральным округам.

По результатам работы было выявлено увеличение дифференциации реальных заработных плат между регионами с 2009 по 2021 г. и снижение среднероссийского значения. В федеральных округах наблюдалась неоднородная ситуация, наряду с конвергенцией в ряде округов отмечалась и дивергенция по заработным платам.

1. Глущенко К. П., Карандашова М. А. Уровни цен в российских регионах // Регион: экономика и социология. 2017. № 2. С. 76–103.
2. Глущенко К. П. Где на Руси жить хорошо? // ЭКО. 2022. № 6. С. 168–177.

Научный руководитель — д-р экон. наук К. П. Глущенко



УДК 330.342

## **Национальные экономические модели в мировой экономике**

К. В. Бурибо

Сибирский университет потребительской кооперации  
(СибУПК), Новосибирск

На 2023 г. в мире насчитывают более 250 стран, и у каждой страны есть своя экономическая модель, по-своему особенная и оригинальная. Сейчас из-за непростой ситуации в мире, многих интересует и положение стран в мировом рынке, который является главным показателем положения стран по важности на данный год, поэтому эта тема весьма актуальна. В статье рассмотрены особенности некоторых стран, которые уже долгое время играют весомую роль на мировом рынке, выдвинуты свои предположения, будут ли эти страны и дальше занимать высокие позиции или отойдут на второй план.

Объектом исследования в данной работе послужат основные модели, на которые опираются менее развитые страны: Американская, Китайская, Немецкая, Японская, Шведская и Российская модели. Они являются некой базой для экономических систем. В статье проведено сравнение этих национальных экономических моделей по некоторым характеристикам. Это сравнение проведено исходя из анализа всей информации из различных источников, таких как: газеты, новости, предположения экономистов, официальные источники с данными об экономическом положении стран и другие.

Цель исследования заключается в ответе на вопрос: «Останутся ли на плаву самые известные национальные экономические модели, которые являются образцом для большинства стран несмотря на ситуацию в мире?» Задачами являются исследование и личное прогнозирование положения стран в экономике. Заключение могут быть полезны не только интересующимся в этой теме людям, но и самим странам. Ведь если будут спрогнозированы предположительное будущее стран и причины их снижения в экономике, то будут появляться и методы решения этих проблем, что поможет изменить будущее национальных экономических моделей.

Речь в статье пойдет о самом понятии «Национальная экономическая модель» [1] а так же о краткой истории ее происхождения и о разногласиях во взглядах известных экономистов [2]. Будут рассмотрены шесть стран и их экономические национальные модели, их особенности и сходства друг с другом (см. таблицу) [3]. Исходя из данных, некоторых диаграмм и статистики, автор выделяет особенности известных моделей и ставит прогноз об их дальнейшем развитии.

У рассматриваемых стран есть много схожего, но и много отличительных черт в разных областях экономики. Будущее стран так же у всех различно, и в результате утверждается, что даже те модели, которые считаются образцом для остальных в области экономического развития страны, в будущем будут терять свою роль на мировой экономике. Также автором выдвинуто предположение о продолжительной рецессии

во многих странах, в том числе и лидирующих. Держаться на плаву — огромный труд, который требует много времени, особенно сейчас, когда роль экономических моделей становится слабее с каждым днем.

### Особенности и сходства экономических национальных моделей

Характеристики	Модель					
	Американская	Китайская	Немецкая	Японская	Шведская	Российская
Доля государственного сектора	10 %	70 %	30 %	9 %	30 %	40 %
Цель экономической политики	Создание условий для развития предпринимательства	Укрепление экономических связей с соседними странами	Защита интересов граждан	Защита интересов крупного бизнеса	Защита интересов граждан	Обеспечение национальной безопасности
Уровень государственного вмешательства	Минимальный	Очень высокий	Очень высокий	Очень высокий	Существенный	Существенный
Степень открытости экономики	Невысокая	Очень высокая	Очень высокая (выше китайской и шведской)	Высокая (выше российской)	Очень высокая	Высокая
Величина ВВП на душу населения (в долларах)	25 346 (номинал., 47 место) 22 996 (ППС, 68 место)	12 970 (номинал., 63 место) 21 291 (ППС, 76 место)	48 398 (номинал., 18 место) 63 835 (ППС, 18 место)	39 340 (номинал., 23 место) 44 739 (ППС, 28 место)	57 978 (номинал., 12 место) 62 926 (ППС, 20 место)	12 219 (номинал., 69 место) 30 876 (ППС, 51 место)

Работа над исследованием будет проводиться и в дальнейшем. Мир меняется, и любой закон или любое мнение может значительно изменить судьбу стран. Поэтому, для точного ответа о важности тех или иных национальных экономических моделей, необходимо еженедельно, а то и ежедневно наблюдать за изменениями на мировом рынке, даже за теми явлениями, которые на первый взгляд кажутся совершенно незначимыми.

1. Бубыкин Д. С., Молчанова О. А. Теория и философия хозяйства. 2017 г. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-natsionalnoy-ekonomiki-i-mehanizm-ee-funktsionirovaniya/viewer>.

2. Тетерина Т. Е. История становления моделей современной экономической системы. 2015 г. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-stanovleniya-modeley-sovremennoy-ekonomicheskoy-sistemy/viewer>.
3. Министерства финансов Америки, Швеции, Германии, Японии, Китая, России [Официальный электронный ресурс].
4. Мочерный С. В. Экономический энциклопедический словарь. 2005 г.

Научный руководитель — канд. геогр. наук, доц. Е. А. Мытарева

## **Управление инновационной системой региона в условиях глобальной нестабильности**

А. А. Вандакуров

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Углубление глобального кризиса и нарастание геополитической напряженности, наблюдаемые сегодня, постепенно приводят к снижению инвестиционной привлекательности региона. В нынешних непростых экономических и политических условиях реальный способ снижения социально-экономической нестабильности видится в разработке и реализации государственной инновационной политики, ориентированной на тесную взаимосвязь и взаимозависимость между производственно-технологической и инновационной составляющими общественного развития.

Цель исследования состоит в разработке модели управления инновационной системой региона по обеспечению ее устойчивого функционирования в наполненной информационной и поведенческой неопределенностью среде. В соответствии с поставленной целью решаются следующие задачи.

1. Обосновать причинность развития и направленность деятельности инновационной системы.

2. Провести типологический анализ и выбор типа инновационной системы для исследования механизма управления.

Объектом исследования является инновационная система региона. Предметом исследования — управление инновационной системой региона в условиях глобальной нестабильности.

В качестве методов исследования автором использованы системные методы и метод факторного анализа [1]. Теоретической базой исследования явились работы таких авторов, как Л. Г. Батракова, И. М. Голова, А. Ф. Суховой, А. Б. Симонов, А. Ф. Рогачев и др.

Инвестирование инновационной деятельности является одной из необходимых предпосылок современного социально-экономического развития, поскольку инновации сегодня являются инструментом решения важных для региональных социально-экономических систем задач: модернизации производства, повышение его наукоемкости и конкурентоспособности; формирование эффективных современных высокотехнологичных отраслей и производств; сохранение и развитие имеющегося научно-технического и технологического потенциала; импортозамещение; привлечение инвестиций в регионы; сглаживание межрегиональных диспропорций по уровню социально-экономического развития [3].

Оздоровление ситуации в экономике и инновационной сфере как ее неотъемлемой составляющей требует принятия государственных мер по ограничению монополизма и созданию правовых и экономических предпосылок для становления принципиально новых предприятий.

Необходимо также создать благоприятные условия для развития инновационного предпринимательства в целях обеспечения его расширенного воспроизводства, постоянного самообновления и накопления «критической массы» инновационно активных собственников. Особое внимание следует обратить на выстраивание социальных лифтов, позволяющих россиянам реализовывать себя в бизнесе непосредственно у себя в регионе.

Применительно к регионам с преобладанием наукоемких и высокотехнологичных производств, исходя из миссии инновационной системы и особенностей их потенциала, представляется целесообразным, чтобы меры государственной поддержки обеспечивали создание благоприятных условий для расширенного воспроизводства фундаментальной науки.

При выработке приоритетов инновационной стратегии следует исходить из того, что каждому производственному типу развития региона соответствует свой необходимый уровень развития инновационной системы, который способен обеспечить решение основных технико-технологических и социально-экономических проблем поддержания конкурентоспособности территории [3].

Особенностью региональных инновационных систем является их высокая сложность, что ограничивает возможность применения традиционных методов управленческой науки [4]. Например, концепция «тройной спирали» подразумевает, что эффективная инновационная деятельность требует постоянного взаимодействия университетов, государства и бизнеса [2].

Поставленная проблема направлена на то, чтобы выработать научное представление об оптимальной модели управления инновационной системой региона в условиях глобальной нестабильности.

1. Барышников С. В., Моничев А. Я., Басуров В. Я. Исследование взаимозависимости экономических, социальных, демографических и экологических характеристик регионов Российской Федерации методами факторного анализа // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2008. № 3. С. 110–115.
2. Батракова Л. Г. Инновационное развитие регионов России по модели «тройной спирали» // Социально-политические исследования. 2020. № 3 (8). С. 67–80.
3. Голова И. М., Сухой А. Ф. Инновационно-технологическое развитие промышленных регионов в условиях социально-экономической нестабильности // Экономика региона. 2015. № 1. С. 131–144.
4. Симонов А. Б., Рогачев А. Ф. Особенности системы инновационной деятельности на уровне региона как объекта управления // Друкеровский вестник. 2020. № 4. С. 224–231.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. С. Елифанова

## **Повышение клиентоориентированности транспортной компании в области пассажирских перевозок**

И. А. Вишнякова

Сибирский государственный университет  
путей сообщения, Новосибирск

Определяющим фактором развития любой транспортной компании являются клиенты. В свою очередь для привлечения новых клиентов, необходимо правильно определять их потребности и желания. Для этих целей компании создают и развивают политику клиентоориентированности.

Сегодня рынок пассажирских перевозок довольно обширен. Основными конкурентами на нем является автомобильный, железнодорожный и воздушный транспорт. Они ценятся за прямое сообщение, обслуживание, цену и быстроту перевозок. Одним из наиболее востребованных видов транспорта является железнодорожный транспорт. Во время обучения в транспортном вузе, у нас появился следующий вопрос: «Сколько студентов транспортного вуза пользуются железнодорожным транспортом и как возможно улучшить этот показатель?».

Целью исследования является выявление факторов, позволяющих привлечь студентов пользоваться услугами пригородного железнодорожного транспорта. Исследование проводилось для определенной возрастной группы — студентов.

В связи с поставленной целью в ходе исследования решались задачи:

- анализ рынка пассажирских перевозок в РФ и Новосибирске с выделением доли пригородного железнодорожного транспорта;
- методом экспертных оценок выявить востребованность железнодорожного транспорта у студентов СГУПС;
- сформулировать предложения, позволяющие привлечь пассажиров определенной возрастной группы на железнодорожный транспорт.

Проведенный анализ рынка пассажирских перевозок в России и Новосибирской области позволил сделать вывод о том, что железнодорожный транспорт, в частности пригородное сообщение, находится по востребованности на третьем месте, среди других видов транспорта. С большим отрывом уходят вперед автомобильный транспорт и метрополитен, что, прежде всего, обусловлено сферой применения данных видов транспорта — внутригородские перевозки, а также развитостью путей инфраструктуры, что определяет их удобство и доступность. Учитывая загруженность автомобильных магистралей в пригородном сообщении вокруг крупных агломераций, железнодорожный транспорт при развитии своей инфраструктуры с учетом мультимодальности перевозок и обеспечения отдаленных и густонаселенных районов крупных городов и городов «спутников» мог бы существенно улучшить свои конкурентные позиции на рынке транспортных пассажирских услуг.

Для выявления характеристик, которые влияют на выбор транспорта, было проведено исследование, основным вопросом которого являлось: «Что стимулирует студентов пользоваться железнодорожным транспортом?» В качестве базовой выборки респондентов для опроса была выбрана молодежная аудитория (от 17 до 23 лет), обучающаяся в высших учебных заведениях. Анкетирование выбранной фокус-группы позволило выявить количественные и качественные характеристики пользования услугой железнодорожного транспорта. Интервьюирование проводилось среди преподавателей университета и специалистов компаний перевозчиков пассажиров («Экспресс-пригород», АО «ФПК») и позволило обобщить полученные результаты и сформулировать предложения по повышению мотивации студентов для пользования услугами железнодорожного транспорта.

В результате исследования были даны следующие ответы. 16 % студентов отметили неудобство в отсутствии Wi-Fi во многих поездах пригородного сообщения. 28 % хотели бы индивидуальное пространство, 26 % были заинтересованы в зоне для посиделок компаниями. Одним из ключевых пунктов для выбора стало наличие кинотеатра в пригородном сообщении, при этом 30 % студентов выразили заинтересованность в данной идее.

Многие студенты обращали внимание на предоставление льгот для студентов в дальнем следовании. Надо отметить, что данная льгота существует на сайте РЖД-бонус, что поднимает проблему неосведомленности студентов.

Результаты исследования показали, что студенты предпочитают более быстрый и дешевый транспорт, при этом выделяя, что необходима его доступность и комфортабельность, особенно в дальнем следовании. Причинами незаинтересованности студентов в железнодорожном транспорте является, не только недостаточное развитие инфраструктуры внутри города, но и отсутствие осведомленности студентов о скидках и услугах, предоставляемых на железной дороге. Для исправления данных проблем необходимо слаженное взаимодействие железнодорожных компаний с местными органами самоуправления и со студенческими сообществами, с целью предоставления студентам официальной структурированной информации.

Исследование говорит о том, что студенты выражают заинтересованность, в поездах пригородным железнодорожным транспортом. Однако стоит отметить, что все эти факторы являются вторичными, по сравнению с фактором обеспеченностью удобной железнодорожной инфраструктурой высших учебных заведений Новосибирска.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. М. О. Северова

## Оценка эффективности финансирования системы здравоохранения Новосибирской области

А. Д. Горбачёва, А. С. Ковальчук

Новосибирский государственный технический университет

Устойчивое развитие в сфере здравоохранения считается важнейшей объективной задачей для любого государства. Уровень здравоохранения является показателем благосостояния страны в целом. Развитие системы здравоохранения в Российской Федерации сегодня является одним из приоритетных направлений. От эффективности политики в области здравоохранения во многом зависят жизнь и здоровье россиян. Здоровье населения является предпосылкой социального благополучия и нормального экономического функционирования государства. Однако характерное влияние социально-экономических ситуаций на показатели здоровья населения особенно ярко выражено не только на государственном, но и на региональном уровне.

Целью работы является анализ эффективности финансирования системы здравоохранения Новосибирской области (НСО).

Для достижения поставленной цели в работе предполагается решить следующие задачи:

1. Охарактеризовать место системы здравоохранения Новосибирской области в Сибирском федеральном округе.
2. Рассмотреть показатели деятельности системы здравоохранения НСО и проблемы ее развития.
3. Дать оценку эффективности финансирования здравоохранения НСО с помощью эконометрического анализа.

В 2021 г. высшая школа организации и управления здравоохранением (ВШОУЗ) обновила рейтинг эффективности систем здравоохранения субъектов Российской Федерации. Эффективность рассчитывается путем сравнения уровня ожидаемой продолжительности жизни (ОПЖ) между субъектами РФ и затрачиваемых на это расходов на здравоохранение. При этом делается поправка на разницу в уровне ВРП на душу населения и потреблении крепких алкогольных напитков в регионе. Лидерами в Сибирском федеральном округе (СФО) относительно других субъектов РФ по наибольшему приросту показателя индекса эффективности за последний год стали Республика Алтай (12,5 баллов), Кемеровская область (8,2 балла), Новосибирская область (5,5 баллов), Республика Тыва (4,8 балла). Аутсайдером в СФО стала Республика Хакасия, наблюдалось наибольшее снижение показателя индекса эффективности (-10,1 балла) [2].

Согласно статистике Росстата [1], в 2012–2021 гг. в НСО затраты на здравоохранение выросли в 11,07 раза, количество больничных коек сократилось в 1,07 раза, мощность амбулаторно-поликлинических учреждений увеличилась в 1,14 раза, численность врачей увеличилась в 1,04 раза, заболеваемость населения по основным классам болезней



выросла в 1,1 раза. Можно предположить, что сокращение числа больничных коек связано с тем, что в связи с развитием технологий многих пациентов не обязательно помещать в стационар, помощь оказывается амбулаторно.

В НСО имеются три основные проблемы развития здравоохранения. Это проблема дефицита медицинских специалистов, вторая проблема — неполная оснащённость больниц современным оборудованием и недостаточные объёмы финансирования отрасли в целом, третья — это высокие показатели смертности от онкозаболеваний и от болезни системы кровообращения.

Для оценки эффективности финансирования системы здравоохранения был проведен корреляционный анализ. Результирующим фактором был выбран показатель смертности в НСО. Помимо этого рассматриваются и другие показатели: затраты на здравоохранение, число больничных коек, мощность амбулаторно-поликлинических учреждений, численность врачей, заболеваемость по основным классам болезней, а также количество оказанных услуг.

Первоначально произведено масштабирование данных с целью сравнения показателей, рассчитаны показатели на тысячу человек населения Новосибирской области. Далее было принято решение избавиться от влияния времени на показатели. Были построены корреляционные матрицы и проверена значимость параметров. Значимыми оказались зависимости смертности от мощности амбулаторно-поликлинических учреждений, количества коек и мощности амбулаторно-поликлинических учреждений, а также зависимость между количеством врачей и ростом заболеваемости. Однако если избавиться от влияния временного фактора, то значимыми оказались зависимости между количеством коек и мощностью амбулаторно-поликлинических учреждений и количеством врачей.

Таким образом, коек тем больше, чем меньше мощность амбулаторно-поликлинических учреждений и чем больше врачей. Если говорить о затратах, то они больше всего влияют на число коек и количество врачей. Как ни странно, но эта зависимость отрицательная.

1. Здравоохранение по данным Росстата. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13721> (дата обращения: 02.02.2023).
2. Улумбекова Г. Э., Гинойн А. Б. Эффективность систем здравоохранения регионов России, 2021 год // ОРГЗДРАВ: Новости. Мнения. Обучение. Вестник ВШОУЗ. 2022. URL: <https://www.orgzdrav.com/statistics/healthcare-efficiency-2021/> (дата обращения: 05.02.2023).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. Г. П. Литвинцева

## Применение тарифной системы оплаты труда в организации

А. К. Дартай-оол, К. О. Монгуш

Тувинский государственный университет, Кызыл

Порядок исчисления оплаты труда работникам всех категорий регламентируют различные формы и системы оплаты труда. Формы и системы оплаты труда — это способ установления зависимости между количеством и качеством труда, то есть между мерой труда и его оплатой. Для этого используются различные показатели, показывающие результаты труда и фактически отработанное время.

Цель данной работы — раскрыть понятие тарифной системы оплаты труда и применения в организации для дальнейшего выявления их эффективности.

На сегодняшний день в большинстве организаций страны основным инструментом регулирования оплаты труда является тарифная система оплаты, которая представляет собой совокупность тарифных нормативов при помощи которых устанавливаются ставки оплаты труда рабочих и служащих [1].

В настоящее время тарифная система строится на базе Общероссийского классификатора профессий рабочих, должностей служащих, тарифных разрядов как части Единой системы классификации и кодирования информации Российской Федерации, осуществляемой в рамках государственной программы перехода страны на международную систему учета и статистики. Классификатор охватывает более 5,5 тыс. наименований профессий рабочих и около 2 тыс. наименований должностей служащих.

С 1 января 2023 г. МРОТ в России составляет 16 242 руб. Региональная минимальная заработная плата может быть выше федеральной, например, в Республике Тыва он составляет 30 860 руб. В Тыве нет единого регионального коэффициента, но установлены различные коэффициенты в размере от 1,2 до 1,9 в зависимости от региона, населенного пункта, вида деятельности предприятия и т. д. Эти коэффициенты необходимо применять для указанного размера минимальной заработной платы, чтобы получить окончательное значение минимальной заработной платы в Тыве.

Исходным нормативом оплаты труда служат тарифные ставки оплаты труда работников. Они выражают абсолютную величину оплаты труда в денежной форме за единицу рабочего времени при условии выполнения нормы труда или трудовых обязанностей.

Расчет величины тарифных ставок более высоких разрядов идет от величины ставки 1-го разряда. Для этого используют тарифные сетки. Тарифные сетки — это шкалы квалификационных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов.

Существуют множество модификаций тарифных сеток: по числу квалификационных разрядов (от 6-го до 18-го и более разрядов); в зависимости от вида работ; по характеру изменения абсолютной и относительной разницы между смежными коэффициентами и др.

В тарифной сетке, имеющий диапазон 2,5, предусмотрено прогрессивное нарастание межразрядной разницы, т. е. абсолютная и относительная разница между смежны-

ми разрядами нарастает. Увеличивается также абсолютные и относительные приросты к приростам тарифных коэффициентов, что способствует стимулированию роста квалификации работников.

Организация оплаты труда предусматривает последовательность реализации следующих действий:

- выбор системы формирования основной заработной платы;
- выбор форм оплаты труда;
- установление норм труда, производственных заданий, условий оплаты труда;
- выбор систем премирования и компенсации по социально-трудовым факторам.

Ранее существовали два основных способа организации оплаты труда: на основе единой тарифной системы и на основе так называемой бестарифной модели оплаты труда.

Общий размер получаемой работниками оплаты труда, как правило, не ограничивается только заработком по тарифу. В зависимости от разнообразных условий труда на организациях используют разнообразные доплаты и надбавки к тарифной части оплаты труда. Они являются разновидностями добавок к тарифной величине заработка, каждая из которых имеет свои принципиальные отличия [2].

Преимуществом применения тарифной системы оплаты труда являются четкая связь оплаты и квалификации работника, последовательность системы оплаты и в определенной степени гарантированность уровня заработной платы. Ее недостатки — большая трудоемкость и стоимость пересмотра ставок в условиях быстро меняющегося внешнего и внутреннего рынков; отсутствие тесной связи результатов работы компании и каждого работника.

Все изложенное показывает, что выбор формы и виды оплаты труда в рамках применения тарифного подхода требует стратегических целей в области социально-трудовых отношений и предварительного анализа специфики условий организации труда, а также преимуществ и недостатков отдельных способов оплаты труда и оценки их эффективности.

1. Современные проблемы оплаты труда и основные пути их решения / Е. А. Югов // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2020. 63–72 с.
2. <http://www.consultant.ru> [Электронный ресурс].

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. О. Н. Монгуш

## Оценка эффективности применения налоговых льгот для стимулирования региональных инвестиций

К. А. Докукина

Новосибирский государственный университет

Главным вектором экономической политики любой страны выступает стимулирование ее экономического роста, базовым компонентом которой являются инвестиции в основной капитал. Инвестирование задает направление развития государства и ее регионов, а также улучшает условия жизни граждан. Государство является главным инициатором инвестиционной политики, в связи с чем оно заинтересовано в разработке различных механизмов для привлечения инвестиций. Грамотно разработанный механизм инвестирования может увеличить экономический потенциал отдельных регионов страны.

В Российской Федерации существуют различные механизмы, благодаря которым происходит развитие экономического и налогового потенциалов регионов страны. Примером таких механизмов могут служить создание особых экономических зон, территорий опережающего развития, промышленных парков и технопарков, на которых применяется особый налоговый режим. Наиболее часто используемым механизмом является инвестиционный налоговый вычет (ИНВ), применяемый в Российской Федерации с 2017 г. В соответствии с Федеральным законом № 335-ФЗ от 27.11.2017 г. «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в субъектах, использующих ИНВ, предприниматели могут уменьшить размер налога на прибыль, уплачиваемого в региональный бюджет, до 90 % от объема инвестиций, направленных на развитие своего бизнеса. Размер вычета зависит от решения каждого субъекта Федерации. По состоянию на 2022 г. данной льготой воспользовались 67 субъектов РФ из 85.

В европейской части страны ИНВ применяется более широко, в отличие от азиатской. Группа субъектов, которые не используют льготу, сконцентрированы преимущественно в Сибирском федеральном округе. Отметим, что число регионов, которые воспользовались ИНВ, растет с каждым годом.

Целью работы является оценка эффективности применения налоговых льгот для привлечения инвестиций в регионы РФ.

В работе используются методы статистического и эконометрического анализа. Для выявления зависимости изменения пониженной ставки по налогу на прибыль и изменения объема инвестиций построена эконометрическая модель.

В рамках исследования разработана инвестиционная карта на языке программирования R, на которой представлена информация о налоговых льготах, применяемых на территории каждого субъекта РФ. Преимущества инвестиционной карты заключаются в упрощении процесса выбора региона для потенциального инвестора в целях инвестирования в него.

Научный руководитель — канд. экон. наук Е. А. Горюшкина

УДК 336.225

## **Повышение эффективности выездного налогового контроля для обеспечения экономической безопасности государства**

В. В. Житаев

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления (НИНХ)

Обеспечение налоговой безопасности государства является неотъемлемой задачей сохранения экономической безопасности государства в целом. Выездные налоговые проверки (далее — ВНП) — это один из главных инструментов налогового контроля, приносящий в бюджет существенные налоговые поступления. Организация и проведение ВНП находится сейчас на высоком уровне, но недостатки в подготовке и проведении выездных проверок все же существуют. Этим обусловлена необходимость анализа различных аспектов выездного налогового контроля, с целью разработки рекомендаций по повышению его эффективности и результативности.

Действия, направленные на эффективность ВНП, проводятся на всех этапах контроля, как на этапе получения бухгалтерской и налоговой отчетности организаций, качественной камеральной проверки со своевременным предъявлением претензий налогоплательщику, устранением всех возможных рисков неэффективного рассмотрения предпроверочного анализа [1].

В выездном налоговом контроле значительная роль отводится предпроверочному анализу. От его своевременности и эффективности зависит то, насколько целесообразно будет проводить ту или иную проверку. В настоящее время эффективность предпроверочного анализа высока, но все же недостаточна, так как порядка 10 %, проведенных ВНП являются нерезультативными. Также, на начальном этапе ВНП частично повторяют предпроверочный анализ, что отвлекает ресурсы и снижает эффективность контроля в целом.

Еще одной важной проблемой является несовершенство законодательства. Так, введенная в Налоговый Кодекс ст. 54.1 спровоцировала спорные ситуации и несмотря на наличие положительной арбитражной практики, налоговые органы и налогоплательщики, все-таки ждали дополнительных разъяснений, позволяющих более широко применять метод по доначислению только наценки, при условии наличия доказательств реальности самой сделки и отсутствия признаков умысла у налогоплательщика [2].

Для повышения эффективности проведения проверок, предложена авторская методика организации и проведения выездного налогового контроля.

Во-первых, предложено внести изменения в определение предмета ВНП: так, помимо правильности исчисления и уплаты налогов, необходимо проверять признаки реального ведения финансово-хозяйственной деятельности в отношении налогоплательщиков вновь поставленных на учет с целью предотвратить массовую регистрацию фирм-однодневок и обналичивание денежных средств.

Во-вторых, предложена усовершенствованная методика проведения проверки: предложено объединить начальные этапы ВНП и проводить их в рамках предпроверочного анализа с последующим включением сотрудника проводившего анализ в группу ВНП с целью экономии временных затрат и более эффективного проведения проверки.

В-третьих, предложено при истребовании документов у налогоплательщика и его контрагентов, их непредставление считать умыслом в совершении налогового правонарушения.

В-четвертых, предложены поправки в порядок оформления результатов ВНП, которые ускорят процесс и увеличат эффективность; при обнаружении нарушений порядок оставить прежним, а при их отсутствии — сократить документооборот до уведомления о не выявлении нарушений, минуя акт и решение.

Налоговый контроль как фактор обеспечения экономической безопасности, требует оптимизации механизма налогового администрирования, максимизации контроля за теневым сектором экономики и совершенствования законодательной базы. Предложенная методика проведения выездной налоговой проверки может быть использована на практике, данный алгоритм представляет интерес не только для налоговых органов, но и для иных лиц занимающихся контрольной деятельностью.

1. Авдеева В. А. Практические аспекты совершенствования в сфере ответственности за нарушения законодательства о налогах и сборах // Научный журнал. 2018. № 1 (24). С. 39–40. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32243594> (дата обращения: 14.02.2023).
2. Александрова Н. В. Статья 54.1 НК РФ: практика применения / Н. В. Александрова, Н. З. Зотиков // Вестник евразийской науки. 2019. Т. 11, № 1. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=38162889> (дата обращения: 14.02.2023).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. А. П. Киреенко

УДК 339.5

## **Эффективность внешней торговли России со странами Восточной Азии**

В. А. Киверова

Новосибирский государственный университет

В начале XXI в. американский экономист М. Мелиц [1] доказал, что наличие выхода фирмы на международный рынок прямо пропорционально влияет на эффективность ее функционирования и как следствие на экономику страны. Это особенно стало актуально в последнее время, когда в мире начала преобладать нестабильная геополитическая ситуация, в частности вызванная политическим кризисом и коронавирусной инфекцией (COVID-19), что в свою очередь привело к проблемам того самого «международного выхода» отечественных фирм. Это подтолкнуло Россию пересмотреть направления сотрудничества для повышения или сохранения эффективности внешней торговли.

За последнее десятилетие в рамках стратегии «поворота на Восток» Россия стремилась к диверсификации экономических связей в пользу стран Восточной Азии, на долю которых к 2020 г. приходилась почти треть российского внешнего товарооборота. Именно поэтому в представленной работе был выбран анализ внешней торговли России со странами Восточной Азии.

Вместе с тем необходимо принять во внимание процесс поиска партнеров. Если сделать основной акцент на экспорте сырья, материалов, ресурсов, то это приведет к сдерживанию развития обрабатывающего сектора в стране и снижению эффективности внешней торговли, так как закрепит сырьевую ориентацию России. Поэтому необходим поиск не только эффективности внешней торговли, но и поиск тех направлений, которые дадут России наибольшую выгоду от установления торговых отношений с другими странами в текущих условиях.

Цель исследования — определение развития внешней торговли России со странами Восточной Азии на основе оценки эффективности внешней торговли.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- изучить теоретико-методологические подходы к анализу эффективности внешней торговли;
- оценить и проанализировать полученные результаты эффективности внешней торговли России со странами Восточной Азии на основе гравитационной модели и индексов сравнительных преимуществ;
- разработать рекомендации по направлению развития внешней торговли России со странами Восточной Азии.

Предмет исследования — методы оценки эффективности внешней торговли.

Объект исследования — внешняя торговля России со странами Восточной Азии.

Методологической базой исследования выступают совокупность методов оценки эффективности внешней торговли на основе индексов сравнительных преимуществ

и гравитационной модели внешней торговли. Теоретической базой исследования являются работы таких авторов, как А. В. Швед, А. В. Шумилов, И. С. Троекурова, К. А. Пелевина и другие.

Статистическая база: данные с официальных сайтов Всемирного банка, Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, Центрального банка Российской Федерации, а также базы данных Trade Map и GeoDist.

На начальном этапе работы можно сделать ряд предположений.

1. Индексный метод укажет на то, что основу товарной структуры российского экспорта составят товары невысокой степени переработки. Поэтому следует сделать акцент на экспорте продукции более высокой степени переработки, включая ту, в производстве которой выше сравнительные преимущества у России.

2. Коэффициенты объясняющих переменных в гравитационной модели будут значимы, а также укажут на негативное влияние физического расстояния (это объясняется транспортными издержками) и геополитических факторов на торговлю, и положительное воздействие наличия сухопутной границы.

В итоге планируется разработать рекомендации по направлению развития внешней торговли России, которые дадут ей наибольшую выгоду от установления торговых отношений со странами Восточной Азии в текущей геополитической обстановке.

1. Melitz M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*. 2003. Vol. 71, № 6. P. 1695–1725.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. С. Епифанова



УДК 338.47

## **Финансовые модели проектов создания платной автодорожной инфраструктуры**

Д. И. Кобелева

Новосибирский государственный университет

Транспорт оказывает большое значение на социально-экономическое развитие региона и страны в целом. Создание качественной и хорошо организованной автодорожной инфраструктуры является важной составляющей для экономически развитого региона. По данным Росстата плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в РФ в 2020 г. составляла 64 км на 1000 кв. км. Показатель находится на достаточно низком уровне по сравнению с другими странами, однако при анализе стоит учитывать особенности географического положения России и отдельных ее регионов.

В целом транспортная отрасль при высоком социально-экономическом значении не выгодна инвесторам, так как они скорее заинтересованы в коммерческих выгодах, а не социальных. Поэтому задача развития автодорожной инфраструктуры чаще всего ложится на плечи государства. По национальному проекту «Безопасные качественные дороги» в 2022 г. было выделено более 173 млрд руб. из федерального бюджета, а это всего около 0,8 % всех расходов. В связи с большой капиталоемкостью транспортных проектов возникает необходимость в привлечении частного капитала. Тут и возникает ниша платной автодорожной инфраструктуры и государственно-частного партнерства.

Сегодня в РФ функционируют около 1,5 тыс. км платных дорог из 1,5 млн км дорог общего пользования, причем все они расположены в западной части страны. Относительно новой в транспортной отрасли является создание платных мостов. Первый платный мостовой переход в России через реки Кама и Буй соединяет две части Удмуртии. Введение платы за проезд производится с целью покрытия расходов на строительство и содержание транспортного пути.

Целью данной работы является обоснование механизмов финансирования проектов по созданию платных мостовых переходов в азиатской России.

Гипотеза состоит в том, что выбранные в качестве объекта исследования мостовые переходы из-за особенностей местоположения и задач, которые призваны выполнять, должны иметь различные схемы финансирования.

Автодорожный мост через р. Амур (длина без подъездных путей — 2,2 км, инвестиции — 13,6 млрд руб., это часть, построенная Россией) связывает Россию и Китай и способствует повышению грузопассажирского потока в Приамурье. Мост через р. Лену (4 км, 83,4 млрд руб.) должен соединить восточную и западную части Якутии, между которыми летом нет сухопутного сообщения, с его помощью в промышленный оборот будут вовлечены объекты по добыче полезных ископаемых. Новый мост через р. Обь в районе Новосибирска (1,5 км, 43,5 млрд руб.) должен разгрузить автомобильный поток на трех других новосибирских мостах. Мост через Обь в районе Салехарда

(2,5 км, 113 млрд руб., совмещенный с железной дорогой) как часть Северного широтного хода поможет переориентировать на восток основные внутренние и экспортные потоки российских энергоресурсов. Мост через р. Енисей (1,2 км, 7,5 млрд руб.) обеспечит п. Высокогорский круглогодичной постоянной связью с дорожной сетью России, даст доступ к лесным и другим природным ресурсам правобережья Енисея, проектам Ангаро-Енисейского кластера.

При оценке транспортных проектов используют три основных подхода — микроэкономический, многокритериальный, макроэкономический. В работе используется микроэкономический подход и построены имитационные модели проектов для получения оценок дисконтированных денежных потоков в нескольких вариантах. Для построения этих моделей используются данные о налоговой системе РФ, уровень жизни в регионах реализации проектов, других особенностях социально-экономического развития регионов размещения перспективных мостовых переходов в азиатской России: с целью оценки перспективных потоков по мостам и обоснования тарифов за проезд. Долгосрочный характер проектов обуславливает горизонт прогноза — более 10 лет, а рамки стратегий развития регионов реализации проектов делают целесообразным их оценку в пределах 2035 г.

При реализации проектов по строительству мостовых переходов, решающих социально-экономические задачи в регионе расположения, могут возникать различные риски. Кроме того, различные пропорции соучастия государства и бизнеса в проектах, а также изменение ключевых показателей внешней среды для оценки чувствительности проектов, составили множество сценарных предпосылок для расчетов.

В рамках работы была проверена и подтверждена выдвинутая гипотеза. В результате проведенного анализа оказалось, что для пяти выбранных мостовых переходов целесообразно применять разные модели финансирования в рамках ГЧП механизма, которые учитывают особенности проекта, региональной экономики и социально-значимых факторов. Для Благовещенска и Новосибирска — это минимальный гарантированный доход, для Салехарда — капитальный грант, для Якутска и Высокогорска — плата за доступность. Также получено, что наибольшая роль государственного сектора необходима в Салехарде, наименьшая — в Новосибирске.

Научный руководитель — канд. экон. наук О. В. Тарасова

УДК 332.12

## **Направления повышения устойчивости местного бюджета (на примере г. Барнаула)**

О.А. Козицына

Новосибирский государственный университет

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что местный бюджет занимает центральное положение в муниципальных финансах: выступает основным материальным источником обеспечения функций и задач местного самоуправления. Это главный инструмент воздействия на развитие экономики и социальной сферы муниципального образования.

Для выполнения задач, возложенных на органы местного самоуправления, необходимо выполнение следующих условий: планомерности формирования и распределения бюджетных средств на протяжении всего бюджетного процесса. Именно поэтому высокая эффективность использования бюджетных средств на местном уровне — залог успешного развития общества.

Основным принципом функционирования бюджетной системы является ее устойчивость. При формировании и исполнении бюджета необходимо обеспечивать равенство между доходами и расходами, что позволит органам местного самоуправления выполнять принятые расходные обязательства. Однако сохранять баланс доходов и расходов крайне трудно. Данное обстоятельство приводит к необходимости создания оптимального финансового механизма сбалансированности местных бюджетов.

Цель исследования — изучить основные проблемы обеспечения устойчивости бюджета города Барнаула, определить приоритетные меры по достижению и сохранению стабильности местного бюджета.

Для достижения поставленной цели в ходе исследования необходимо решить ряд задач:

- рассмотреть сущность бюджета муниципального образования, его функции и принципы формирования;
- выявить особенности формирования доходов и расходов бюджета г. Барнаула;
- определить основные проблемы, возникающие в процессе формирования и исполнения бюджета г. Барнаула;
- предложить меры по обеспечению устойчивости бюджета г. Барнаула.

Положительная динамика налоговых и неналоговых платежей, а также поддержка из федерального и краевого бюджета позволили обеспечить исполнение установленных параметров бюджета города в 2022 г., выполнить расходные обязательства в полном объеме, заложить резервы для стабильного исполнения бюджета в 2023 г. Доходы местного бюджета растут на протяжении анализируемого периода (2020–2022 гг.). В структуре доходной части бюджета наибольший удельный вес занимают средства, предоставляемые из федерального и краевого бюджета в виде межбюджет-

ных трансфертов (более 50 %). В наибольшем объеме расходы направляются в социальную сферу.

Ожидаемым результатом работы является разработка отдельных мер, обеспечивающих долгосрочную устойчивость бюджета г. Барнаула. Необходимо увеличивать нормативы отчислений от собираемых налогов в местный бюджет или пересмотреть налоговую систему в сторону увеличения закрепленных за местным самоуправлением числа налогов.

1. Боярская О. Б. Бюджетные полномочия представительных органов местного самоуправления: от земских смет до местного бюджета. // Вестник Южно-уральского государственного университета. Т. 22, № 2. С. 74–79. URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_48615463\\_34511544.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_48615463_34511544.pdf) (дата обращения: 14.02.2023).
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации : Федеральный закон № 145-ФЗ от 31.07.1998 г. (в ред. от 01.01.2023 г.) // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.
3. Ежеквартальное исполнение бюджета. URL: [https://barnaul.org/committee\\_information/komitet-po-finansam-nalogovoy-i-kreditnoy-politike-goroda-barnaula/byudzheta-barnaula/ezhekvarartalnoe-ispolnenie-byudzheta/](https://barnaul.org/committee_information/komitet-po-finansam-nalogovoy-i-kreditnoy-politike-goroda-barnaula/byudzheta-barnaula/ezhekvarartalnoe-ispolnenie-byudzheta/) (дата обращения: 12.02.2023).
4. Малкина М. Ю. Устойчивость бюджетных доходов субъектов РФ и ее источники // Экономика региона. 2021. Т. 17, № 4. С. 1376–1389. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ustoychivost-byudzhethnyh-dohodov-subektov-rf-i-ee-istochniki> (дата обращения: 14.02.2023).
5. О межбюджетных трансфертах бюджетом муниципальных образований. URL: <https://minfin.alregn.ru/isp/isploc/> (дата обращения: 12.02.2023).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. И. В. Филимонова

УДК 330.322.16

## **ГЧП как механизм привлечения частных инвестиций в общественно-значимые проекты**

Д. Ю. Кононенко

Новосибирский государственный университет

Выполнение государственных функций очень часто бывает затруднено нехваткой бюджетных средств. Возникает необходимость их привлечения из других источников.

Механизм государственно-частного партнерства широко применяется в отношении инвестиционных проектов в капиталоемких отраслях, таких как дорожное строительство, объекты социальной инфраструктуры: здравоохранения и образования, культуры и спорта, за развитие которых должно отвечать государство. Однако не все проекты одинаково интересны частным инвесторам.

В 2009 г. в России был создан Национальный центр ГЧП, который взаимодействует с субъектами РФ, оказывает содействие в отборе и экспертизе перспективных проектов, проводит различные мероприятия по тематике развития инфраструктуры. Материалы и база данных проектов ГЧП служит основным информационным источником в данной работе.

В процессе исследования предстоит ответить на следующие вопросы: насколько эффективно удастся привлечь частные инвестиции. Каковы их объемы и доля, в каких отраслях и регионах частный капитал больше присутствует в ГЧП проектах?

Цель данного исследования — определить, в какой мере государству в рамках этого институционального механизма удастся реализовать потребность в привлечении средств частного сектора экономики под социально значимые проекты.

На 2022 г. реализуется 3 724 инфраструктурных проекта в рамках различных форм ГЧП. Общий объем инвестиций в проекты составляет 5,4 трлн руб., из которых на частные инвестиции приходится 3,9 трлн руб. (72 %) [1].

В таблице рассмотрим 10 крупнейших по объему инвестиций запущенных проектов в разных отраслях и регионах (учитываем только форма ГЧП/МЧП и концессии). Все указанные проекты были запущены в 2019–2022 гг.

Источник: составлено автором по данным [2].

Видим, что привлекательными для инвесторов являются проекты в сфере промышленности, авиа- и железнодорожного транспорта, ИТ. В рейтинге регионов по развитию ГЧП выделяются такие субъекты РФ как Ямало-Немецкий АО, Тюменская обл., а также г. Москва. Эти данные будут служить гипотезой при анализе всех проектов базы РОСИНФРА на следующем этапе работы.

**Доля частных инвестиций в крупнейших концессиях  
и ГЧП/МЧП проекты России**

Наименование проекта	Субъект РФ	Инвестиции, млн руб.	Доля частного капитала, %
Скоростная автомобильная дорога М-11 «Москва — Санкт-Петербург» на участках км 334 — км 543, км 58 — км 149 и км 543 — км 684	г. Москва	37 8602	16,3
Создание системы цифровой маркировки и прослеживания (мониторинга) оборота товаров	все регионы	220341	87,3
Финансирование, строительство и эксплуатация на платной основе «Центральной кольцевой автомобильной дороги Московской области. Пусковые комплексы № 3 и 4»	Московская область	188 477,94	43,5
Создание и эксплуатация автомобильной дороги «Строительство обхода г. Тольятти с мостовым переходом через р. Волгу в составе международного транспортного маршрута «Европа-Западный Китай»»	Самарская область	142 662,51	39,3
Создание инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования Северный широтный ход (участок «Обская — Салехард — Надым»)	Ямало-Немецкий автономный округ	134 351,26	88,8
Концессионное соглашение о создании и эксплуатации автомобильной дороги «Алексеевское — Альметьевск» в составе платной автомобильной дороги «Шали (М-7) — Бавлы (М-5)»	Республика Татарстан	83 669,2	27,6
Разведка и добыча каменного угля Улуг-Хемского угольного бассейна	Республика Тыва	79 000	100
Строительство третьей очереди Антипинского нефтеперерабатывающего завода в г. Тюмени	Тюменская область	72 154,8	100
Концессионное соглашение в отношении реконструкции Международного аэропорта «Шереметьево»	г. Москва	71 460,9	100
Проектирование, строительство и эксплуатация платной автомобильной дороги «Мостовой переход через р. Лена в районе г. Якутска»	Республика Саха (Якутия)	68464	20

1. Федеральный портал «Инфраструктура и государственно-частное партнерство в России» // URL: <http://www.ppp.ru/projects> (дата обращения: 16.02.2023).
2. Росинфра-платформа для подготовки проектов и привлечения инвестиций в инфраструктуру // URL: <https://dpo.rosinfra.ru/base-projects> (дата обращения: 16.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук О. В. Тарасова

УДК 336.2

## **Анализ отраслевой структуры региональных налоговых поступлений в РФ**

С. В. Латоха

Новосибирский государственный университет

Налоги являются не только главным источником доходов государства, но и одним из рычагов государственного регулирования экономического развития страны. Под налогом понимается обязательный платеж, который взимается с субъектов экономической деятельности (организаций или физических лиц) с целью пополнения государственного бюджета на всех уровнях власти. Согласно статье 12 НК РФ в Российской Федерации устанавливаются федеральные, региональные и местные налоги. Тип налога определяет какой уровень власти будет выполнять администрирование данного налога.

Ключевым фактором экономического развития страны являются изменения, вызванные ростом или ослаблением экономической деятельности регионов. Собираемые в регионах налоги являются хорошим отражением происходящих на его территории процессов.

Целью работы является анализ динамики и отраслевой структуры налоговых перечислений с территории субъектов РФ в период с 2006 по 2022 г.

В работе используются статистические методы и приемы обработки информации, сравнительно-экономический анализ. Для проведения необходимых расчетов сформирована база данных на основе отчетов Федеральной налоговой службы о начислении и поступлении налогов в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности в разрезе всех субъектов Российской Федерации за 2006–2022 гг.

Уровень отраслевой специализации регионов оценивается в работе на основе индекса Херфиндаля–Хиршмана и коэффициента энтропии. Проводится группировка регионов как по уровню специализации, так и в соответствии с отраслями, являющимися наиболее значимыми для каждого региона. Результаты оценки масштаба и интенсивности структурных изменений в поступлении налоговых платежей в государственный бюджет отображается на карте России.

Научный руководитель — канд. экон. наук Е. А. Горюшкина

## Оценка сотрудничества России и Китая в энергетическом секторе

Я. А. Мкртчян

Новосибирский государственный университет

Развитие энергетического сектора имеет огромное значение для мировой экономики, так как энергетические ресурсы применяются в производстве практически всех товаров и услуг. Энергетическая отрасль важна для экономического роста страны, обеспечения национальной безопасности, рациональное использование энергетических ресурсов способствует снижению отрицательного воздействия на экологию. Поэтому страны заинтересованы в стабильном развитии международного энергетического сотрудничества.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что новые геополитические реалии требуют изменения внешнеэкономических связей, поиска новых способов обеспечения энергосбережения и энергозамещения. Россия является одним из лидеров в мировой системе оборота энергетических ресурсов, ее доля в международной торговле энергоресурсами составляет 25 %. Одним из основных торговых партнеров России является Китай — крупнейший в мире потребитель энергии. Россия и Китай — это страны-соседи, для которых характерна огромная взаимодополняемость в энергетическом секторе. Отсюда одним из ключевых направлений взаимодействия этих стран является энергетическое партнерство. В последние годы в условиях геополитической нестабильности, растет роль энергетической безопасности и в России, и в Китае. Поэтому необходимо правильно обозначить направления дальнейшего развития в этом секторе.

Исходя из актуальности, целью настоящей работы является определение направлений трансформации сотрудничества между Россией и Китаем в энергетическом секторе в условиях нестабильности.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- обобщить концептуальные подходы к исследованию внешнеэкономического сотрудничества стран;
- оценить состояние энергетического сектора России и Китая;
- выявить особенности российско-китайского энергетического сотрудничества;
- оценить межрегиональную энергетическую торговлю России и Китая;
- рассмотреть возможные перспективы развития энергетического взаимодействия России и Китая.

Объектом исследования является энергетическое партнерство РФ и Китая.

Предметом исследования является совокупность отношений, возникающих между Россией и Китаем в процессе расширения взаимодействия в энергетическом секторе.

Методологической основой исследования послужили анализ и обобщение научных трудов российских и зарубежных ученых и специальной литературы, посвященных исследованию основ межгосударственного взаимодействия, методы эконометрического анализа, в частности анализ панельных данных.



Методической базой исследования является гравитационная модель внешней торговли, предложенная Яном Тинбергеном в 1962 г. Автор предположил, что привлекательность страны как торгового партнера прямо пропорциональна экономическому размеру страны и обратно пропорциональна расстоянию между странами. Указанная модель послужила основой для анализа потоков международной торговли и стала широко использоваться после разработки теоретического обоснования и формирования канонического гравитационного уравнения Андерсоном и ван Винкоопом, К каноническому виду может быть приведена любая модель, которая основывается на таких теориях, как классическая модель Хекшера-Олина, рикардианская модель, новая теория международной модели, новейшая теория международной торговли.

Теоретической базой исследования послужили научные труды российских и зарубежных ученых в области сотрудничества России и Китая: М. В. Александрова, Л. Л. Виктор, С. Г. Лузянин, Бай Имин, Лю Цинцай, Лан Ихуан и др, а также научные работы, посвященные теории международных отношений В. А. Ачкасова, С. А. Ланцова и др.

Статистической базой исследования служат данные Федеральной таможенной службы (ФТС России), Главного таможенного управления Китайской Народной Республики, данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат).

В результате оценивания построенной гравитационной модели ожидается подтверждение базовых предпосылок гравитационной модели, наличие положительной связи между индексом экологической устойчивости и уровнем поставок энергетического ресурса, значимости фактора наличия сухопутной границы. Результаты такого оценивания позволят выбрать наиболее перспективные направления внешнеэкономического сотрудничества в энергетическом секторе между Россией и Китаем.

Научный руководитель — канд. экон. наук., доц. Н. С. Епифанова

## **Анализ влияния реализации инвестиционных проектов на экономический рост Дальневосточного федерального округа**

В. Д. Моисеенко

Новосибирский государственный университет

Для достижения лидирующих позиций в мировом экономическом процессе Российской Федерации необходимо грамотно использовать свой ресурсный и географический потенциал, что может быть обеспечено посредством стимулирования восточного направления развития и интеграции в экономическое пространство АТР. ДФО является связующим звеном России и АТР, поэтому для реализации стратегических планов национального экономического роста необходимо развитие данного макрорегиона.

Дальневосточный федеральный округ обладает огромными перспективами развития благодаря как внутренним, так и внешним факторам. С одной стороны, макрорегион обладает богатой минерально-сырьевой базой. С другой стороны, регион имеет выгодное географическо-транспортное положение, поскольку имеет прямой выход в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) — самый динамично развивающийся регион в мире, в направлении которого смещается центр мировой политики и экономики.

Долгое время удаленность Дальнего Востока от европейской части России затрудняла привлечение инвестиций в макрорегион. Однако благодаря реализации программы по ускоренному развитию региона удалось переломить отрицательный тренд инвестиций в основной капитал: в 2017 г. сумма инвестиций в основной капитал превысила показатель 2016 г. на 10,8 п.п. [1].

Инвестиции в основной капитал являются значимым фактором развития Дальнего Востока, поскольку в среднем составляют более 25 % ВРП [2]. Целью работы является анализ наиболее крупных инвестиционных проектов Дальневосточного федерального округа, а также оценка совокупного влияния от их реализации на экономический рост региона. Ввиду того, что базу развития региона образуют факторы влияния, сформировавшиеся до пандемии коронавируса и начала специальной операции на Украине, анализ ДФО был произведен для периода с 2014 по 2019 г.

В исследовании использовались экономические методы проектного анализа, основы которых были заложены: в СССР в методиках оценки эффективности капитальных вложений, за рубежом — в рамках анализа издержек и выгод (Cost-Benefit Analysis (CBA)) [3, 4].

Проведенное исследование показало, что крупные инвестиционные проекты, реализованные в ДФО являются важным фактором роста ВРП. Однако для достижения долгосрочного стабильного экономического развития региона необходима реализация инвестиционных проектов в отраслях с высокой долей добавленной стоимости.

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: [https://rosstat.gov.ru/investment\\_nonfinancial](https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial) (дата обращения: 08.02.2023).

2. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 08.02.2023).
3. Anthony E. Boardman, David H. Greenberg, Aidan R. Vining, David L. Weimer. Cost-Benefit Analysis, Concepts and Practice. University Printing House, Cambridge CB2 8BS, United Kingdom, 2018.
4. European Commission, Directorate-General for Regional and Urban policy. Guide to Cost-Benefit Analysis of Investment Projects Economic appraisal tool for Cohesion Policy 2014–2020. European Commission, Italy, December 2014.

Научный руководитель — канд. экон. наук О. И. Гулакова

## Оценка вариантов формирования Северо-Сибирской магистрали

А. В. Рубис

Новосибирский государственный университет

Роль транспорта в экономике неоспоримо велика. Во-первых, это обеспечение перемещения людей, продукции и ресурсов, а следовательно, влияние на размещение производительных сил, тесноту межрегиональных связей. Во-вторых, это влияние на структуру капитальных вложений, размещение населенных пунктов, от развитости транспортной системы зависит рыночная цена произведенной продукции [1].

Региональные транспортно-логистические системы в азиатской части России заметно отстают в сравнении с европейской частью, плотность железнодорожных путей в Сибирском и Дальневосточном Федеральных округах составляют 25 и 18 км путей на 10 000 км<sup>2</sup> территории, а, например, в Приволжском Федеральном округе этот показатель составляет 142 км.

Вектор экономического развития смещается на Восток, то становится актуальной потребность в расширении транспортной системы на востоке страны. Наиболее масштабным проектом здесь является создание нового широтного транспортного коридора — Северо-Евразийской магистрали.

Масштаб проекта предполагает его поэтапную реализацию: строительство Севсиба (восточный), западный (Баренцкомур + порт Индига) и центральный участки. Приоритет первого определяется необходимостью освоения Нижнего Приангарья.

Предполагается, что Северо-Сибирская магистраль пройдет от Нижневартовска через Белый Яр, Лесосибирск, Карабулу до Усть-Илимска, откуда есть выход к БАМу. Планируемая протяженность составит 2002 км. По некоторым данным проект оценивали в 10 млрд долл. США [2]. Польза Севсиба заключается в том, что он будет пересекаться с крупными водными путями, а это создает возможность сформировать во многих городах крупные мультимодальные транспортные узлы, которые обеспечивают выход из глубинных районов Сибири к Северному морскому пути; создает возможность передислоцировать перевозки массовых грузов с Транссиба, что снизит его изнашивание и может сократить тарифы перевозок; обеспечит освоение Арктической зоны; станет стимулом к открытию новых месторождений и организации хозяйственной деятельности на участках прохождения.

Целью исследования является оценка экономических эффектов от реализации проекта строительства Северо-Сибирской магистрали в различных сценариях.

Проблеме получения количественной комплексной оценки многообразных эффектов от реализации Севсиба уделено большое внимание в научной литературе [2, 3]. Данная работа актуализирует оценки эффектов структурной трансформации экономики регионов прохождения дороги, а также представит варианты схем финансирования строительства.

Так, на первом этапе исследования нами оценивались изменения структуры ВРП субъектов РФ в зоне влияния Севсиба — Ханты-Мансийского автономного округа Югры, Красноярского края, Томской и Иркутской областей, в результате его строительства. Заинтересована в строительстве Севсиба также Кемеровская область, поскольку для нее это поставки угля и металлопроката на север, нефтепродуктов и леса с севера на юг. По данным Росстата проведен анализ структуры ВРП за 2021 г. и представляется прогнозная структура экономики «с Севсибом».

Через инвентаризацию добывающих инвестиционных проектов на прилегающих территориях, с учетом их объемов планируемой добычи, а также уровня цен на продукцию оценены прибавки в ВРП по соответствующим добывающим отраслям. Дополнительные объемы выпуска транспортной отрасли в регионах прохождения дороги оценены с учетом тарифов на определенные виды продукции (в качестве источника использованы тарифы РЖД на БАМе). При этом в зависимости от категории добываемых полезных ископаемых можно рассмотрены различные направления транспортировки.

На втором этапе оценивались различные схемы финансирования строительства дороги в рамках государственно-частного партнерства. Главным инициатором и инвестором проекта выступит государство, однако ввиду высокой капиталоемкости проекта, будут привлечены средства заинтересованных компаний: Газпром, Лукойл, Роснефть, Сургутнефтегаз и др., которые являются потенциальными операторами проектов по добыче полезных ископаемых в зоне влияния Севсиба.

1. Соколов А. П. Роль и перспективы железнодорожного транспорта в экономике региона // Региональная и отраслевая экономика, 2022. № 3. С. 34–38.
2. Блам Ю. Ш., Крюков В. А., Малов В. Ю., Токарев А. Н., Чурашев В. Н. Оценка перспектив создания Северного широтного транспортного коридора // ЭКО. 2016. № 5. С. 28–43.
3. Прокофьева Т. А., Гончаренко С. С. Строительство Северо-Сибирской магистрали — один из приоритетов развития транспортной системы Сибири и экономики России в целом // В центре экономики. 2020. С. 5–31.

Научный руководитель — канд. экон. наук О. В. Тарасова

## Оценка эффективности работы государственного сектора в регионах РФ

Е. В. Солдатенко

Новосибирский государственный университет

Вопрос о роли государства в экономике на протяжении нескольких веков был предметом острой дискуссии между представителями различных экономических школ. Как бы не определялось соотношение между государственным и рыночным регулированием, государство должно стремиться к эффективному выполнению своих функций. Эффективность, в свою очередь, подразумевает равномерность, т. е. одинаковое функционирование на всей территории страны. Однако ввиду существенных природно-климатических, культурно-исторических, институциональных и других различий, которые можно наблюдать внутри одной страны, обеспечить равномерную работу государственного сектора зачастую не удается. Для России, вследствие присущей ей дифференциации, этот вопрос имеет особое значение. Существенные диспропорции в уровне и динамике развития российских регионов, тенденция к усилению неравенства самым негативным образом сказываются на состоянии экономики всей страны. Однако если работа госсектора также осуществляется неравномерно, то говорить о возможных решениях данной проблемы пока не приходится. В этой связи представляется совершенно необходимым уделить внимание оценке эффективности работы госсектора в регионах РФ и выработке практических рекомендаций по ее повышению.

Цель исследования — оценить эффективность работы государственного сектора в регионах Российской Федерации.

Объектом исследования выступают затраты и результаты деятельности государственного сектора экономики РФ.

В работе использованы данные по 82 показателям социально-экономического развития субъектов РФ, на формирование которых госсектор оказывает существенное влияние. Источником данных выступают официальные сайты ФСГС РФ, ЕМИСС, Федерального казначейства. Показатели разделены на восемь блоков: спорт и культура (12 показателей); транспортная инфраструктура (6); здравоохранение (11); образование, наука и инновации (14); социальная поддержка (6); экология (6); безопасность (3); экономическое развитие (24). В качестве PSE взяты расходы консолидированных бюджетов регионов. Оценка проведена для каждого из 85 субъектов РФ за период 2011–2020 гг.

Среди методических подходов к анализу работы госсектора в регионах РФ основным инструментарием выступает построение и соотнесение индексов PSP (Public Sector Performance) и PSE (Public Sector Efficiency), метод кластерного анализа.

Методика оценки PSP была разработана А. Афонсо и др. [1] и применена для оценки деятельности госсектора в динамике для ряда промышленно развитых стран ОЭСР. Позже аналогичный подход был применен к данным 19 индийских штатов [2]. В ука-

занных работах индекс PSP рассчитывался на основе 11–15 показателей. На российских региональных данных было существенно расширено количество используемых показателей, кроме этого учитывалась степень влияния государства на отдельные показатели с помощью балльной оценки [3]. Авторским вкладом является кластерный анализ регионов по уровню эффективности работы госсектора.

По результатам расчетов был составлен рейтинг регионов РФ, а также проведена их кластеризация методом *k*-средних. Общее предположение состоит в том, что наблюдаемые показатели результатов работы госсектора во многом являются следствием осуществления государственных расходов. Однако далеко не всегда существенные расходы дают соответствующий результат. Так, в топ лучших регионов вошли Чувашская Республика, Республика Северная Осетия – Алания (два региона-лидера), Саратовская область, Кабардино-Балкарская Республика, Пензенская область. Всего 20 российских регионов характеризуются достаточно низкими затратами, но при этом высокими результатами. Среди аутсайдеров — Сахалинская область, Ямало-Ненецкий АО, Еврейская автономная область, Ненецкий, Чукотский АО. Эти и многие другие регионы составляют самый многочисленный кластер (38 регионов) и относятся к наименее эффективным. Кластер средней эффективности представлен 25 регионами.

Итогом применения методики являются рейтинг регионов РФ по соотношению PSP и PSE, их кластеризация. Дальнейшими шагами исследования будет анализ динамики работы госсектора и разработка практических рекомендаций по кластерам регионов.

1. Afonso A., Schuknecht L., Tanzi V. Public sector efficiency: An international comparison // *Public Choice*. 2005. № 123. P. 321–347.
2. Yadava A. K., Neog Y. Public sector performance and efficiency assessment of Indian States // *Global Business Review*. 2019. P. 1–19.
3. Тарасова О. В., Седипкова С. В. Методика оценки деятельности государственного сектора в регионах РФ // *Актуальные вопросы экономики и социологии : сборник статей по материалам 18-ой Осенней конференции молодых ученых в новосибирском Академгородке / под ред. Ю. М. Слепенковой; Ин-т экон. и организации пром. пр-ва СО РАН. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2022. С. 140–145.*

Научный руководитель — канд. экон. наук О. В. Тарасова

## Сравнительный анализ инновационного потенциала национальных экономик стран БРИКС

Д. О. Тарасов

Новосибирский государственный университет

В современных условиях для ускорения социально-экономического развития государствам необходимо предпринимать последовательные действия по активизации инновационной деятельности, так как именно инвестиции в инновационную сферу определяют производственные возможности и структуру отраслей промышленности. При неэффективном привлечении инвестиций в инновационный сектор экономики оказывается затруднено развитие всех сфер экономики и общественной жизни.

Формирование инвестиционной политики, а также инвестиционная активность выступают основой достижения государством целей социального и экономического развития. Так как существующая материально-техническая база нуждается в модернизации, новые инвестиции приведут к развитию инноваций и, как следствие, к увеличению объема производства инновационных товаров и освоению современных технологий.

В настоящее время происходит трансформация экономики Российской Федерации с внедрением технологических инноваций. По данной причине возникает необходимость объективно оценить ее инновационный потенциал, а также сопоставить его с уровнем инновационного потенциала схожих стран. Для проведения исследования были выбраны экономики стран БРИКС, в качестве примера развитой инновационной экономики также рассмотрены США. Для оценки инновационного потенциала страны необходимо идентифицировать группы показателей, определяющих степень инновационного развития, а также представить полученные данные в универсальной шкале, так как структуры экономик стран БРИКС неоднородны. В исследовании были использованы показатели раздела Science and Technology Всемирного банка, определяющие уровень развития инновационного потенциала вышеуказанных стран: доля электричества, получаемого из возобновляемых источников, объем экспорта высокотехнологичной продукции, объем экспорта высокотехнологичной продукции, количество патентных заявок от нерезидентов и резидентов страны, расходы на исследования и разработки количество ученых и технических работников в области исследования и разработок, количество статей в научных и технических журналах. В результате анализа значений коэффициентов построенных регрессионных уравнений, были сделаны следующие выводы.

Из числа рассмотренных показателей инновационного потенциала:

- показатель доли электричества, получаемого из возобновляемых источников, оказывает наибольшее влияние на значение ВВП США;
- показатель объема экспорта высокотехнологичной продукции в номинальном значении оказывает наибольшее влияние на значение ВВП Китая;



- показатель количества патентных заявок от нерезидентов страны оказывает наибольшее влияние на значение ВВП США;
- показатель количества патентных заявок от резидентов страны оказывает наибольшее влияние на значение ВВП Индии;
- показатель доли расходов на исследования и разработки оказывает наибольшее влияние на значение ВВП США;
- показатель количества ученых в области исследования и разработок оказывает наибольшее влияние на значение ВВП Китая;
- показатель количества статей в научных и технических журналах оказывает наибольшее влияние на значение ВВП Индии.

Согласно данным регрессионного анализа, экономики США и Китая являются наиболее восприимчивыми к влиянию факторов инновационного потенциала их национальных экономик.

Результаты проведенного исследования указывают на то, что ключевыми направлениями инвестирования в развитие инновационного потенциала страны выступают инвестиции в сферу научно-исследовательской деятельности и развитие системы производства экологически чистой энергии.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. И. Н. Дубина

## Оценка наличия взаимосвязи инвестиционной и миграционной привлекательности региона

А. Ю. Тимофеева

Самарский государственный экономический университет

**Актуальность.** Регионы как «квазикорпорации», с одной стороны, конкурируют между собой за увеличение объемов поступающих инвестиций, стремясь повысить свою инвестиционную привлекательность, с другой — заинтересованы в привлечении кадров, которые бы обслуживали возрастающие производственные мощности. Способом быстрого увеличения численности трудоспособного населения региона является миграционный прирост.

**Цель:** выполнить оценку наличия взаимосвязи между инвестиционной и миграционной привлекательностью региона с помощью разработанной автором методики оценки.

**Задачи:** изучить сущность исследуемых явлений и процессов; разработать методику оценки наличия взаимосвязи инвестиционной и миграционной привлекательности региона; выполнить расчеты согласно методике и интерпретировать результаты.

**Гипотеза:** существует взаимосвязь инвестиционной и миграционной привлекательности региона, а именно: высокая инвестиционная привлекательность региона определяет его высокую миграционную привлекательность.

**Методы:** были использованы общенаучные методы анализа и синтеза, методы аналогии, статистические методы. Авторская методика состоит из трех этапов: 1) формирование выборки, состоящей из 9 субъектов РФ по рейтингу инвестиционных рисков за 2020 г. [1] с выделением трех групп регионов по уровню инвестиционной привлекательности (лучший, средний по значению, худший); 2) оценку миграционной привлекательности исследуемых регионов с использованием показателей механического движения трудоспособного населения и расчетного индекса хозяйственного развития территорий (учитываются ВРП, площадь территории, численность населения) на основе метода Паттерн за 2020 г., что позволило сформировать три их группы, используя обозначения кластеров И. А. Алешковского [2]: высокий уровень («центр миграционного притяжения», «преуспевающие регионы»), средний («среднячки», «переходные регионы»), низкий («полюса миграционного оттока», «регионы этнического оттока»); 3) сравнение результатов распределения регионов по выделенным типологическим группам инвестиционной и миграционной привлекательности.

**Результаты.** На первом этапе в группу регионов с высоким уровнем инвестиционной привлекательности были отобраны Московская и Самарская области, Краснодарский край; средним уровнем — Калужская, Орловская, Магаданская области, низким — Курганская область, Республики Северная Осетия-Алания и Ингушетия.

На втором этапе оценка миграционной привлекательности регионов позволила отнести в группу с высоким уровнем центры притяжения — Магаданскую область, Ре-

спублику Ингушетию, Калужскую область и преуспевающие регионы — Республику Северная Осетия-Алания, Московскую и Орловскую области; в группу со средним уровнем — Курганскую область, Краснодарский край, Самарскую область. Группа с низким уровнем статистически не была сформирована.

На третьем этапе установлено неполное соответствие состава выделенных типологических групп исследуемых регионов по инвестиционной и миграционной привлекательности. Так, Магаданская область стала лидером по миграционной привлекательности. В том числе на это повлияло и высокое значение индекса хозяйственного развития данной территории [3].

Неожиданно высокое место по привлекательности для трудовых мигрантов заняла Республика Ингушетия, однако «методологически высокий уровень [такого] притока <...> необъясним», согласно экспертному мнению демографа А. Ракша [4].

Результаты распределения регионов по типологическим группам также показали, что из группы лучших по инвестиционной привлекательности регионов только Московская область присутствует в группе с высоким уровнем миграционной привлекательности, а Самарская область и Краснодарский край вошли в группу «среднячков».

Выводы. Выдвинутая гипотеза не получила полного подтверждения, нельзя однозначно утверждать, что инвестиционная привлекательность региона взаимосвязана с его миграционной привлекательностью, а именно: уровень инвестиционной привлекательности исследуемых регионов не всегда определяет уровень его миграционной привлекательности. Полученные результаты формируют проблемное поле для дальнейшего изучения данной темы.

1. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»). URL: <http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/method/> (дата обращения: 08.02.2023).
2. Алешковский И. А. Детерминанты внутренней миграции населения в России: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Алешковский И. А.; [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова]. М. 2007. 27 с.
3. Восточный центр государственного планирования. URL: <https://vostokgosplan.ru/wp-content/uploads/magadanskaja-oblast-1.pdf> (дата обращения: 09.02.2023).
4. Росстат назвал регионы с наибольшим оттоком населения // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/politics/25/08/2021/611f9d769a7947f0341ce0ec> (дата обращения: 08.02.2023).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. Е. Н. Королева

## Нефтегазохимия: оценка влияния на социально-экономическое положение регионов РФ

А. А. Торгашева

Новосибирский государственный университет

Развитие нефтегазохимии (НГХ) имеет высокое значение для национальной экономики в целом, а также экономики регионов, на чьей территории развивается производство НГХ. Безусловно, нефтегазохимическая отрасль несет существенный производственный потенциал для развития экономики регионов, например, с точки зрения увеличения объемов производства продукции с высокой добавленной стоимостью, создания новых рабочих мест, кроме того, продукты НГХ необходимы для развития многих отраслей экономики (строительства, сельского хозяйства, здравоохранения и т. д.). Поэтому актуальным является исследование следующих вопросов: в каких регионах развитие НГХ является наиболее целесообразным, насколько сильное влияние оказывает НГХ на социально-экономическую систему этих регионов, каковы дальнейшие перспективы развития данной отрасли.

Большая часть исследований в области НГХ посвящена выявлению факторов, влияющих на развитие нефтегазохимической отрасли на национальном уровне [1, 2]. Однако, вопросам влияния НГХ отрасли на социально-экономическое положение регионов уделяется гораздо меньше внимания.

Для выявления особенностей экономического роста регионов, обладающих НГХ промышленностью, а также определения характера воздействия на их экономику ресурсных факторов и инновационной деятельности применяется кросс-методический подход на основе кластерного анализа и панельного анализа данных [3]. В качестве статистической базы используются данные Федеральной службы государственной статистики за период 2000–2019 гг. На основе собранных данных была проведена экономическая систематика регионов России (кластерный анализ, метод  $k$ -средних), получены кластеры регионов со схожими характеристиками экономического развития, инновационной деятельности и показателями функционирования нефтегазового сектора.

Для каждого из выделенных кластеров регионов на основе панельного анализа данных были построены регрессии (с фиксированными индивидуальными эффектами):

$$Vrp_{it} = \beta_1 \times InvOk_{i,t-2} + \beta_2 \times Neft_{it} + \beta_3 \times NPr od_{it} + \beta_4 \times NChemistry_{it} + \beta_5 \times InnTovar_{it} + \beta_6 \times TehInn_{i,t-1} + \beta_7 \times IslRazr_{it} + \alpha_i + \varepsilon_{it},$$

где  $i$  — индекс региона;  $t$  — период времени;  $Vrp_{it}$  — валовой региональный продукт (ВРП);  $InvOk_{i,t-2}$  — инвестиции в основной капитал (с лагом в 2 года);  $Neft_{it}$  — добыча нефти и газа;  $NPr od_{it}$  — производство кокса и нефтепродуктов;  $NChemistry_{it}$  — производство химических веществ и химических продуктов;  $InnTovar_{it}$  — объем иннова-

ционных товаров, работ и услуг;  $TehInn_{i,t-1}$  — затраты на технологические инновации (с лагом в 1 год);  $IslRazr_{it}$  — внутренние затраты на научные исследования и разработки;  $\beta_k$  — коэффициенты при независимых факторах;  $\alpha_i$  — фиксированные эффекты регионов;  $\varepsilon_{it}$  — случайные ошибки модели.

В качестве зависимого фактора используется валовой региональный продукт (ВРП), в качестве объясняющих — факторы добычи нефти и газа, факторы производства нефтепродуктов и химии, а также факторы, описывающие степень инновационного развития регионов. Получены оценки интенсивности влияния ресурсного и инновационного факторов на экономический рост регионов России, — в целом по стране и для выделенных кластеров регионов.

В работе был проведен общий анализ текущего положения НГХ отрасли в экономике России на национальном и региональном уровнях. Продукция отрасли занимает большую долю в экспорте и импорте России, причем экспортируются товары более простой обработки, а импортируются, наоборот, сложной, что говорит о важности развития технологий обработки нефти и газа в целях снижения зависимости от экспорта.

1. Каверин А. А. Стратегические приоритеты развития предприятий нефтепереработки и нефтегазохимии // Вестник университета. 2015. № 12. С. 13–18.
2. Крюков В. А. Российская нефтегазохимия в пространстве и времени / В. А. Крюков, В. В. Шмат // Проблемы прогнозирования. 2020. № 6(183). С. 56–65.
3. Лебедева М. Е. Формирование кросс-методического подхода к исследованию влияния инновационной деятельности на экономическое развитие регионов России // Пространственный анализ социально-экономических систем: история и современность: 2-ая Всероссийская конференция с международным участием, посвященная памяти ак. А. Г. Гранберга. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2021. URL: <https://www.ieie.su/assets/conf/granberg2021/files/lebedeva.pdf> (дата обращения: 16.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук М. Е. Лебедева

## Оценка динамики межрегиональной дифференциации налоговых поступлений в РФ

М. А. Турчинович

Новосибирский государственный университет

Налоги на сегодняшний день являются одним из важнейших инструментов формирования государственного бюджета, показывают масштабы реальных финансовых ресурсов государства. При единой налоговой системе, применяемой на всей территории страны, масштабы налоговых перечислений существенно различаются по регионам, что связано как с отраслевыми различиями субъектов РФ, так и с существенными различиями регионов в уровнях экономического развития.

Регионы неодинаково реагируют на конъюнктурные колебания в экономике. Это приводит к изменению уровня межрегиональных различий в стране как в периоды роста экономики, так и в кризисы.

Цель данного исследования заключается в оценке тенденций конвергенции (дивергенции) налоговых поступлений с территории регионов в бюджетную систему России в период 2006–2022 гг.

В работе на основе различных методов и подходов проводится оценка динамики межрегиональных различий в уровне собираемых и перечисляемых в бюджетную систему налоговых поступлений, используются как классические статистические методы, так и более современные подходы.

Тестирование гипотезы  $\sigma$ -конвергенции проводится на основе расчета комплекса различных индикаторов (стандартное отклонение логарифмов, коэффициент Джини, индекс Тейла, коэффициент вариации и др.).

Для получения более полного анализа и построения долгосрочного прогноза динамики межрегиональных различий используется динамический подход, основанный на оценке изменений функции (плотности) распределения значений показателя, предложенный в работах Д. Ква [1, 2]. Указанный подход основывается на анализе многомерных марковских цепей для выявления тенденций в изменении плотности распределения исследуемых показателей.

Расчеты реализуются с помощью языка программирования R.

1. Durlauf S. N. , Quah D. T. The New Empirics of Economic Growth // Handbook of Macroeconomics. Vol. 1 / ed. by J. B. Taylor and M. Woodford. Elsevier, 1999. P. 235–308;
2. Quah D. Empirical cross-section dynamics in economic growth // European Economic Review. 1993. № 37 (2/3). P. 426–434.

Научный руководитель — канд. экон. наук Е. А. Горюшкина

УДК 332.1

**Анализ консолидированного бюджета Республики Тыва**

С.Х. Шир-оол

Тувинский государственный университет, Кызыл

Понятие «консолидированный бюджет Российской Федерации» было введено в закон в связи с упразднением госбюджета.

Закон указывает на то, что единство системы обеспечивается не только целостностью документации, классификации и правовой базы, но и посредством представления необходимых статистических и учетных сведений [1].

Консолидированный бюджет основывается на ст. 16 Бюджетного Кодекса. Составление и разработку его прогноза Кодекс возлагает на Минфин страны. Консолидированный бюджет представляет собой свод расходно-доходных статей всех уровней на определенной территории (в пределах страны, субъекта).

Формирование консолидированного бюджета Республики Тыва позволяет образовываться холдинговым структурам, за счет чего у них снижаются налоговые выплаты, увеличиваются оборотные средства, снижаются затраты, увеличивается конкурентоспособность, и они получают еще множество других преимуществ.

Налоговые и неналоговые доходы консолидированного бюджета Республики Тыва на 2022 г. предварительно прогнозируются в сумме 10 316,9 млн руб., с ростом на 5 % к оценке 2021 г. или на 506,2 млн руб., на 2023 г. — 10 889,0 млн руб. с ростом к уровню 2022 г. на 6 %, а на 2024 г. — 11 662,3 млн руб., с ростом к уровню 2023 г. на 7 %.

Таблица 1

**Основные характеристики доходов консолидированного бюджета Республики Тыва на 2016–2022 годы [2]**

Показатели, млн руб.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
	отчет	отчет	отчет	отчет	отчет	оценка	прогноз
Консолидированный бюджет	5990	6261,2	6595,4	6901,5	7879,3	9810,7	10316,9
Темп роста (снижения) к уровню предыдущего года, %	113,2	104,5	105,3	104,6	105,4	104,2	105,3
Республиканский бюджет	4324,3	4578,0	4874,0	5104,6	5688,1	7209,4	7644,1
Местные бюджеты	1665,7	1683,2	1721,4	1796,9	2191,6	2601,5	2672,8

Собственные доходы консолидированного бюджета Республики Тыва на 2022 г. без учета доходов дорожного фонда составляют 8 640,9 млн руб., с ростом к ожидаемой оценке 2021 г. на 5 % или на 444,3 млн руб., на 2023 г. — 9 151,4 млн руб. с ростом

на 6 % к прогнозу 2022 г., на 2024 г. — 9 847,9 млн руб. с ростом на 8 % к прогнозу 2023 г.

Таблица 2

**Основные характеристики расходов консолидированного бюджета  
Республики Тыва на 2016–2022 годы [2]**

Показатели млн руб.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
	отчет	отчет	отчет	отчет	отчет	оценка	прогноз
Консолидированный бюджет	23539	26170	26040	23914	40381,2	40868,2	50234
Темп роста (снижения) к уровню предыдущего года, %	105,2%	111,2%	99,5%	91,8%	103,5	101,2	122,9
Республиканский бюджет	21856	24460	24469	22027	46270,8	46979	48053,9
Местные бюджеты	1 683	1 710	1 571	1 887	1982,6	2518,4	2180,1

За счет таких расходов в Республики Тыва финансируются различные предприятия производственной и непроизводственной формы правления, которые, в свою очередь, являются распорядителями полученных средств. То есть расходы в данном случае имеют транзитный характер. Но с помощью бюджета определяются только размеры возможных расходов по определенным статьям, а сами расходы выполняют уже получатели финансов.

Общий объем расходов республиканского бюджета республики на 2022 г. прогнозируется в сумме 50 234 млн руб. с ростом на 31,7 % к бюджету 2021 г., в плановом периоде на 2023 г. — 50 560 млн руб., на 2024 г. — 45 010,0 млн руб.

Благодаря бюджету перераспределяют деньги по специальным уровням с помощью дотаций, субвенций, субсидий и ссуд. В основном такие расходы обладают безвозвратным характером. А на возвратных основах предоставляются только займы и ссуды.

Динамика изменений консолидированного бюджета характеризует восстановление и развитие экономики в условиях реализации принятых дополнительных мер стимулирующего характера и предполагает активную государственную политику как на федеральном, так и на региональном уровне, направленную на обеспечение устойчивого развития экономики и социальной стабильности.

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации ФЗ № 145-ФЗ от 31.07.1998 г. (ред. от 14.07.2022) / [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс (дата обращения: 18.01.2023).

2. Проект Закона Республики Тыва «О республиканском бюджете Республики Тыва на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов». URL: <https://rtyva.ru/content/2767/> (дата обращения: 18.01.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. О. Н. Монгуш



# ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 336.719

## **Банковские продукты: выбор и оценка эффективности кредитного продукта для организации**

В. П. Вагайцева

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Формирование и совершенствование сектора банковских продуктов и услуг России — один из наиболее важных аспектов развития отечественной финансовой системы. Значимой целью деятельности таких финансовых институтов, как кредитные организации, в частности коммерческие банки, является оказание финансовой поддержки субъектам экономики. Базой для развития рыночных отношений является предпринимательская деятельность, поэтому помощь ее представителям, особенно малому и среднему бизнесу, является важной стороной функционирования банков в виде оказания банковских услуг.

В исследовании был рассмотрен рыночный сегмент кредитных банковских продуктов. На конец 1-го полугодия 2022 г. наиболее устойчивыми к кризису оказались бизнес-модели, ориентированные на МСБ (малый и средний бизнес), а самыми уязвимыми — работающие с крупным бизнесом. Проведен анализ кредитных продуктов, предоставляемых субъектам малого и среднего предпринимательства, в части оценки их эффективности для работы предприятия в целом. На текущий момент разработан авторский методический подход к выбору организацией кредитного продукта исходя из его эффективности:

Этап 1. Оценка текущего финансового состояния компании, принятие решения о привлечении заемного капитала и целесообразности его использования.

Этап 2. Изучение предложений рынка банковских продуктов, рассмотрение параметров, существующих кредитных банковских продуктов.

Этап 3. Формирование набора выгодных кредитных банковских продуктов из предложенных на рынке для организации.

Этап 4. Оценка эффективности выбранных банковских кредитных продуктов исходя из их ключевых параметров для коммерческой организации.

Этап 5. Осуществление выбора банковского продукта компанией с точки зрения эффективности от его применения в текущем финансовом положении организации.

Этап 6. Подготовка пакета документов, обсуждение условий и заключение соответствующего договора с кредитной организацией

Этап 7. Приобретение выбранного банковского продукта организацией, выполнение обязанностей сторонами кредитной сделки в соответствии с договором и законодательством РФ.

Сущность авторской методики заключается в том, что для оценки эффективности выбранного кредитного банковского продукта необходимо сравнить показатель предельной средневзвешенной стоимости капитала (МСС), и рентабельность активов (ROA) со ставкой процента по выбранному кредитному продукту. Эффективным кредитный продукт будет для организации только в том случае, когда его ставка будет ниже коэффициента ROA, который, в свою очередь, будет выше показателя предельной средневзвешенной стоимости капитала компании (МСС). Это определяется на этапе 4 методического подхода, представленного выше.

Предельной средневзвешенная стоимость капитала будет в том случае, если учитывать каждый следующий новый привлекаемый ресурс. В данной ситуации это будет процентная ставка кредитного продукта. Тогда методика расчета МСС будет выглядеть следующим образом:

1)  $ЦС = ЧП / СК$ , где: ЦС — цена собственного капитала; ЧП — чистая прибыль организации; СК — собственный капитал организации.

2)  $Кн = НП / БП$ , где: Кн — уровень налоговой нагрузки, НП — налог на прибыль; БП — прибыль до налогообложения.

3)  $ЦЗ = Пр. / К * (1 - Кн)$ , где: ЦЗ — цена заемного капитала; Пр. — ставка по вновь привлеченному кредитному продукту, К — общая стоимость кредитных средств.

4)  $УС = СК / К$ , где: УС — доля собственного капитала; К — капитал.

5)  $УЗ = ЗК / К$ , где: УЗ — доля заемного капитала, ЗК — заемный капитал.

6)  $МСС = (УС * ЦС) + (УЗ * ЦЗ)$

Алгоритм расчета рентабельности активов ROA:  $ROA = ЧП / \text{Активы}$ .

Также представляется возможным составить эконометрическую модель оценки эффективности влияния конкретного банковского продукта на эффективность бизнеса в целом. Учитывая финансовые показатели деятельности организации и параметры выбранного кредитного продукта (в частности ставки процента), составить уравнение для будущей модели и проверить ее нормальность (адекватность) с учетом статистических параметров, таких как Критерий Фишера, Стьюдента, Т-статистика.

1. Вагайцева В. П. Некоторые аспекты цифровых банковских продуктов / В. П. Вагайцева, Д. Н. Мышкина, А. И. Шмырёва // Russian Economic Bulletin. 2022. Т. 5. № 2. С. 235–240.

2. Вагайцева В. П. Современные банковские продукты: сущность, формирование и основные направления развития / В. П. Вагайцева // Актуальные направления научной мысли: проблемы и перспективы: Сборник материалов VIII Всероссийской научно-практической (национальной) конференции. 15.12.2021 г. Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2022. С. 52–59.

3. Официальный сайт Banki.ru. Исследования. Банковский сектор: итоги I полугодия 2022 года [Электронный ресурс] URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10966543> (дата обращения 01.12.2023 г.).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. А. И. Шмырёва

УДК 336.7

## Использование методов машинного обучения в микрофинансовых организациях

Н. А. Головин

Новосибирский государственный университет

Рынок кредитования является весьма многогранным, начиная от потребительских кредитов, заканчивая государственными. Тем не менее, вне зависимости от вида кредита важнейшим фактором в деятельности банков является анализ кредитоспособности заемщика, будь он физическим или юридическим лицом. Микрофинансовые организации являются также неотъемлемой частью рынка кредитования физических лиц, имея при этом ряд особенностей, по сравнению с традиционным кредитом: короткие сроки кредитования, гибкие подходы к обеспечению возвратности займов, высокие проценты за пользование займом, сравнительно быстрое получение клиентом решения по заявке.

Соответственно, микрофинансовые организации сталкиваются с аналогичными проблемами, что и банки — им необходимо оценить кредитоспособность заемщика (стоит ли выдавать заем, какую сумму одобрить и так далее). На протяжении десятилетий наиболее распространенным и классическим методом оценки кредитоспособности клиента был кредитный скоринг — система, которая оценивает заемщиков на основе их способности и потенциала выполнить условия договора, по возможности, не сталкиваясь с понятием «просроченной задолженности». Баллы для скоринговой системы рассчитываются на основе доступной исторической кредитной информации с использованием простых статистических моделей. Как правило, основных источников информации о потенциальном клиенте всего три: анкета, которую клиент заполняет при оформлении кредита, информация о доходах, полученных от работодателя (не всегда возможно получить, особенно в случаях микрофинансовых организаций), и информация из бюро кредитных историй [1].

Существующая проблема некоторыми микрофинансовыми организациями решается при помощи закупки скоринговых систем у сторонних организаций, что, с одной стороны, снижает расходы на разработку собственной, с другой, при этом не учитывается специфика клиентов той или иной организации. Одним из инструментов, направленных на решение таких задач, являются искусственные нейронные сети [2], так как микрофинансовым организациям необходимо крайне быстро реагировать и гибко настраивать свои скоринговые системы на изменения и кризисы в стране, чтобы в дальнейшем избежать непредвиденных потерь, связанных с возвратом просроченной задолженности. Алгоритмы ИИ позволяют вычислительным инструментам учиться на собственном опыте, адаптироваться к заданным параметрам и распознавать закономерности, обрабатывая большие объемы данных. Существует множество подходов и инструментов для решения данной задачи [3], так как возможно гибко использовать искусственный интеллект в рамках решения одной и той же проблемы, а автоматизация процесса ана-

лиза кредитоспособности заемщика микрофинансовой организации позволит ускорить данный процесс и увеличить точность прогнозирования, а также выявить случаи мошенничества.

В рамках проводимого исследования была не только предложена модель оценки кредитных рисков заемщика на основе нейронных сетей, но и даны рекомендации по изменению бизнес-процессов, связанных с такой оценкой. Проведенные эмпирические расчеты и симуляции процессов оценки кредитного риска заемщика показали высокую эффективность предложений.

1. Власенко М. Оценка кредитоспособности физических лиц при помощи инструментария классификационных нейронных сетей // Банкаўскі веснік. 2021. № 3. С. 19–30.
2. Богданов А. Л., Дуля А. С. Применение нейронных сетей в решении задачи кредитного скоринга // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2018. № 44. С. 173–183.
3. Hafiz A. Alaka, Lukumon O. Oyedele, Hakeem A. Owolabi, Vikas Kumar, Saheed O. Ajayi, Olugbenga O. Akinade, Muhammad Bilal. Systematic review of bankruptcy prediction models: Towards a framework for tool selection // Expert Systems with Applications. 2018. Vol. 94. P. 164–184.

Научный руководитель — канд. тех. наук, доц. А. А. Перфильев

УДК 336.711

## Оценка влияния монетарной политики количественного смягчения на цены биржевых товаров

А. С. Гусак

Новосибирский государственный университет

Большинство исследований в области воздействия нестандартной монетарной политики (Quantitative Easing, QE) на цены финансовых активов сосредоточены на фондовом рынке в целом, как правило, это рынок отдельной страны или региона. В вопросах влияния политики количественного смягчения на финансовые рынки страны большее внимание исследователи уделяют теме влияния данной политики на изменение таких показателей, как величина банковских резервов [4], инфляция [1] и фондовый рынок в целом [2]. Авторы последней статьи рассмотрели десять ключевых, по их мнению, экономик Европы с целью выявления пузырей на их фондовых рынках в периоды проведения политики количественного смягчения. Примененный авторами тест Филлипса [Phillips et al., 2015] на наличие пузыря показал, что пузырь присутствовал в семи экономиках из десяти. Однозначность влияния QE на всю экономику в целом не означает однозначного влияния на все классы активов, относящиеся к этой экономике. Малая часть посвящена исследованию связи QE с динамикой биржевых товаров (commodities). В работе [5] автор исследует связь между доходностью 12 видов товарных фьючерсов и фактом проведения QE. Оценка модели показала, что нестандартная монетарная политика имеет статистически значимое, но слабое воздействие на половину фьючерсов. Более широкий спектр товарных фьючерсов рассматривает статья [3]. Результаты показали, что QE имеет значительное воздействие на выборку товарных фьючерсов, однако результаты нестандартной монетарной политики так до конца и не могут быть определены.

Целью исследования является оценка влияния количественных параметров нестандартной монетарной политики США на цены пищевых товарных фьючерсов.

К задачам исследования можно отнести:

- анализ проведения QE монетарными регуляторами разных странах мира и последующего влияния QE на экономики этих стран;
- обоснование выбора способа моделирования цены фьючерсов, а также индикаторов монетарной политики ФРС и построение экономически корректной и верно специфицированной эконометрической модели;
- анализ влияния факторов QE на рыночную стоимость пищевых товарных фьючерсов из выборки на основе проведенного оценивания эконометрической модели.

Объектом исследования выбираются цены на момент открытия биржи в первое число месяца на шесть пищевых фьючерсов с маркировкой US: Coffee, Cocoa, Soybeans, Soybean Oil, Sugar, Wheat, Corn. Предмет исследования – степень влияния нестандартной монетарной политики на котировки соответствующих активов. Данные берутся за период с ноября 2008 г. по январь 2022 г., так как именно в эти годы ФРС производи-

ло наиболее крупные денежные вливания в экономику США посредством количественного смягчения. В качестве факторов, влияющих на динамику цен фьючерсов были выбраны отдельные компоненты денежного агрегата M2: Treasuries, Mortgage-backed securities, Federal agencies' debts.

Для поиска информации о ценах на пищевые товарные фьючерсы использовался интернет-портал Investing.com. Источник данных — биржа Intercontinental Stock Exchange (ICE) и CME Group — мировой лидер среди маркетплейсов для деривативов. Информация по динамике компонентов Treasuries, Mortgage-backed securities, Federal agencies' debts была взята с сайта Федеральной Резервной Системы США, она же и является источником данных. Все данные по активам имеют вид временных рядов. Теоретической базой послужили работы E. Ryan, L. Haan, T. Hudepohl, A. Kasteler, P. Summers, В. М. Усопкина.

В качестве гипотезы выдвигается предположение о том, что варьирование показателя M2 в рамках QE в США статистически значимо для ценообразования на рынках пищевых фьючерсов. Модель VAR с дополнительными не авторегрессионными факторами была выбрана в качестве основного расчетного метода в исследовании. Это связано с тем, что эта модель позволяет удовлетворить запрос на многомерность (одновременная оценка семи временных рядов), учитывает лаг переменных, что особенно важно в финансовых временных рядах, а также может включать в себя экзогенные переменные.

1. Haan L., Van Den End J. W. The signalling content of asset prices for inflation: Implications for quantitative easing // *Economic Systems*. 2018. Т. 42. № 1. С. 45–63.
2. Hudepohl T., van Lamoen R., de Vette N. Quantitative easing and exuberance in stock markets: Evidence from the euro area // *Journal of International Money and Finance*. 2021. Т. 118. С. 102471.
3. Kasteler A. *Quantitative Easing: Money Supply and the Commodity Prices of Oil, Gold, and Wheat*, 2017.
4. Ryan E., Whelan K. Quantitative easing and the hot potato effect: Evidence from euro area banks // *Journal of International Money and Finance*. 2021. Т. 115. С. 102354.
5. Summers P. M. The effect of quantitative easing on commodity future Prices // Working Paper, Phillips School of Business, High Point University, High Point, NC, 2017.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. С. В. Бекарева

УДК 336.7

## **Противоречия между частным инвестором (домохозяйством) и финансовыми организациями**

К. В. Деканова

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Частный инвестор (домохозяйство) на финансовом рынке является наиболее уязвимым участником, что связано во многом с недостаточным уровнем финансовой грамотности и незнанием своих прав и законов. Политика государства, направленная на повышение уровня финансовой грамотности, защиту прав потребителей на финансовом рынке в лице частных инвесторов несомненно приносит положительные результаты, но требуется дальнейшая работа в этом направлении, так как финансовые потери частных инвесторов остаются значительными, а количество жалоб, поступающих в ЦБ РФ от частных инвесторов, возрастает. В 2022 г. количество жалоб, поступивших по вопросам мисселинга, выросло на 40 % по сравнению с 2021 г. и составило 5,8 тысячи по данным «Отчета о работе с обращениями январь – декабрь 2022 г.» Банка России. Это определило актуальность исследования. Целью исследования является изучение конфликта интересов между финансовыми организациями и частным инвестором и предложение вариантов решения. Для этого поставлены задачи:

- 1) выделить критерии, приводящие к конфликту интересов между финансовыми организациями и инвестором;
- 2) систематизировать критерии, приводящие и не приводящие к конфликту интересов;
- 3) предложить пути решения на уровне государства, финансовых организаций и частного инвестора.

Финансовые организации, к которым относятся банки, страховые компании, профессиональные участники финансового рынка предоставляют частным инвесторам размещение денежных средств на счетах и во вкладах, покупку ценных бумаг через брокерские счета, валютно-обменные операции, управление капиталом через фонды и управляющие компании, кредитование, страхование и другое. Несмотря на то, что предоставляется весь спектр услуг, который требуется частному инвестору, возникают противоречия между ним и финансовыми организациями. Конфликт интересов основывается на недостаточном уровне профессионализма сотрудников финансовых организаций, недобросовестном консультировании, которое вводит в заблуждения инвестора, что Банком России определяется как мисселинг.

Следует отметить, что большинство авторов изученных статей используют термин «проблемы» обслуживания физических лиц банками, например Е. И. Демина, Т. Г. Гребенюк, А. В. Телегин [1], Ю. И. Кошечкина [2]. Понятие именно «конфликта интересов» упоминается Е. Г. Марковой [3] и в статье РБК [4].

Автор выделяет следующие критерии, приводящие к конфликту интересов между финансовыми организациями и инвестором. Со стороны инвестора: недостаточный

уровень финансовой грамотности, недостаток времени на освоение информации и получения опыта у инвестора, не желание разбираться в многообразии финансовых инструментов, непонимание своего риск-профиля или меры чувствительности к риску, отсутствие понимания технических процессов по управлению финансовым портфелем, инвестор не учитывает специфику финансовой организации. Со стороны финансовой организации: не компетентная консультация со стороны сотрудника финансовой организации, фокус финансовых организаций на продаже инструментов, приносящих большой доход, «расторговывание клиента», отсутствие возможности у финансовой организации предоставить всем клиентам индивидуальный подход. Критерии, которые не приводят к конфликту интересов: удаленное обслуживание через интернет-банкинг, мобильные приложения; процедуры, направленные на повышение лояльности клиента.

Для решения обозначенного конфликта интересов предлагается на уровне государства продолжать работу по контролю и выявлению недобросовестных финансовых организаций, вводить ограничительные меры, формировать социально ответственное поведение участников финансового рынка, способствовать повышению уровня финансовой грамотности. Для финансовых организаций предлагается в работе с частными инвесторами придерживаться стратегии взаимодействия «выиграл/выиграл», когда обе стороны остаются в выгодном положении, а также повышать квалификацию персонала. Предлагается также развивать институт инвестиционных советников/независимых финансовых советников, не связанных трудовыми или договорными отношениями с финансовыми организациями, чье мнение финансово не зависит от планов продаж финансовых организаций. Частным инвесторам предлагается быть включенным в процесс инвестирования, иметь критический подход при формировании финансового портфеля, а также пользоваться услугами профессионалов.

1. Демина Е. И., Гребенюк Т. Г., Телегин А. В. Проблемы банковского обслуживания юридических и физических лиц // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 7-3. С. 450–453; URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=9846> (дата обращения: 26.02.2023).
2. Кошечкина Ю. И. Частный инвестор как клиент коммерческого банка: проблемы взаимодействия и пути решения / Ю. И. Кошечкина. Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2019. № 7 (245). С. 32–36. URL: <https://moluch.ru/archive/245/56534/> (дата обращения: 25.02.2023).
3. Маркова Е. Г. Банковские риски правового характера при обслуживании частных клиентов / Е. Г. Маркова. Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2014. № 10 (69). С. 322–324. URL: <https://moluch.ru/archive/69/11910/> (дата обращения: 25.02.2023).
4. Месяц с начала реформы: в реестр ЦБ не попадут financial advisor Почему будет сложно создать в России институт независимых финансовых советников? РБК. URL: <https://ekb.rbc.ru/ekb/special/01/02/2019/5c542f7f9a79472a6cc1188ahttps://ekb.rbc.ru/ekb/special/01/02/2019/5c542f7f9a79472a6cc1188a> (дата обращения: 23.02.2023)

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. А. И. Шмырёва



УДК 336.763.2

## **Влияние динамики цен на нефть и золото на фондовые рынки стран БРИКС**

А. В. Жуковская

Новосибирский государственный университет

Цены на золото и нефть оказывают значительное экономическое воздействие на финансовую деятельность и все секторы экономики. Это влияние выражается в потреблении, промышленном производстве и инвестициях как в реальном, так и в финансовом секторах, а волатильность цен на нефть и золото оказывает влияние на цену акций и создает некоторые последствия на рынке капитала, косвенно проявляя себя в инфляции и безработице. При этом волатильность цен на одном рынке может повлиять на индекс цен на другом рынке.

В период финансовых кризисов цены на золото и нефть оказывают значительное влияние на динамику фондовых индексов стран. Высокая неопределенность усиливает опасения инвесторов и как следствие снижается объем инвестиций, то есть распределение ресурсов и управление портфелями в период кризисов становится проблемой для инвесторов, предпринимателей, трейдеров. Из-за усиления взаимозависимости фондового рынка в период высокой неопределенности, снижаются возможности для диверсификации портфеля и приходится искать инвестиционные возможности с целью контроля рисков. Золото и нефть являются товарами, необходимыми для мировой экономики, и эти товары в различной комбинации часто добавляются в портфели акций инвесторов, чтобы диверсифицировать их. Основываясь на вышеизложенном материале, можно заключить, что тема исследовательской работы является очень актуальной.

Целью работы является выявления долгосрочных взаимосвязей между ценой на нефть, ценой на золото, показателями изменчивости этих цен и индексом фондового рынка для стран БРИКС для того, чтобы обозначить, какими должны быть решения инвесторов в ответ на неопределенность.

Для достижения данной цели предполагается решить следующие задачи.

1. Выделить схожие и отличительные черты стран БРИКС, провести сравнительный анализ экономических показателей и проанализировать современное состояние фондовых рынков этих стран.

2. Провести анализ исследований, посвященных описанию взаимосвязи между ценой на нефть, ценой на золото и макроэкономическими переменными, и на основе исследуемой литературы выделить факторы, влияющие на изменение индекса.

3. Построить и оценить эконометрическую модель, подтверждающую взаимосвязь между фондовым рынком и индексами волатильности нефти и золота, провести сравнительный анализ результатов по отдельным странам.

Для проведения исследования были собраны ежемесячные данные фондовых индексов BVSP (Бразилия), RTSI (Россия), Nifty 50 (Индия), CSI300 (Китай), FTSE (Южная

Африка), индексов OVX и GVZ, а также цен на нефть, цен на золото с апреля 2011 г. по декабрь 2021 г.

Теоретической базой исследования явились работы зарубежных авторов Sh. Zeinedini, Sh. Karimi M., A. Khanzadi, Cui Xiaozhong et al., Gokmenoglu Korhan K., Negar Fazlollahi и других.

На основе релевантной литературы в качестве факторов, объясняющих переменную, были отобраны цена на золото, цена на нефть, индексы волатильности цен на данные товары. Данные факторы являются индикаторами фондового рынка каждой из выбранных стран.

На основе собранных данных была построена модель с помощью МНК, однако модель оказалась нестационарной, поэтому было решено перейти от цен к доходностям. Новые модели получились стационарными и в целом, основываясь на критерии Фишера, статистически значимы.

В результате можно сделать вывод, что цены на нефть и золото в различной степени влияют на фондовые индексы развивающихся стран. Так, для Бразилии на 5 % уровне значимости оказались значимы факторы доходность нефти и золота. Для России значимыми оказались доходность нефти и золота, а также индекс волатильности золота. Для Индии значимым оказался только индекс волатильности цены на нефть. Для Китая вводилась дополнительная объясняющая переменная курс юаня к доллару, чтобы модель в целом была статистически значима, и именно эта переменная оказалась значима. Для ЮАР значимыми факторами оказались доходность золота и индекс волатильности нефти.

Полученные результаты указывают на наличие взаимосвязи между исследуемыми переменными, что позволяет говорить о наличии долгосрочной взаимосвязи между ценами на нефть, золото и индексами рынков развивающихся стран. Когда цены на нефть и золото растут, акции в странах БРИКС, как правило тоже растут, что связано с ростом доверия инвесторов. Так, когда цены на нефть растут, происходит рост инвестиций в акции, связанные с энергетикой и из-за того, что энергетика занимает большую долю в экономике этих стран, растут и фондовые индексы. Однако риск изменения цен на нефть и золото влияет на доходность акций развивающихся рынков в разной степени.

Научный руководитель — ст. препод. А. В. Гетманова

УДК 336.763.2

## Оценка факторов, влияющих на цены акций крупнейших публичных золотодобывающих компаний

Д. В. Жуковская

Новосибирский государственный университет

Исторически сложилось так, что инвесторов привлекали золотодобывающие компании, а с учетом того, что золотодобывающая отрасль продолжает расти, понимание того, какие факторы влияют на цены акций золотодобывающих компаний поможет инвесторам принимать решения о включении такого актива к себе в портфель. Исходя из вышесказанного можно заключить, что тема исследовательской работы является очень актуальной.

Целью работы является выявление наиболее значимых факторов, влияющих на цены акций золотодобывающих компаний пяти крупнейших стран-золотодобытчиков, а также проверка связи динамики цен на золото и цен акций золотодобывающих компаний.

Для достижения цели поставлены следующие задачи.

1. Выделить характерные особенности золотодобывающей отрасли каждой из пяти крупнейших стран-золотодобытчиков и провести сравнительный анализ золотодобывающих отраслей.

2. Провести сравнительный анализ подходов в научной литературе по выделению и оценке факторов, влияющих на доходность акций золотодобывающих компаний, а также методов исследования.

3. Предложить эконометрическую модель, отражающую влияние факторов на доходность акций золотодобывающих компаний.

4. Оценить несколько моделей для компаний из выборки и выбрать модель, наилучшим образом объясняющую цены акций золотодобывающих компаний путем сравнения моделей посредством тестов.

Объектом исследования являются компании золотодобывающей отрасли Китая, Австралии, России, США и Канады, то есть 5 крупнейших стран золотодобытчиков. Предметом исследования — влияние отдельных факторов, и в первую очередь, цен на золото, на динамику акций этих компаний.

Для проведения исследования были собраны ежемесячные данные цен акций 37 золотодобывающих компаний Китая, Австралии, России, США и Канады компаний, торгующихся на биржах за период с 2015 по 2021 год.

В качестве факторов, объясняющий переменную на основе анализа релевантной литературы были отобраны следующие регрессоры: цена на золото (gold), цена на нефть марки Brent (oil), фондовый индекс (index), который служит индикатором фондового рынка определенной страны, а также макроэкономические показатели, которые характеризуют страну — уровень безработицы (unempl\_rate) и индекс потребительских цен (IPC).

Поскольку исследуемые данные представляли собой панельные данные, включающие 37 пространственных объектов, то есть компаний и 84 временных периода (ежемесячные данные за 7 лет), то были построены и оценены следующие модели:

- Pooled модель, не учитывающая структуру панельных данных;
- модель с фиксированными эффектами;
- модель со случайными эффектами.

В Pooled модели коэффициенты при регрессорах *index*, *gold*, *unempl\_rate* значимы на 1 % уровне, коэффициент при *oil* значим на 5 % уровне, а коэффициент при *IPC* оказался статистически не значим.

В модели с фиксированными эффектами коэффициенты при *index*, *gold*, *unempl\_rate*, *IPC* значимы на 1 % уровне, наблюдается отрицательная взаимосвязь цен акций золотодобывающих компаний и *IPC*, коэффициент при *oil* значим на 5 % уровне.

В модели со случайными эффектами коэффициенты при *index*, *gold*, *unempl\_rate* значимы на 1 % уровне, коэффициент при *oil* значим на 5 % уровне, а коэффициент при *IPC* оказался статистически не значим.

Каждая из моделей получилась статистически значимой, а также во всех моделях оказался значим коэффициент при переменной *gold*, при этом наблюдается положительная взаимосвязи цен на акции золотодобывающих компаний и цен на золото. Также выявлена положительная зависимость цен на нефть и цен на акции золотодобывающих компаний, такой результат можно объяснить тем, что добыча золота требует нефтяных ресурсов, поэтому, когда цена на нефть растет, стоимость добычи увеличивается, что приводит к увеличению цен на акции золотодобывающих компаний.

Статистические тесты: тест Фишера для сравнения *pooled*-модели и модели с фиксированными эффектами, и тест Бройша–Пейгана для сравнения *pooled* модели и модели со случайными эффектами показали, что *pooled* модель лучше описывает данные.

В результате можно сделать вывод, что цена акций золотодобывающих компаний зависит от цен на золото, цен на нефть и от особенностей экономики страны, где располагается золотодобывающая компания. Также установлена прямая зависимость между ценами на золото и ценами акций золотодобывающих компаний. Такой результат можно объяснить тем, что золотодобывающие компании выигрывают от более высоких цен на золото, потому что они могут продавать свое золото по более высоким ценам, что приводит к более высокой прибыли. Следовательно, по мере роста цен на золото растут и цены на акции золотодобывающих компаний.

Научный руководитель — ст. препод. А. В. Гетманова

УДК 336.025

## **Анализ влияния политики ЦБ на экономический рост регионов (на примере СФО)**

Ю. А. Журавкова

Новосибирский государственный университет

Инструменты монетарной политики успешно применяются для поддержания и стимулирования экономического роста. Центральный Банк Российской Федерации несколько лет активно использует инструменты для достижения поставленной цели, таргетируя уровень инфляции. Однако Российская Федерация — страна, включающая в себя различные регионы, значительно отличающиеся друг от друга уровнем социально-экономического развития. В силу этого, мы предполагаем, что эффективность монетарной политики может отличаться в различных регионах, предполагаем асимметричность влияния денежно-кредитной политики. Актуальность исследования определяется необходимостью поддержания и стимулирования экономического роста регионов в современных условиях.

Целью работы является проанализировать эффективность монетарной политики для наиболее развитых и отстающих регионов СФО. На основании рейтинга по показателю среднедушевого дохода в группу наиболее развитых регионов СФО мы отнесли: Красноярский край и Иркутскую область, к отстающим — Республику Тыва и Республику Алтай.

Для достижения поставленной цели, были сформулированы следующие задачи:

1. Проанализировать социально-экономическое развитие регионов СФО.
2. Проанализировать динамику ключевой ставки в РФ в рамках проводимой политики Центрального Банка страны.
3. Эмпирически определить влияние ключевой ставки на уровень инвестиций в наиболее и наименее развитых регионах СФО.
4. Определить наличие асимметричного влияния монетарной политики на основе сопоставления полученных эмпирических оценок.

Объектом исследования является ключевая ставка, как основной инструмент монетарной политики, предметом — влияние ставки процента на уровень инвестиций в наиболее и наименее развитых регионах СФО.

Теоретической базой исследования послужили работы О. А. Демидова и др., D. Furceri, M. Ridhwan. В работе авторы проанализировали неоднородное влияние инструментов монетарной политики на темпы роста реальных располагаемых доходов в 79 регионах в период с 2015–2019 гг. В нашей работе, мы рассматриваем более поздний период, учитывая, таким образом и специфику экономики после пандемии [1]. В экономической литературе активно обсуждается, что различные виды экономической деятельности обладают неодинаковой чувствительностью к изменению процентной ставки [3]. Для экономики РФ характерна сильная региональная дифференциация, раз-

личные регионы обладают своей структурой экономической деятельности. Получается, важно отметить, что если не учитывать региональные развития в процессе анализа эффективности монетарной политики, то оценки могут оказаться смещенными [2].

Базовой гипотезой исследования является предположение, что эластичность инвестиционной активности от ключевой ставки Центрального Банка не является постоянной величиной, а отличается для различных регионов России. В рамках проводимого исследования мы не стремимся достоверно определить факторы, непосредственно определяющие уровень эластичности инвестиций от инструментов монетарной политики, мы хотим эмпирически показать различия в уровне чувствительности данного экономического показателя от ключевой ставки процента.

Для получения эконометрических оценок зависимости инвестиционной активности от ключевой ставки процента в качестве исследуемой величины рассматривался уровень инвестиций в основной капитал; в качестве регрессоров: уровень ВРП на душу населения, доля экспорта, прирост индекса физического объема обрабатывающей промышленности и значение ставки ЦБ. Использовались ежегодные данные в период с 2000 г. по 2020 г.

1. Демидова О. А., Карнаухова Е. Е., Коршунов Д. А., Мясников А. А., Середина С. Ф. Асимметричные эффекты денежно-кредитной политики в регионах России // Вопросы экономики. 2021. № 6. С. 77–102.
2. Furceri D., Mazzola F., Pizzuto P. Asymmetric effects of monetary policy shocks across US states // Paper In Regional Science. 2019. Vol. 98. № 5. pp. 1861–1891.
3. Ridhwan M. M., de Groot H. L. F., Nijkamp P., Rietveld P. The impact of monetary policy on economic activity: evidence from a meta analysis // Tinberry Institute Discussion Paper. 2004. № TI 2010-043/3.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. Н. Исупова

УДК 336.7

**Анализ влияния публикации финансовой отчетности  
и объявления дивидендов на динамику цен акций компаний  
нефтегазового сектора РФ**

М. Д. Зайцева

Новосибирский государственный университет

Российский фондовый рынок переживает непростые времена, тем не менее, в условиях высокой инфляции и низких банковских процентов по кредитам, вложения в ценные бумаги являются возможностью сохранения сбережений. Несмотря на изменения рынков сбыта, многие российские корпорации в ближайшей перспективе планируют сохранить или несколько увеличить операционную прибыль, что, возможно, позволит придерживаться имеющейся политики выплат акционерам компании. С другой стороны, потенциальным акционерам сегодня важны не столько выплаты, которые компания может выплатить в данный момент, сколько ее возможность обеспечить растущий денежный поток в будущей перспективе, о чем можно судить на основе публикаций отчетности компаний на сайте. В работе мы попытались эмпирически ответить на вопрос, что для инвесторов важнее: дивидендная политика компании «в моменте», или перспективы развития компании, о которых можно судить на основе информации из открытых отчетностей.

Для исследования данного вопроса были изучены работы отечественных и зарубежных исследователей: М. С. Суханова, Т. В. Теплова, Е. В. Чиркова, M. Jensen, M. Karim, M. Miller, F. Modigliani, J. Wooldridge и др.

Целью работы является определение влияния публикации финансовой отчетности и объявления дивидендов на динамику цен акций компаний нефтегазового сектора РФ. Для достижения поставленной цели определены следующие задачи.

1. Проанализировать динамику финансового состояния компаний нефтегазового сектора РФ.
2. Рассмотреть и проанализировать политику выплат компаний нефтегазового сектора РФ.
3. Проанализировать существующие подходы к определению принципов принятия инвестиционных решений на фондовом рынке РФ.
4. Эмпирически оценить влияние объявления о выплате дивидендов на динамику цен акций нефтегазовых компаний РФ.
5. Эмпирически оценить влияние публикаций финансовых отчетов компании на динамику цен нефтегазовых компаний РФ.

Объектом исследования является динамика цен акций нефтегазовых компаний РФ.

Предмет исследования — влияние информационной политики и объявления дивидендов на динамику цен акций нефтегазовых компаний РФ.

Для изучения статистической базы были взяты данные трех ведущих вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний: «Роснефть», «Лукойл», «Газпром» в период

с 2011 по 2021 г. Основные данные, которые использовались в качестве регрессоров будут представлять собой фиктивные переменные для отдельного периода времени. Так в качестве таких периодов времени в работе мы рассматривали следующие даты: дата выхода отчетности МСФО, дата объявления дивидендов на обыкновенные акции, дата выплаты дивидендов держателям акций (временная отсечка).

В современной литературе нет однозначного ответа, какой фактор имеет большее влияние — публикация отчетности или объявление дивидендов, все зависит от условий развития фондового рынка, финансовых посредников и рассматриваемой отрасли. В конечном итоге мы представим эмпирические оценки характера влияния указанных факторов на доходность акций нефтегазового сектора.

Научный руководитель — канд. экон. наук Е. Н. Исупова



УДК 336.763.2

## **Влияние странового гендерного неравенства на динамику национальных фондовых индексов**

А. Б. Какабаева

Новосибирский государственный университет

При выборе инвестиционной стратегии инвесторы пристально следят за изменением основных биржевых индексов. Помимо того, что входящие в состав индексов компании задают тренды на фондовом рынке, они отражают экономическое положение страны. Как правило, такого рода компании имеют подавляющую долю в торгах на рынке (к примеру, в России этот показатель составляет около 70 %), играя ведущую роль в создании валового продукта. Можно утверждать, что биржевые индексы являются отражением деятельности (в частности финансовой) публичных компаний страны.

ВВП — это не единственный показатель, который может оказывать воздействие на биржевые индексы. Макроэкономические факторы, такие как валютный курс, индексы цен, безработица, процентные ставки, на разных уровнях могут влиять на фондовые индексы.

Данные взаимосвязи изучали как иностранные, так и отечественные исследователи. В подавляющем большинстве случаев ВВП является наиболее значимым фактором в моделях, однако существует множество работ, чьи авторы в зависимости от предпосылок добавляли на первый взгляд неочевидные факторы (такие как жилищное строительство, заказы в промышленности и другие) [1].

В то же время была неоднократно выявлена положительная зависимость между сокращением гендерного неравенства и экономическим ростом. К примеру, большое исследование McKinsey 2015 г. показало, что сокращение гендерного неравенства могло бы прибавить 12 трлн долларов к глобальному экономическому росту [2]. На это есть следующие причины: неравенство приводит к неэффективному распределению ресурсов, росту безработицы и возникновению барьеров при реализации потенциала. К тому же наиболее распространенный вид гендерного дисбаланса — это недостаточное участие женщин в рабочей силе.

Цель работы — определить влияние гендерного равенства на индикаторы состояния рынка ценных бумаг.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи.

1. Определить макроэкономические факторы, влияющие на изменение биржевых индексов, и факторы, связанные с гендерным дисбалансом, а именно страновые индексы гендерного неравенства.

2. Изучив работы международных и российских авторов, проанализировать основные модели и методы выявления зависимости между гендерными факторами и экономическим ростом.

3. Построить регрессионную модель, содержащую гендерный фактор, как одну из макроэкономических переменных, оказывающих влияние на фондовые индексы.

4. Сравнить полученные результаты с помощью эконометрического анализа в разрезе стран.

Объект исследования — основные биржевые индексы в ряде государств. Предмет исследования — уровень влияния гендерного фактора, а также иных макроэкономических факторов (в частности ВВП, индексов цен, валютных курсов и др.) на индикаторы состояния фондовых рынков.

Теоретическая база включает в себя работы А. Коваль, Е. Дедюхиной, М. Abudy, А. Minasyan, Е. М. Bhuiyan, а также исследования ООН и консалтинговой компании McKinsey & Company и др.

В данной работе применены методы регрессионного и корреляционного анализа с включением панельных данных.

Статистическая база исследования — это годовые данные о макроэкономических показателях более 50 стран за 1990–2021 гг., а также о страновых фондовых индексах. Основным источником информации — сайт [invensing.com](https://www.invensing.com).

Центральная гипотеза работы — это присутствие влияния гендерного фактора на изменение индикаторов фондового рынка.

Актуальность работы заключается в повсеместной распространенности проблемы недостаточного представительства женщин в различных сферах жизнедеятельности. К тому же данная проблема на сегодняшний день не решена ни в одной из стран мира, несмотря на то что искоренение разрыва между женщинами и мужчинами повлияет не только на социальную сферу, но и на экономическую, поскольку преодоление гендерного дисбаланса оказывает положительное влияние на экономический рост.

1. Ермолаева Н. А., Шалина О. И. Особенности влияния макроэкономических показателей на индекс Московской биржи // Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований: сб. докладов VIII Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований». Уфа, 24–25 мая 2019 г.: Екатеринбург: УГАТУ, 2019. С. 219–224.
2. How advancing women's equality can add \$12 trillion to global growth. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/employment-and-growth/how-advancing-womens-equality-can-add-12-trillion-to-global-growth> (дата обращения: 19.10.2022).

Научный руководитель — ст. препод. А. В. Гетманова

УДК 336.7

## Модели оптимизации инвестиционного портфеля для российского частного инвестора

С. К. Ковальчук

Новосибирский государственный университет

В настоящее время для любого частного лица актуальным вопросом в улучшении его благосостояния будет получение пассивного дохода. Однако не многие понимают, как это сделать. Один из вариантов получения дополнительного дохода — инвестирование в финансовые инструменты (акции, облигации, паи фондов и другие) на фондовом рынке РФ, который развивается и адаптируется к текущим экономическим условиям.

Для извлечения дополнительного дохода на фондовом рынке при вложении денежных средств в его финансовые инструменты, необходимо проанализировать стратегии инвестирования в зависимости от риск-профилирования частного инвестора — консервативный, умеренный, агрессивный, рассмотреть доступные финансовые инструменты на фондовом рынке в основном, для неквалифицированного инвестора, определиться со сроком инвестирования в зависимости от целей (краткосрочный, среднесрочный или долгосрочный период владения инвестиционным портфелем), выбрать финансовую модель для формирования инвестиционного портфеля (проанализировать какие модели применимы для российского рынка), а также регулярно анализировать рыночную ситуацию и наблюдать за новостным фоном [1].

В настоящем исследовании мы опирались на классические портфельные теории и их современное развитие. Первая современная портфельная теория была предложена Гарри Марковицем в 1952 г. Эта работа, а также различные модификации уже известных подходов портфельного инвестирования позволяют качественно проводить анализ фондового рынка, финансовых инструментов, а также оптимизировать инвестиционный портфель частного инвестора [2].

Диверсификация является основным принципом составления инвестиционного портфеля, однако не является главным критерием его оптимизации — определение наилучшего соотношения долей активов в готовом портфеле для извлечения максимальной выгоды с минимальным риском. Каждой портфельной теории (модель оптимизации инвестиционного портфеля) соответствует свой критерий оптимизации, который зависит от целей инвестора, например, извлечение максимальной прибыли, или портфель минимального риска [3].

Целью данного исследования является сравнение моделей оптимизации инвестиционного портфеля для консервативного, умеренного и агрессивного частного инвестора, используя критерий оптимальности для каждого случая, а также оценка степени применимости моделей для российского фондового рынка.

Для достижения данной цели поставлены и решены следующие задачи:

1) провести сравнительный анализ применимости портфельных теорий, изложенный в научной литературе;

2) проанализировать феномен построения оптимального инвестиционного портфеля из активов, доступных российским неквалифицированным частным инвесторам;

3) выявить принципы формирования инвестиционных портфелей на основе классической модели Гарри Марковица, а также других исследователей данного вопроса;

4) построить инвестиционный портфель на основе модели оптимизации, применимой на российском фондовом рынке и удовлетворяющей целям российского частного инвестора.

Объектом исследования является инвестиционный портфель, формируемый для российского частного инвестора, предметом — применимость моделей для построения инвестиционного портфеля.

Статистическая база — доступные официальные данные о котировках российских финансовых инструментов фондового рынка, доступных неквалифицированным инвесторам за период 2010–2022 годов, а также опубликованные данные о развитии частного инвестирования в РФ.

В качестве методов исследования автором использован экономико-математический инструментарий для решения задач работы.

Теоретической базой исследования являются фундаментальные работы в области формирования и моделирования инвестиционных портфелей с учетом особенностей российского фондового рынка Ю. В. Киселевича, в области формулирования и применения классической модели Г. Марковица Е. А. Бобровой, Д. М. Федоровой, А. А. Ярош, в области формулирования и применения индексной модели Шарпа М. А. Горского, П. О. Сокерина, Е. А. Юркевича.

В практической части исследования представлен сравнительный анализ портфельных теорий Г. Марковица, У. Шарпа и других, а также выделены критерии применимости данных моделей к российскому фондовому рынку и предложены оптимальные инвестиционные портфели, соответствующие разным типам инвестора.

1. Бернстайн У. Манифест инвестора: готовимся к потрясениям, процветанию и всему остальному / пер. с англ. Т. Гутман. М.: Интеллектуальная литература, 2021. 227 с.

2. Горский М. А. и др. Особенности применения моделей оптимальных портфелей на развивающихся фондовых рынках // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 5-1. С. 40–52.

3. Шарп У. Ф. и др. Инвестиции / пер. с англ. А. Н. Бурениной, А. А. Васиной. М.: ИНФРА-М, 2022. 1028 с.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. С. В. Бекарева

УДК 336.7

## Современные факторы дефолта коммерческих банков в РФ

Е. В. Колесова

Новосибирский государственный университет

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что с приходом нового руководства в Банк России в 2013 г. не прекращается сокращение количества коммерческих банков. Несмотря на ужесточившуюся политику со стороны Центрального банка Российской Федерации по отношению к финансовым институтам, по сей день большинство отозванных лицензий приходится на кредитные организации, топ-менеджеры которых занимаются мошенничеством и уголовно наказуемыми деяниями [1]. Настоящая работа направлена на поиск ответа на вопрос, как с помощью финансовых показателей из бухгалтерской отчетности коммерческого банка можно предвидеть его дефолт.

Целью данной работы является оценка влияния финансовых показателей, а также институциональных и макроэкономических факторов на вероятность отзыва лицензии у коммерческого банка по экономическим причинам или причинам мошенничества.

Для достижения поставленной цели в работе предполагается решить следующие задачи:

- провести анализ современного состояния российской банковской системы;
- сделать обзор научной литературы и используемых авторами моделей для выбора наиболее подходящей;
- отобрать факторы, которые прежде всего влияют на эффективность операционной деятельности коммерческого банка, и описать их;
- применить модель на собранной статистической базе и дать интерпретацию полученным результатам.

Объектом исследования являются коммерческие банки, действующие на 01.01.2022 г., а также банки, столкнувшиеся с недобровольным лишением лицензии в период с 01.01.2016 г. по 01.01.2022 г. Предмет исследования — финансовое состояние коммерческих банков и их институциональные характеристики.

Теоретической и методологической базой исследования выступают научные работы таких специалистов, как А. М. Карминский, А. В. Костров, Т. Н. Мурзенков, К. М. Тотьмянина, А. А. Пересецкий, А. Д. Живайкина, А. В. Зубарев, К. Д. Шилов, О. А. Бекирова.

Статистической базой являются несколько источников, а именно: Центральный банк Российской Федерации, информационное агентство Банки.Ру, сайт банковской аналитики КВАП, Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Банк России предоставляет информацию о кредитных организациях, однако ее недостаточно для данной работы. С помощью информационного агентства Банки.Ру были выявлены банки с отозванной лицензией и проанализированы причины отзыва, а сайт банковской аналитики КВАП дал возможность собрать уже агрегированные финансовые показате-

ли из отчетностей и институциональные характеристики. Макроэкономические показатели взяты из официальных данных Росстата.

Классификация моделей вероятности дефолта включает в себя рыночные модели, модели на основе фундаментальных или макроэкономических показателей, модели на основе данных рейтинговых агентств и модели на основе финансовых показателей. Последняя модель является наиболее распространенной ввиду своей доступности [2]. В качестве метода исследования автором используется регрессионный анализ с дискретной зависимой переменной (мультиномиальная логистическая регрессия).

На тему банковских дефолтов существует множество исследований как российских, так и зарубежных авторов, однако почти все из них не рассматривают конкретные причины дефолта. Логично, что отчетность банка, руководители которого выводили высоколиквидные активы, отличается от отчетности банка, где осуществлялась неэффективная бизнес-модель. Следовательно, основной гипотезой выступает предположение о том, что отзывы лицензии по экономической причине или причине мошенничества предсказываются различными факторами. В случае экономической причины одним из значимых факторов окажется основной норматив – норматив достаточности капитала, характеризующий способность банка возместить финансовые потери за свой счет, а не счет клиентов; в случае отзыва лицензии по причине мошенничества – отношение выданных юридическим лицам кредитов к общей сумме активов.

1. Зубарев А. В., Шилов К. Д. Дифференциация факторов банковских дефолтов по причинам отзыва лицензий // Экономический журнал ВШЭ. 2022. № 26 (1). С. 69–103.
2. Тотмянина К. Обзор моделей вероятности дефолта // Управление финансовыми рисками. 2011. № 1 (25). С. 12–24.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. С. В. Бекарева

УДК 336.49

## Оценка эффективности управляющих компаний паевых инвестиционных фондов в Российской Федерации

В. В. Кореневский

Новосибирский государственный университет

После кризиса 2020 г. в мире отмечался бурный рост фондового рынка — индекс S&P 500 к началу декабря 2021 г. вырос почти в два раза с момента падения. Способствовали этому и политика количественного смягчения Федеральной Резервной Системы США, и быстрое восстановление экономик многих стран. Индивидуальные инвесторы привыкли видеть перспективы в акциях компаний из США и Европы, таких как: Microsoft, Volkswagen, Apple и др. По оценкам центрального банка России, в 1 квартале 2021 г. доля иностранных акций и депозитарных расписок в ИИС превышала 10 % [1].

Тенденция кардинально изменилась в середине 2022 г., когда на фоне обострения политического напряжения центральный банк решил запретить покупку акций компаний из «недружественных» стран. Это происходило на фоне введения ограничений Евросоюза против Национального расчетного депозитария (НРД), когда на часть бумаг иностранных эмитентов российским инвесторам перестали приходить дивиденды и купоны. А санкции против Национального клирингового центра (НКЦ) и вовсе поставили под сомнение хранение доллара на банковском счете. Как результат — снижение доли иностранных акций в портфелях российских инвесторов впервые за два года.

Запрет на прямую покупку на фондовой бирже ценных бумаг для неквалифицированных инвесторов лишил возможности вкладываться в стабильные рынки США и Европы. Однако в принципе такая возможность у частных инвесторов осталась. Сегодня все чаще можно заметить в новостях упоминание о паевых инвестиционных фондах, которых не коснулся запрет на покупку акций иностранных компаний.

В то же время при выборе паевого инвестиционного фонда можно столкнуться с рядом проблем. В России на данный момент существует свыше 2000 фондов, из которых 599 доступны неквалифицированным инвесторам. Они же подразделяются на множество видов в зависимости от объекта инвестирования, географии, категории и другого. Отсюда встают закономерные вопросы: как выбрать ПИФ и на какие характеристики менеджера обращать внимание в первую очередь?

В связи с обозначенной актуальностью работы, в исследовании была сформулирована цель: выявление наиболее важных характеристик компаний, управляющих фондами коллективных инвестиций, с акцентом на качествах менеджеров управляющих компаний.

Анализируя данные об управляющих, можно увидеть большой разброс в характеристиках: опыта работы, образования (места и направления), наличия сертификатов. В работах других авторов, основанных на данных российских и иностранных фондов, исследователи формировали выборку на основе информации об опыте, направлении образования (экономическое или техническое), места окончания вуза, предполагая, что

квалификация студентов из столичных вузов выше, чем в остальных регионах, сертификатах о квалификации в финансах, предполагая, что перечисленные регрессоры гипотетически могут быть значимы в модели.

Мы полагаем, что для выявления наиболее характерных признаков эффективного управляющего необходимо также проанализировать данные по паевым инвестиционным фондам: их структуре, команде управляющих, результатах деятельности. Для сбора статистических данных был использован сайт Investfunds, на котором представлена информация по российским ПИФам, а также сайты самих управляющих компаний, с целью ознакомления с характеристиками менеджеров: опытом работы, образовании, сертификатах.

Одним из ключевых вопросов исследования является выбор показателя эффективности работы управляющей компании. В предыдущих работах исследователи рассматривали такие показатели, выступающие зависимыми переменными в эконометрической модели, как: альфа Дженсена, избыточная доходность, бета. В качестве объясняющих переменных в модели предполагается использовать: опыт и образование управляющего, сертификаты (CFA и др.), стоимость чистых активов, возраст фонда, география его инвестирования, объекты инвестирования (акции, облигации, драгоценные металлы), вознаграждение управляющей компании, расходы на управление, количество держателей паев.

В данном исследовании проводится анализ характеристик менеджеров управляющих компаний свыше 150 открытых ПИФов в России. Мы полагаем, что на основе полученных результатов, частные инвесторы получают рекомендации для выбора высокодоходного ПИФа, а сами компании — идеи по наиболее важным критериям, на которые нужно делать акцент в процессе поиска эффективных управляющих.

1. Банк России. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг. URL: <https://mail.google.com/mail/u/0/?pli=1#search/%D0%B2%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5?projector=1> (дата обращения: 09.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук., доц. С. В. Бекарева



УДК 336.6

## **Сравнительный анализ методических подходов к анализу и моделированию денежных потоков микрофинансовой компании**

А. С. Краснов

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Микрофинансовая организация (далее МФО) — компания, осуществляющая свою основную деятельность (выдачу займов) в соответствии с Федеральным законом № 151-ФЗ от 02.07.2010 г. «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» и при этом не являющаяся банком. Микрофинансирование является существенной отраслью финансовых рынков в России: суммарный портфель микрозаймов на конец 3 квартала 2022 г. составил 364 млрд руб., а за 3 последних года рынок прирос на 71 % [1]. В случае с МФО стоимость компании напрямую определяется объемом текущего портфеля займов, который находится в прямой зависимости от объема выдачи займов. Сумма выдачи займов в свою очередь предопределяется оборотным капиталом организации. Точность прогнозирования и управления оборотным капиталом становится для МФО ключевым фактором успеха.

Специфика ведения дела в микрофинансовой отрасли выражается в следующих особенностях, которые трансформируются в риски, которые необходимо учитывать при прогнозировании денежных потоков МФО:

- быстрая оборачиваемость денежных средств МФО в результате короткого сроком кредитования; обуславливает риски роста доли клиентов-мошенников и дефолтных клиентов;
- портрет клиента-заемщика: ниже располагаемый доход, выше показатель полной долговой нагрузки, негативная кредитная история (или ее отсутствие); обуславливает риски роста доли клиентов с негативной кредитной историей и клиентов с отсутствующей кредитной историей;
- высоковероятная просрочка, высокий риск дефолтности, обуславливающие использование специфических моделей оценки платежеспособности; трансформируется в риск рыночных изменений, не учитываемых скоринговой моделью;
- сегмент микрофинансирования в РФ — относительно новый, формирование нормативно-правовой базы для ведения деятельности еще не закончено: законодательные ограничения отрасли вводятся на регулярной основе; трансформируется в следующие риски: введение ограничений на выдачу займов отдельным категориям клиентов, снижение размера предельной полной стоимости микрозайма и снижение размера предельной процентной ставки по микрозаймам;
- высокая стоимость привлечения первичного клиента, преобладающая (от 70 % и выше) доля партнерского канала привлечения клиентов, которая обуславливает риск роста стоимости привлечения первичного клиента (к примеру, в результате демпинга конкурентов);

В работе рассмотрены следующие подходы к анализу денежных потоков: прямой, косвенный, матричный, коэффициентный и факторный. Был проведен сравнительный анализ существующих подходов к анализу денежных потоков применительно к использованию их для целей анализа и прогнозирования денежных потоков МФО с учетом описанных выше факторов риска.

В результате проведенного анализа установлено, что прямой, косвенный и коэффициентный подходы полностью неспособны учесть риски, обусловленные спецификой деятельности МФО. Их можно полноценно учесть только при использовании матричного или факторного подходов. При этом такие риски, как риск рыночных изменений, не учитываемых скоринговой моделью, ведение ограничений на выдачу займов отдельным категориям клиентов, снижение размера предельной процентной ставки по микрозаймам и снижение размера предельной полной стоимости микрозайма невозможно учесть при использовании матричного подхода к анализу денежных потоков.

Таким образом, из существующих подходов к анализу и прогнозированию денежных потоков наиболее подходящими для МФО, учитывая описанные в статье особенности бизнеса и риски микрофинансовой деятельности, является факторный подход. Однако для его применения необходима разработка корректных факторных моделей для полноценного учета рисков МФО.

1 Статистические данные к обзору ключевых показателей микрофинансовых институтов / Сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс] URL: <https://www.cbr.ru/microfinance/statistics/>.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. П. А. Новгородов

УДК 336.7

## Оценка стоимости коммерческого банка на примере АО «Тинькофф Банк»

И.А. Ларионов

Новосибирский государственный университет

Банковская система — это важный элемент экономики РФ. Данный сектор в своем роде является уникальным с множеством исключительных особенностей, которые необходимо учитывать при проведении оценки стоимости банков.

В настоящее время Российская экономика, в силу определенных геополитических причин, столкнулась с рядом нестандартных вызовов и потрясений. При этом, даже в текущих условиях, главенствующей целью предстает достижение полного и цельного обеспечения удобной и эффективной коммуникации внутри экономической сферы между ее институтами и секторами. Стабильность в целом, всей экономики страны, сильно привязана к устойчивости банковского сектора. Данный сектор в своем роде является уникальным с множеством исключительных особенностей, которые непосредственно напрямую влияют на произведение оценки стоимости кредитных организаций.

На сегодняшний день в отечественной банковской отрасли образовались достаточно сложные и высокие барьеры для входа новых организаций. В результате этого сложилось достаточно устойчивая позиция, заключающаяся в том, что наиболее простым и действенным способом попасть на данный рынок является не создание нового коммерческого банка, а покупка уже существующего. С другой стороны, стоимость банка необходимо знать не только для купли-продажи, но и для общей оценки стабильности компании, также независимая оценка интересна и для частных инвесторов.

Другим важным фактором, необходимым при осуществлении оценки, является действие множества противоречивых, трудно-прогнозируемых кризисных явлений в экономической, политической и общественной жизни общества России. Следовательно, возрастает роль грамотной оценки стоимости коммерческого банка, что и обуславливает актуальность работы.

Цель работы — оценка стоимости банка с учетом специфики его деятельности и факторов неопределенности.

Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи.

1. Был проведен сравнительный анализ подходов и методов к оценке стоимости компании.

2. Из данных подходов и методов был выбран и применен регрессионный подход. Было построено регрессионное уравнение рыночной стоимости коммерческого банка от различных финансовых и экономических показателей, с учетом факторов шока, в качестве факторов шока были выбраны геополитические перепады 2014 г. и 2022 г., которые были включены в регрессию в качестве фиктивных переменных.

3. Регрессионное уравнение было оценено методом наименьших квадратов, на основании полученных оценок коэффициентов было получено прогнозное уравнение, способное оценивать рыночную стоимость коммерческого банка в условиях неопределенности.

4. На основании полученных оценок были разработаны возможные рекомендации для покупателей и частных инвесторов

Объектом исследования является рыночная стоимость крупнейших российских банков.

Предметом исследования выступает стоимость коммерческого банка и методы его оценки.

1. Быковская Е. В. Рыночная стоимость банка: понятие и способы оценки. // Банковский вестник. 2007.
2. Головина Г. П. Оценка стоимости коммерческого банка на основе доходного подхода / Г. П. Головина // Вестник Самарского государственного университета. 2010 г.
3. Карминский А. М. Методы оценки стоимости коммерческого банка в условиях глобализации / А. М. Карминский, Э. А. Фролова // Вестник МГИМО. 2015.
4. Фадеев И. В., Хвостенко О. А. Методы оценки стоимости коммерческих банков и нефинансовых компаний в условиях санкций // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022. № 11-4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-stoimosti-kommercheskih-bankov-i-nefinansovyh-kompaniy-v-usloviyah-sanktsiy> (дата обращения: 20.02.2023).

Научный руководитель — ст. препод. Л. В. Перфильева

УДК 336.77.01

## **Проблематика кредитования юридических лиц в условиях санкционного давления**

Ю. Ю. Молоков

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Доклад посвящен основным рискам кредитования юридических лиц в условиях санкционного режима и некоторым способам минимизации данных рисков. Цель исследования: подтверждение гипотезы о взаимосвязи различных рисков, возникающих при кредитовании юридических лиц банками в условиях санкций, с финансовым риском. Для подтверждения гипотезы используются такие методы, как комплексный и системный анализ, сравнение и наблюдение.

Необходимо отметить, что текущая политико-экономическая ситуация в мире внесла свои коррективы в процесс кредитования юридических лиц банками. С 2014 г. Российская Федерация находится под санкционным давлением со стороны зарубежных стран. В словаре Ожегова санкция определяется как «мера, принимаемая против стороны, нарушившей соглашение, договор, а также вообще та или иная мера воздействия по отношению к правонарушителю» [1].

Основной задачей банковских подразделений, ответственных за кредитование компаний, является обеспечение возвратности выданных кредитных средств, что неразрывно связано с процессом выявления и минимизации кредитных рисков [2].

В рамках исследования составлена авторская классификация рисков кредитования, реализация которых возрастает в условиях санкционного режима, в классификации различают риски:

1. импортеров;
2. экспортеров;
3. волатильности цен;
4. введения санкций против лиц, принимающих решения – невозможность реализовать поручительства бенефициаров, находящихся за рубежом;
5. ограничения доступа к залоговому имуществу, находящемуся за рубежом;
6. дебиторской задолженности — наличие среди дебиторов клиента компаний, приостановивших деятельность из-за санкционного влияния.

Исследование внутренних процедур некоторых банков показало, что реализация вышеперечисленных рисков ведет к возможности реализации финансового риска или риска неудовлетворительного финансового состояния.

Потенциально реализация каждого из перечисленных рисков способна привести к реализации финансового риска: реализация рисков импортеров и экспортеров приводит к снижению выручки у компаний и государства, риски волатильности цен усиливают неопределенность на внутреннем рынке и влияют на цены, риски, связанные с залога-

ми, поручительством и дебиторской задолженностью снижают количество источников погашения обязательств перед банками и контрагентами. Таким образом, реализация рисков, связанных с санкционным давлением, приводит к реализации финансового риска — риска ухудшения финансового состояния заемщика, что способно стать причиной наступления просрочки по обязательству и невозврата кредитных средств

Минимизация финансового риска предлагается с помощью стандартных инструментов — финансовых ковенантов, позволяющих контролировать финансовое состояние заемщика и законно применять санкции в случае отклонения от установленных договорами значений [3]. Процесс минимизации рисков, возникающих в условиях санкционного давления, должен начинаться в момент установления лимита кредитования на клиента. Предлагается проведение анализа схемы бизнеса клиента с точки зрения предотвращения рисков, связанных с влияем внешнеэкономических ограничений: привлечение залогов и прочего обеспечения только на объекты, находящиеся на территории Российской Федерации; корректировка дебиторской задолженности на суммы обязательств иностранных компаний; принятие решения по кредитованию компаний из отдельных отраслей на более высоких уровнях с привлечением экспертов.

Необходимо отметить, что гипотеза подтверждена с оговоркой. Возможны ситуации, в которых реализация риска, связанного с влиянием санкций, не приводит к реализации финансового риска. Примером может послужить реализация риска импортера, в которой компания успела переключиться на азиатских поставщиков и заместить товары при помощи параллельного импорта, тем самым не допустив реализации финансового риска.

В результате исследования подтверждена гипотеза о взаимосвязи различных рисков, возникающих при кредитовании юридических лиц банками в условиях санкций, с финансовым риском. Однако реализация одного из рисков не обязательно инициирует реализацию финансового риска или риска ухудшения финансового состояния, что продемонстрировано на примере реализации риска импортеров.

1. Толковый словарь Ожегова онлайн. (Электронный ресурс). URL: <https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=27835> (дата обращения: 11.03.2023).
2. Зенина Т. А. Финансовые ковенанты как инструмент снижения кредитного риска // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2017. № 13. (Электронный ресурс). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-kovenanty-kak-instrument-snizheniya-kreditnogo-riska> (дата обращения: 11.03.2023).
3. Зернова Л. Е. Оценка риска кредитования корпоративных клиентов коммерческого банка // МНИЖ. 2021. № 3-2 (105). (Электронный ресурс). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-riska-kreditovaniya-korporativnyh-klientov-kommercheskogo-banka> (дата обращения: 11.03.2023).

Научный руководитель: — д-р экон. наук, проф. В.З. Баликоев

УДК 336.711

## Государственное регулирование деятельности кредитно-финансовых институтов

А. С. Монгуш

Тувинский государственный университет, Кызыл

Кредитно-финансовые институты — юридические лица, работающие в финансовом рынке и выполняющие функции по перемещению денежных капиталов в экономике.

Совокупность кредитно-финансовых институтов образует ядро такого понятия как финансовая система той или иной страны. Формирование всех видов кредитно-финансовых институтов России началось с переходом к рынку в начале 1990-х годов. Одновременно с формированием отдельных институтов создавалась и развивалась нормативная база деятельности кредитно-финансовых институтов и система их регулирования. На протяжении длительного времени регулирование в России носило отраслевой (когда за различные виды финансовых институтов отвечали разные ведомства). И только с 2013 г. регулирование всех сегментов финансового рынка и, соответственно, всех его институтов передано Банку России, который стал мегарегулятором финансового рынка.

От степени развитости финансово-кредитных институтов в значительной степени зависит и уровень экономического развития страны. Из-за чего государство старается активно регулировать деятельность финансово-кредитных институтов [1].

Государство используют разнообразные методы регулирования, которые можно сгруппировать в три группы методов: административного, правового, экономического методов регулирования. Эффективность данных методов регулирования подтверждается не только теоретическими исследованиями, но и практическим опытом, накопленным во многих странах мира.

Отличительной особенностью отличительных методов административного регулирования является то, что они устанавливают четкие нормы и правила, осуществления хозяйственной деятельности. Например, обязательное требование маркировки товара и т. д. Правовое регулирование осуществляется посредством правовых норм, закрепленных законодательно. И методы экономического регулирования подразделяют на группы методов регулирования: прямые и косвенные.

Более детально рассмотрим один из инструментов косвенного экономического регулирования – денежно-кредитную политику.

Денежно-кредитная политика представляет собой комплекс мер, разрабатываемых Центральным банком в области организации и регулирования денежно-кредитных отношений в стране [2].

Основная цель ДКП — регулирование массы денег, находящихся в обращении, для поддержания макроэкономического равновесия и финансовой стабильности.

Цели ДКП можно проанализировать на примере целей единой ДКП государства и ЦБ РФ. Банк реализует цели стратегические, тактические и операционные.

Во-первых, вспомним, что основным каналом предложения денег в современной экономике являются операции ЦБ РФ по кредитованию или рефинансированию коммерческих банков и Правительства РФ.

Во-вторых, отличительной особенностью современной банковской системы является ее двухуровневый и резервный характер.

Эти особенности определяют инструменты ДКП, которые используются в целях макроэкономического регулирования.

Перечень инструментов ДКП определяется ЦБ страны и закрепляется законодательно. В России закон о ЦБ РФ. Однако ключевые инструменты ДКП являются общими для стран с развитыми рыночными экономиками. К ним относятся процентные ставки по операциям Банка России, нормативы обязательных резервов, операции на открытом рынке и др.

Проанализируем процентные ставки по операциям рефинансирования на примере текущего положения в России.

По показателям Банка России за 2022 г. денежно-кредитные условия оставались в целом нейтральными. С момента предыдущего заседания Совета директоров Банка России доходности ОФЗ по ключевой ставке повысились, наклон кривой ОФЗ увеличился. Это во многом отражает увеличение программы государственных заимствований. В то же время кредитные и депозитные ставки существенно не изменились. Кредитная активность в целом оставалась высокой, особенно в ипотечном и корпоративном сегменте. Увеличились средства населения и организаций на текущих счетах и депозитах в банках. При этом в конце 2022 г. весомый вклад в рост текущих счетов вносило увеличение бюджетных расходов.

На данный момент ЦБ в третий раз подряд сохранил ставку на уровне 7,5 %. В 2022 г. с 28 февраля до 8 апреля 2022 г. она составляла рекордные 20 %, затем перешла к снижению и 10 июня вернулась к докризисным значениям.

В целом, несмотря на повышенные инфляционные ожидания и некоторое улучшение потребительских настроений, население по-прежнему проявляет осторожность в потребительском поведении. Это отражается в высокой склонности к сбережению и повышенной доле ликвидных активов (текущих счетов и наличных рублей) в общей структуре сбережений.

1. Макаров О. Н. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / О. Н. Макаров. М.: РУТ (МИИТ). 2019. Ч. 2. 2019. 72 с. Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. URL: <https://e.lanbook.com/book/175556> (дата обращения: 09.02.2023).
2. Современная денежно-кредитная политика: учебник / Г. А. Аболихина, Л. С. Александрова, О. Н. Афанасьева [и др.]; под ред. М. А. Абрамовой. М.: КноРус. 2020. 330 с. ISBN 978-5-406-02340-2. URL: <https://book.ru/book/942977> (дата обращения: 09.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Р. М. Севек



УДК 336.711

## Оценка влияния монетарной политики центрального банка на динамику фондового рынка в РФ

С. Б. Пухаркин

Новосибирский государственный университет

Центральный Банк Российской Федерации (далее — ЦБ РФ), с 2013 г. являясь мегарегулятором, проводит независимую монетарную (денежно-кредитную) политику, тем самым оказывая значительное влияние на динамику макроэкономических и финансовых показателей РФ, в том числе и на фондовый рынок. Ставя своей целью стабильность и прогнозируемость в экономике (с 2014 г. ЦБ РФ таргетирует инфляцию), банк варьирует ключевую ставку и тем самым воздействует на фондовый рынок, снижая или повышая склонность экономических субъектов к инвестированию.

Оценка степени этого воздействия является актуальной, так как позволяет сделать вывод об эффективности деятельности Банка России в вопросе стимулирования работы фондового рынка.

Исходя из обозначенной актуальности, целью настоящей работы является: выявление степени влияния монетарной политики ЦБ РФ на три сегмента отечественного фондового рынка, а именно, на рынок акций, рынок гособлигаций и рынок корпоративных облигаций.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- проведение сравнительного анализа современных подходов к оценке влияния ДКП на динамику фондового рынка;
- выявление основных показателей, влияющих на динамику фондового рынка и предложение эконометрической зависимости, отражающей связь индексов фондового рынка и динамики базовой процентной ставки, устанавливаемой центральным банком;
- поиск и отбор статистических данных, необходимых для построения модели, с помощью которой можно было бы оценить влияние монетарной политики ЦБ РФ на основные сегменты финансового рынка России;
- сравнительный анализ полученных оценок эконометрических зависимостей, построенных для трех сегментов фондового рынка: государственных облигаций, корпоративных облигаций и акций;
- сравнение степени влияния изменения ключевой ставки Банка России на динамику фондовых индексов для выделенных сегментов фондового рынка с предварительным выделением трех периодов состояния экономики в рамках общего рассматриваемого периода.

Объектом исследования является монетарная политика ЦБ РФ.

Предметом — влияние монетарной политики на состояние отечественного фондового рынка.

Теоретической базой исследования послужили работы отечественных и зарубежных авторов по исследуемой теме (Бернанке и Куттнера, Бекаерта и Ло Дуки, Гарсии и Лью). Большое влияние на ход исследования оказали работы И. Р. Султанова, Н. И. Берзона, Т. М. Милицковой, Ф. С. Картаева, Н. Козловой и других авторов. Они послужили основой для выбора регрессоров и подходящих методов эконометрического моделирования влияния монетарной политики центральных банков на финансовые рынки и последующей оценке этого влияния.

Существует три основных подхода к моделированию влияния ключевой ставки на фондовый рынок: подход, основанный на анализе окон событий, метод построения структурных векторных авторегрессий, построение регрессии по методу наименьших квадратов.

В текущей работе в качестве методов исследования используется эконометрический анализ, в частности, оценивание проводится с использованием МНК модели с учетом гетероскедастичности (робастные оценки коэффициентов) и проводятся тесты на соответствие предпосылкам теоремы Гаусса–Маркова.

Для проведения расчетов в работе используются ежедневные статистические данные за период с 2013 г. по 2020 г. В базу регрессоров вошли такие показатели как ставка RUONIA в качестве ежедневного аналога ключевой ставки и основной объясняющей переменной, и факторы, отвечающие за общее состояние российского фондового рынка (стоимость золота, фьючерс на нефть марки BRENT, курс доллара к рублю).

Рассматриваемый период условно разбит на три под-периода: 1) период стабильности, с сентября 2013 г. по ноябрь 2014 г., 2) период кризиса, с ноября 2014 г. до января 2016 г., 3) период роста рынка, январь 2016 г. – март 2020 г.

Информационной базой являются официальная статистика Московской биржи, Банка России, а также статистика биржевых порталов [investing.com](http://investing.com) и [investfunds.ru](http://investfunds.ru).

Гипотезой настоящего исследования служит суждение о том, что влияние монетарной политики ЦБ РФ на финансовые рынки неравнозначно в определенные периоды состояния экономики, а именно в период стабильности ключевая ставка оказывает более значительное влияние на фондовый рынок, чем в кризисные периоды.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. С. В. Бекарева

УДК 336

## Оценка эффективности инструментов повышения финансовой грамотности населения

В. Д. Сотников

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

На сегодняшний день актуальным остается вопрос финансовой грамотности населения нашего государства. По мнению Р. О. Восканян, в области финансов, как и во всех остальных областях своей деятельности люди принимают решения и действуют под влиянием сложившихся стереотипов, иллюзий восприятия, предвзятых мнений, ошибок в анализе информации. Нередко подобное поведение приводит к банкротству физических и юридических лиц, что отрицательно сказывается на уровне жизни населения, уровне доверия к экономике и, как следствие, к выстраиванию рыночных отношений в государстве [1].

В сентябре 2017 г. Распоряжением Правительства Российской Федерации была утверждена Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации. В рамках реализации Стратегии в субъектах Российской Федерации создаются региональные центры финансовой грамотности. Финансирование их расходов осуществляется за счет средств региональных бюджетов.

Для финансового просвещения населения учрежденные государством и другие некоммерческие организации используют следующие инструменты: привлечение экспертов к процессу просвещения, организация мероприятий, подготовка учебно-методических материалов, проведение информационно-разъяснительной работы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Цель исследования — оценить эффективность проведения информационно-разъяснительной работы в сообществах социальной сети ВКонтакте с помощью метрик и индекса вовлеченности (RT).

Метрика — это качественный или количественный показатель, который отражает ту или иную характеристику и уровень успешности продукта.

При выборе метрик для социальных сетей Ю. А. Палачева в своей работе рекомендует учитывать следующие особенности [2]:

- разные формы активности пользователей;
- сложность со сведением комментариев пользователей (в т. ч. лайков, репостов, эмоций) в единую базу;
- сложность при оценке демографического состава пользователей (например, закрыт доступ, не указан возраст, пол и т. д.);
- активность ботов (спам, реклама и т. д.);
- заблокированные и «заброшенные» аккаунты;
- фейковые аккаунты.

В исследовании проводится оценка внешних показателей, доступных для изучения любому пользователю социальной сети «ВКонтакте». Автор предлагает сгруппировать метрики следующим образом:

Количественные показатели: количество подписчиков, количество лайков, количество комментариев и репостов. Начинать оценку эффективности сообщества рекомендуется именно с количества подписчиков.

Качественные показатели: количество и частота публикации постов, среднее количество активности на пост.

$$\text{Среднее количество активности на пост} = \frac{\text{Лайки} + \text{комментарии} + \text{репосты}}{\text{Общее количество постов}}$$

Специалисты рекомендуют публиковать 1–2 поста в день для поддержания активности подписчиков сообщества. Большое количество будет восприниматься, как «информационный спам» и вызывать негативную реакцию, что может сказаться на результатах активности подписчиков сообщества.

Индекс вовлеченности (ER) — это коэффициент, который в количественном значении демонстрирует уровень вовлеченности пользователей в ответ на пост или за определенный период. Рассматриваемый индекс является одним из наиболее прозрачных и полезных показателей, так как зависит от общего количества подписчиков сообщества «ВКонтакте».

$$ER = \frac{\text{Лайки} + \text{комментарии}}{\text{Количество подписчиков}}$$

В рамках исследования были выбраны три сообщества социальной сети «ВКонтакте». Данные организации проводят работу по финансовому просвещению населения в субъектах Российской Федерации. Сравнительная таблица представлена ниже (период исследования — 01.08.2022–01.02.2023):

Метрика / Наименование сообщества	Ассоциация развития финансовой грамотности	Новосибирский Дом Финансового просвещения	Центр финансового просвещения ИЭУ Самарского университета
1. Количество подписчиков	6018	1615	703
2. Количество лайков	3106	1681	191
3. Количество комментариев	70	58	0
4. Количество репостов	1285	772	61
5. Количество постов	195	243	75
6. Частота публикаций	1–2 публикации ежедневно	1–3 публикации ежедневно	2–3 публикации в неделю
7. Среднее количество активности на пост	22,87	10,33	3,36
8. Индекс вовлеченности (норма — 1,20)	0,52	1,07	0,27

Результаты исследования показывают, что эффективность проведения информационно-разъяснительной работы в сообществах разная. В первую очередь, региональным центрам и некоммерческим организациям финансовой грамотности рекомендуется учитывать целевую аудиторию и условия работы социальной сети для написания контент-плана, а также, соотносить их с поставленными целями и задачами. Более детальное исследование факторов, которые влияют на эффективность проведения информационно-разъяснительной работы в сообществах социальной сети ВКонтакте, может положительно сказаться на финансовом поведении участников сообществ.

1. Восканян Р. О. Финансовая грамотность как условие формирования финансовой культуры / Р. О. Восканян // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 1 (22). С. 86–88. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32848345> (дата обращения: 10.02.2023).
2. Палачева Ю. А. Использование метрик для анализа социальных сетей: проблемные вопросы, количественные методы оценки, выбор показателей эффективности / Ю. А. Палачева // PolitBook. 2021. № 4. С. 140–156. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47497272> (дата обращения: 10.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. А. Попова

## **Краткосрочные факторы, определяющие базовую ставку центрального банка в условиях неопределенности (сравнительный анализ для ФРС и Банка России)**

А. С. Федосеева

Новосибирский государственный университет

Основной принцип современных исследований заключается в том, что систематическая политика, то есть политика, основанная на разработанном плане или правиле, имеет важные преимущества по сравнению с чисто дискреционным подходом. Обязуясь следовать правилу, регулятор может избежать неэффективности, связанной с проблемой временного несоответствия. Соблюдение правила позволяет более эффективно общаться и объяснять свои политические действия, а также повышает доверие к будущим политическим действиям. Политика, основанная на правилах, делает будущие политические решения более прозрачными и предсказуемыми, что облегчает прогнозирование экономическим агентам, тем самым уменьшая неопределенность [1].

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что существует огромное количество правил денежно-кредитной политики и их модификаций. Возникает новая проблема в условиях возросшей неопределенности — какое именно правило будет приемлемо для определенной экономики, и возможно ли применять одно и то же правило для разных стран.

Целью исследования является выявление факторов, оказывающих наибольшее влияние на решение об установлении базовой процентной ставки в России и США, которые могут быть рассмотрены в контексте модифицированного правила Тэйлора и правила Болла с учетом фактора неопределенности. Также предпринимается попытка доказать, что индекс неопределенности обладает различной степенью значимости для экономик с разным уровнем развития.

В связи с поставленной целью в работе предполагается решить ряд задач.

1. Провести сравнительный анализ правил денежно-кредитной политики с акцентом на применении правила Тэйлора и его современные модификации.

2 Сделать предположение о важнейших факторах для Банка России и ФРС США, которые влияют на принятие решения о базовой процентной ставке, и описать их.

3 Предложить эконометрическую модель для России и США с учетом фактора неопределенности и обосновать существующие зависимости.

4 На основе эконометрического оценивания и анализа реальных процессов принятия решений центральными банками рассматриваемых стран, сделать вывод о целесообразности включения фактора неопределенности в модель.

Объектом исследования является денежно-кредитная политика центральных банков России и США. Предметом исследования является влияние различных макроэкономических показателей в условиях современного нестабильного экономического состояния на осуществление денежно-кредитной политики Банка России и ФРС.

Теоретической базой послужили работы С. Р. Моисеева, С. В. Бекаревой, Е. Н. Исуповой, С. Boehm, С. House и других авторов. Авторы научных работ разносторонне оценивают деятельность центральных банков стран мира [1], выявляют ключевые факторы, влияющие на применение основного инструмента монетарной политики в отдельных развивающихся странах [2], а также учитывают фактор макроэкономической неопределенности при анализе результатов деятельности центральных банков [2, 3].

Для получения эконометрических оценок предложенных зависимостей используются ежемесячные данные с января 2000 г. по август 2022 г. о динамике величин реальной процентной ставки, гэпа ВВП, реального эффективного обменного курса и инфляции, информация о которой была взята из базы данных Федерального резервного банка Сент-Луиса и баз данных ФРС и Центрального банка России. Значения индекса неопределенности были взяты с сайта [policyuncertainty.com](http://policyuncertainty.com), а фондовых индексов ММВБ и S&P 500 — с [investing.com](http://investing.com).

Основной гипотезой исследования является предположение о том, что индекс неопределенности имеет большее значение при принятии решения об установлении базовой процентной ставки в России и меньшее — в США.

1. Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика. 2-ое изд., перераб. и доп. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. 784 с.
2. Бекарева С. В., Исупова Е. Н. Единство принципов и специфические черты монетарной политики стран БРИКС: эмпирический анализ // Научно-технологическое и инновационное сотрудничество стран БРИКС: Материалы международной научно-практической конференции. 2023. № 1. С. 40–44.
3. Boehm C. E., House C. L. Optimal Taylor rules when targets are uncertain // *European Economic Review*. 2019. № 119. P. 274–286.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. С. В. Бекарева

## **Индивидуальный инвестиционный счет как инструмент финансового рынка**

А. А. Харин

Новосибирский государственный аграрный университет

Незнание основ инвестирования объясняет причину того, что люди недополучают возможную прибыль.

Целью исследования является предложение авторских стратегий для инвестирования денежных средств на индивидуальном инвестиционном счете для получения наибольшего процентного дохода.

Индивидуальный инвестиционный счет — способ инвестирования, который позволяет инвестировать в ценные бумаги. В марте 2022 г. число активных индивидуальных инвестиционных счетов равнялось 5,4 млн, а оборот превышал 597 млрд руб. [1].

Индивидуальный инвестиционный счет — это брокерский счет с налоговыми вычетами за исключением некоторых ограничений. Он может быть только один и пополнять его можно не больше 1 000 000 руб. в год. Срок действия счета не ограничен. Минимальный срок открытия составляет три года.

По индивидуальному инвестиционному счету «типа А» предусмотрены вычеты для налоговых резидентов России. Можно вернуть НДФЛ в размере 13 % от внесенной суммы, но не более 52 000 руб. в год. Для индивидуального инвестиционного счета «типа Б» предусмотрено отсутствие налогообложения на продажу ценных бумаг.

Еще один плюс — отложенное налогообложение. В случае с вычетом на взнос, налог с дохода от сделок на ИИС удерживается только при закрытии счета. Единственный способ вывести деньги со счета — это его закрытие. По индивидуальному инвестиционному счету «типа А» вы можете вернуть себе 13 % от инвестированной суммы. Он подходит для тех, кто трудоустроен официально и за кого организация уплачивает налоги. Индивидуальный инвестиционный счет «типа Б» автоматически освобождает вас от уплаты налога 13 % на продажу ценных бумаг.

Чтобы оформить индивидуальный инвестиционный счет, нужно обратиться к одному из брокеров, который предоставляет данную услугу. Открыть индивидуальный инвестиционный счет может любой гражданин России старше 18 лет, который платит налоги в России и имеет статус налогового резидента РФ, при этом некоторые брокеры могут открывать счета с более раннего возраста, но для сделок потребуется письменное согласие законных представителей ребенка.

Самая простая стратегия работы с индивидуальным инвестиционным счетом — это положить деньги на него и получить ежегодный налоговый вычет. Такая стратегия инвестирования подходит инвесторам, не собирающимся приобретать активы на свой счет.

При этом имеется возможность приобрести облигации федерального займа. Для данной стратегии риски практически отсутствуют, а доходность стратегии будет от 20 %



до 21 % годовых. Данная стратегия подходит для инвесторов которые не хотят особо разбираться в биржевых инструментах и отдают свое предпочтение самому надежному инструменту на бирже. Кроме этого можно приобрести коммерческие облигации, представляющие собой облигации, выпускаемые компаниями. Доходность по данным облигациям выше, чем у государственных — около 20–25 % годовых, но присутствует риск банкротства компании.

Данная стратегия подходит для инвесторов которых не устраивает доходность ОФЗ. Облигаций в валюте гораздо меньше, чем рублевых облигаций. Но доходность у таких облигаций больше за счет купонного дохода в валюте и роста ее курса, а доходность у стратегии составляет от 20 % до 30 % в зависимости от курса на рынке. Данная стратегия подходит инвесторам, которые хотят вложиться в надежный актив в другой валюте. Стратегия инвестирования в Дивидендные акции. По данным компании БКС, доходность может варьировать от 20 % до 30 % годовых [2].

Автором предложены следующие стратегии, подходящие для инвесторов, готовых пойти на больший риск для получения дохода. Первая, предложенная автором стратегия — консервативная стратегия инвестирования. В этой стратегии 10 % акций, 30 % фондов, 60 % облигаций. Доходность стратегии 20–22 %. Данная стратегия подходит инвесторам, которые хотят диверсифицировать свой портфель и быть максимально готовым к любым ситуациям на рынке. Вторая стратегия, предложенная автором исследования — агрессивная. В этой стратегии 40 % акций, 50 % фондов, 10 % облигаций. Доходность стратегии от 30 %. Данная стратегия подходит инвесторам, которые не забывают про правило диверсификации портфеля, и они готовы пойти на высокие риски с целью получения большой доходности. Третья стратегия, предложенная автором, позволяет получить доходность на уровне 22–25 % — умеренная стратегия инвестирования. В этой стратегии 40 % акций, 40 % фондов, 20 % облигаций.

Таким образом можно сделать вывод, что индивидуальный инвестиционный счет является хорошим способом не только сохранить свои денежные средства, но и выступает отличным способом заработка, при условии использования стратегией инвестирования.

1. Шепелов Е. ИИС в вопросах и ответах // Тинькофф журнал, 2022. URL: <https://journal.tinkoff.ru/iis-faq/>.
2. Пучкарёв Д. Дивидендный портфель России на 2023 год// БКС Экспресс, 2022. URL: <https://bcs-express.ru/investidei/port4/dividendnyi-portfel-2023>.
3. Дивидендный портфель России на 2023 год // Яндекс дзен, 2023. URL: <https://dzen.ru/a/Y9zrLPQ68RCtzY1G>.

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. И. Г. Кузнецова

## Оценка развития страхового рынка как элемента финансовой системы России на современном этапе

М. С. Хорошилов

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Страховые компании входят в число институциональных инвесторов [1]. Тем самым, объем страховых фондов, инвестируемых с целью получения дохода, оказывает прямое влияние на капитализацию финансового рынка. По состоянию на начало 2023 года, сумма активов страховых организаций составляет примерно 11 % от капитализации Российского фондового рынка [2]. В этой связи особую актуальность при осуществлении станового инвестиционного анализа приобретает оценка основных показателей страхового рынка.

Объект исследования — страховой рынок РФ, предмет — динамика состояния страхового рынка РФ с 2012 г. по 2021 г. Цель исследования — разработка и апробация алгоритма оценки динамики и устойчивости развития страхового рынка.

На основании изучения неоклассической парадигмы анализа отраслевых рынков «структура-поведение-результативность», последовательный анализ элементов которой переопределяет характер и дополняет результаты изучения последующих элементов [3] был предложен набор показателей, позволяющих сделать общий вывод о состоянии и динамике страхового рынка. Анализ базовых условий со стороны спроса основан на анализе динамики продаж, а также прямой и перекрестной эластичности спроса. Со стороны предложения структура определяется количеством фирм и показателями рыночной концентрации. Анализ поведения направлен на выявление экстенсивных и интенсивных методов роста (количество филиалов, концентрация каналов сбыта, факторный анализ выручки). Показатели результативности: риск ликвидности резервов (отношение изменения страховых выплат к изменению объема страховых резервов), коэффициент убыточности страховщиков, мультипликативный прогноз объема страховых взносов и убыточности страховщиков на основании: МНК оценки (удельный вес 0,4), экспоненциального сглаживания (удельный вес 0,4) и ретроспективного анализа (удельный вес 0,2).

С 2012 г. по 2021 г. Коэффициент эластичности спроса на страховые продукты по цене сократился с 2,1 до 1,1 (на 47 %), по цене ОФЗ с 8,3 до 5,9 (на 29 %). Эластичность спроса по цене размещения депозита увеличилась с 5,2 до 6 (15 %). На основании данных ЕМИСС [2] были рассчитаны следующие среднегодовые коэффициенты прироста за период с 2012 г. по 2021 г.: Количество фирм (-4,6 %), Индекс рыночной концентрации для 10 крупнейших фирм (3,7 %) Индекс Херфиндаля-Хиршмана (8,7 %). Количество филиалов страховых компаний — снижение на 25 %. Концентрация каналов сбыта: снижение доли прямых продаж на 45 %, за счет увеличения продаж через

кредитные организации в 3 раза [4]. Факторный анализ выручки по цене и объему реализации: с 2012 г. по 2021 г. тренд влияния количественного фактора находится выше тренда влияния цен. Риск ликвидности резервов и убыточность страховщиков: снижение волатильности соответственно в 20 и в 4 раза. Прогноз объема страховых взносов и убыточности на 2025 г.: прирост на 5 % и 7,8 %.

На базе комплексного анализа приходим к следующим выводам: хотя спрос на страховые продукты остается абсолютно эластичным, возрастает роль неценовой конкуренции. В то же время, спрос на страхование обратно пропорционален доходности долговых финансовых инструментов. Рынок страхования является олигополией с элементами монополистической конкуренции. Можно утверждать, что страховые компании придерживаются стратегии повышения отдачи от филиалов и каналов сбыта за счет количественного роста продаж. На сегодняшний день, страховые организации РФ имеют устойчивое финансовое положение и перспективы роста, что способно оказать положительное влияние на стабильность финансового рынка в целом.

1. Аксютин С. В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы развития территории. 2014. № 2 (70). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strahovoy-rynok-rf-problemy-i-perspektivy> (дата обращения: 01.02.2023).
2. ЕМИСС база данных. [Электронный ресурс] URL: <https://www.fedstat.ru/indicators/> (дата обращения: 01.02.2023).
3. Зубаков В. М., Лагута И. В. Место «гарвардской парадигмы» в системе координат инвестиционной привлекательности российской экономики. разрешение проблемы // Основы ЭУП. 2021. № 4 (29). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mesto-garvardskoy-paradigmy-v-sisteme-koordinat-investitsionnoy-privlekatelnosti-rossiyskoy-ekonomiki-razreshenie-problemy> (дата обращения: 01.02.2023).
4. Актуальные итоги работы страхового рынка России 2017 – 2021 // Информационно-аналитическое агентство Calmins. [Электронный ресурс] URL: <https://calmins.com/dynamics-of-the-insurance-market/> (дата обращения: 01.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. А. Попова

## Роль банковского сектора в развитии малого бизнеса в России

А. О. Черненко

Новосибирский государственный университет

Существует мнение, что малое предпринимательство способствует стабилизации рыночной экономики. Ввиду того, что данный тип предприятий быстро реагирует на изменения экономики, малый бизнес устраняет диспропорции на отдельных рынках товаров и услуг. Кроме того малый бизнес помогает создавать новые рабочие места. Благодаря малым предприятиям осуществляется развитие конкуренции. Рынок быстро насыщается необходимыми товарами.

Значительная часть населения России связана с малым бизнесом. Так, по данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС в январе 2021 г. на предприятиях малого и среднего бизнеса были заняты 15 491 144 человек [1].

Однако на сегодняшний день развитие малого бизнеса сталкивается с рядом проблем, ключевой из которых является проблема финансирования. Финансирование малого бизнеса преимущественно осуществляется за счет банковского кредита. Это делает очевидным сильное влияние банковского сектора на развитие бизнеса.

В процессе получения банковского финансирования как перед компаниями малого бизнеса, так и перед коммерческими банками, возникают различные вопросы. Насколько на сегодняшний день доступно малому бизнесу получить кредит? Какие риски есть у банка при финансировании малого и среднего бизнеса? Какие способы снижения рисков существуют?

Данные вопросы интересуют практиков и аналитиков, и поэтому, мы считаем, что тема настоящего исследования представляется актуальной.

Цель работы — показать влияние банковского сектора на развитие малого и среднего бизнеса в России, выявив ключевые факторы, определяющие условия кредитование компаний данного типа.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи исследования:

- 1) анализ и систематизация проблем, возникающих у малого и среднего бизнеса при обращении в коммерческий банк в поисках финансирования;
- 2) анализ современной ситуации в российской банковской системе, кредитующей малый и средний бизнес и сталкивающейся с кредитными рисками; выявление глубины проблем;
- 3) сравнительный анализ подходов к изучению роли банковской системы в развитии малого предпринимательства, изложенных в научной литературе;
- 4) формирование эконометрической зависимости, отражающей связь показателей развития малого и среднего бизнеса с факторами, которые могут потенциально влиять на их динамику, в том числе связанных с кредитованием;

5) оценивание построенной эконометрической модели для российского сегмента компаний малого и среднего бизнеса.

Объектом исследования является совокупность субъектов малого и среднего бизнеса в Российской Федерации. Предметом исследования выступает процесс кредитования малого и среднего бизнеса и его отдельные характеристики.

В отечественной и зарубежной литературе данная тема затрагивается. Для настоящего исследования наиболее ценными явились работы таких авторов как О. В. Носачевой [2], В. А. Черненко и Д. О. Омаровой [3].

В качестве методов исследования в работе используется эконометрическое моделирование влияния факторов, отражающих вопросы финансирования компаний, на изменение доли малого и среднего бизнеса в ВВП Российской Федерации.

Для проведения расчетов в работе используются ежедневные статистические данные за период с 1 января 2019 г. по 1 декабря 2022 г. по объемам кредитования и динамике задолженности по кредитам, предоставленным исследуемым субъектам, ключевой ставке Банка России, инфляции и величине субсидий, выданных малому бизнесу. Информационной базой явились данные Банка России и Росстата, опубликованные на официальных сайтах ведомств.

В исследовании предполагается выявить значимость и показать степень влияния факторов, характеризующих процесс кредитования национальных субъектов малого и среднего бизнеса банковской системой, на динамику доли этих компаний в экономике России. В результате анализа полученных результатов можно будет сделать вывод о том, как данный процесс влияет на экономическое развитие страны.

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2022: Стат. сб. М 19 Росстат. М., 2022. 101 с. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/mal\\_pred\\_2022.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/mal_pred_2022.pdf) (дата обращения: 17.02.2023).

2. Носачева О. В. Проблемы развития и финансирования малого бизнеса в России // Инноватика-2016: сб. статей / науч. ред. А. Н. Солдатова, С. Л. Минькова. 2016. С. 452–456.

3. Черненко В. А., Омарова Д. О. Финансирование малого бизнеса в Российской Федерации: монография / В. А. Черненко, Д. О. Омарова. СПб.: Астерион, 2016. 173 с.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. С. В. Бекарева

## Оценка инвестиционной привлекательности российских компаний, придерживающихся ESG-стратегий

Я. Е. Чудная

Новосибирский государственный университет

Экологическая сфера, социальная сфера и управление — обычно сокращенно ESG — это три столпа эффективности, по которым можно оценить влияние бизнеса или страны на общество и его влияние на экологическую устойчивость. Понимая стратегию и эффективность компании в каждой области, заинтересованные стороны — от инвесторов и сотрудников до потребителей и правительств — могут решить, как они взаимодействуют с этой организацией.

Складывающийся новый мировой порядок, безусловно, оказывает влияние на глобальные процессы ESG-трансформации. Российский бизнес ощущает запрос общества на повышение социальной ответственности и взятие на себя новых повышенных обязательств, в то же время государство не снижает уровень внимания к ранее начатым экологическим проектам. Новое время требует новых подходов к корпоративным стратегиям, применению стандартов, прозрачности отчетов и актуальных инструментов ответственного инвестирования.

Цель данной работы состоит в том, чтобы выявить взаимосвязь в области экологического, социального, корпоративного управлений и рыночной доходности для инвесторов.

Для достижения цели были поставлены задачи:

- определить критерии отнесения компании к социально и экологически ориентированной, выбрать среди российских публичных компаний те, которые данным критериям соответствуют;
- выделить подходящие методы оценки влияния приверженности компании ESG стратегии на доходность ее акций;
- -проверить, увеличивает ли социальная и экологическая ответственность привлекательность акций компании для инвесторов

В ходе анализа данных российского рынка были сформированы две выборки акций — ESG-ориентированных и ESG-нейтральных компаний. Сравнительный анализ доходности показал, что ESG-ориентированные компании не уступают по доходности нейтральным. При этом значения фундаментальных показателей ESG-ориентированных компаний уступают значениям ESG-нейтральных компаний.

Мерой оценки заинтересованности инвесторов стала относительная популярность акций компании. Проведенный регрессионный анализ показал, что уровень соответствия компании политике ESG оказывает влияние на ее популярность, отраженную объемом покупок — акции социально и экологически ориентированных компаний покупают чаще и в больших объемах, чем акции ESG нейтральных, имеющих сходные показатели прибыли, доходности и риска.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что на инвестиционную привлекательность акции компании влияют не только привычные уже фундаментальные драйверы ее стоимости, но и распространение информации об экологически и социально ответственной политике, проводимой ее руководством.

Научный руководитель — ст. препод. А. В. Гетманова

## Развитие методов управления прибыльностью коммерческих банков в КНР

Б. Шэнь

Новосибирский государственный университет

Китайская финансовая система постоянно проводит реформы, направленные на создание рыночной экономики и современной банковской системы, в которой прибыльность банков должна соответствовать рыночным условиям. Банковская система в Китае сегментирована. Каждый сегмент решает определенный круг задач, что позволяет комплексно развиваться всем отраслям и регионам страны. Государство использует свое влияние на коммерческие банки с целью стимулирования отдельных предприятий и проектов, но это может негативно отразиться на кредитных организациях, которые сталкиваются с невозвратом кредитов. Однако это такое влияние не должно отрицательно влиять на банки. Народный банк Китая должен следить за тем, чтобы коммерческие банки, входящие в банковскую систему, были прибыльными. Для коммерческих банков, работающих в рыночной среде, очень важно обеспечить приемлемую прибыльность для своих владельцев.

Банки с низкой нормой прибыли могут сталкиваться с более высокими затратами на финансирование и склонны принимать на себя больший риск. Для регулирующих органов китайской банковской системы важно отслеживать прибыльность банков, и подход стохастических границ предоставляет хорошую возможность для решения этой проблемы.

Для Центрального банка важно контролировать прибыльность коммерческих банков, чтобы они были способны генерировать ожидаемую прибыль для своих владельцев и были заинтересованы в развитии банковского бизнеса. Для организации контроля прибыльности Центральному банку необходимо развивать соответствующие методы анализа. Отсутствие унифицированных стандартов и общепринятой методики оценки прибыльности банковской системы доказывает недостаточную изученность данной проблематики.

Целью исследования является развитие методов анализа прибыльности банковской системы.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи.

1. Провести анализ научных результатов, связанных с исследованиями прибыльности коммерческих банков.
2. Обосновать эффективность метода стохастических фронтальных границ для анализа прибыльности банковской системы;
3. Сформулировать и обосновать функцию прибыльности банков типа Кобба–Дугласа в транслогарифмической форме для определения эффективности прибыльности.
4. Провести анализ прибыльности банковской системы КНР как традиционными методами, так и с помощью фронтальных границ и дать интерпретацию полученных результатов.



Объектом исследования является банковская система КНР.

Предметом исследования является прибыльность коммерческих банков КНР.

Особенность наших результатов заключается в следующем:

1. Научные исследования по оценке прибыльности коммерческих банков, по мнению многих ученых, особенно в КНР, ограничены. Существующие эмпирические результаты включают небольшое количество банков (как правило, несколько десятков). Мы использовали данные по 240 банкам за период 2012–2020 гг. Выводы исследования, полученные с использованием нового набора данных, могут дополнить существующие исследования и предоставить теоретические и эмпирические материалы по повышению прибыльности коммерческих банков.

2. В данном исследовании сравниваются методы исследования в области прибыльности коммерческих банков и на этой основе предлагается относительно полный набор методов для анализа прибыльности. Основным элементом такого метода - оценка прибыльности, направленная на определение факторов, способствующих увеличению эффективности деятельности банка. Мы соединяем результаты классических исследований с методом стохастических фронтальных границ (SFA), исследования проведены по разным типам банков, при этом параметры модели имеют хорошее объяснение.

3. Построена транслогарифмическая производственная функции для реализации метода стохастических фронтальных границ (SFA), с учетом китайской специфики путем включения значимых детерминант управления и внешней среды. Мы считаем, что подход к оценке прибыльности коммерческих банков на основе стохастической границы не только оценивает способность банка генерировать прибыль относительно ведущих банков в отрасли, но и учитывает конкретные обстоятельства используемой технологии ведения бизнеса и рыночной среды.

В результате проведения исследования получены результаты, позволяющие сделать ряд выводов. Наша гипотеза заключается в том, что ужесточение контроля со стороны центрального банка приведет к снижению прибыльности финансовых учреждений. Наши результаты подтверждают эту гипотезу. На макроуровне эффективность прибыли различных типов банков в банковском секторе Китая снижается из года в год, а различия между типами банков уменьшаются. Произошло заметное повышение эффективности работы сельских коммерческих банков. Сельские районы получают мощную поддержку со стороны китайского правительства, которая способствует их развитию. Эффективность городских банков снижается. Причина кроется в конкуренции с системными, акционерными и иностранными банками.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доц. А. А. Перфильев

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ НА ГЛОБАЛЬНОМ, МАКРО- И МИКРОУРОВНЯХ

УДК 330.328

### Государственно-частное партнерство в Нигерии: аспекты внедрения

А. В. Агианаку

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Расширение возможностей привлечению инвестиционного капитала в национальную экономику Нигерии можно определить важным направлением экономического развития.

Данная работа посвящена рассмотрению вопроса финансирования проектов государственно-частного партнерства в мировой практике реализации подобных проектов, а также нигерийскому опыту применения данного механизма. Основным объектом исследования стали конкретные механизмы финансирования.

Целью данной работы и ожидаемыми результатами может стать определение перечня (классификации) тех инструментов, которые используются при финансовом взаимодействии участников в рамках соглашения о ГЧП, а также установление возможности внедрения таких инструментов в нигерийскую практику.

В настоящее время Федеральная Республика Нигерия является ведущей страной среди стран Африки. В последнее десятилетие сложилась устойчивая структура нефте- и газодобывающих секторов, обрабатывающей, горнодобывающей промышленности, устойчиво функционирует сельское хозяйство.

В 2021 г. нигерийские государственные структуры зарегистрировали более 1,2 млн коммерческих компаний. Деятельность коммерческих компаний в Нигерии регулируется «Актом о компаниях и смежных вопросах» 1990 г. и другими нормативно-правовыми документами.

С позиции налогового и административного законодательства в Нигерии регистрация компаний может проводиться в следующих формах: частная компания (Private company); публичная компания (Public company); компания с ограниченной гарантией (Company limited by guarantee); компания с ограниченными акциями (Company limited by shares). Кроме того можно зарегистрировать компанию, а можно организовать деятельность, как индивидуальный предприниматель.

Сегодня в Нигерии зарегистрировать компанию возможно в онлайн форме, так как создан электронный реестр компаний. Это зона ответственности Комиссии по корпоративным отношениям, которая не только регистрирует новые компании, но и имеет право предоставлять сведения о компании по запросам партнеров. Информационная выписка может предоставляться в электронном виде. Этот документ, как правило, содержит

сведения из реестра о профиле компании и основные данные о ней и деятельности, он предоставляется на английском языке.

В настоящее время это актуально, так как предприниматели изыскивают возможности расширения своего бизнеса и важной задачей становится привлечение инвестиционного капитала, поиск инвестора. Инвесторами могут выступать как нигерийские, так и зарубежные банки, финансовые и инвестиционные компании, также частные инвесторы.

В последнее время особое внимание государственные структуры Нигерии стали уделять такой форме привлечения инвестиций, как развитие государственно-частного партнерства (ГЧП). В данной деятельности особое место отводится Комиссии по корпоративным отношениям.

Анализ внедрения механизма ГЧП в Нигерии показал, что данный вид привлечения различных форм государственного участия в проектах компаний возможен. Чаще всего ГЧП внедряется в сфере услуг и социальном предпринимательстве. Также формы ГЧП активно используются для развития деятельности IT-компаний. Формируются проекты в сфере энергетики, в компаниях, занятых в добыче природно-минеральных ресурсов и пр.

В заключении отметим, что Нигерия существенное внимание уделяет вопросам развития национальной экономики, страна имеет достаточный потенциал. Особое внимание уделяется развитию не только локальному, региональному, национальному рынку, но и выходу на мировой, международный рынок. Для этого необходимо постоянное привлечение инвестиций. Одной из возможностей расширения инвестиционной деятельности сегодня выступает ГЧП, которое представляется новым, но крайне важным механизмом стратегического взаимодействия государства и предпринимательского сообщества, при этом развивается не только национальная экономика, но создаются объекты социальной инфраструктуры, расширяется социальная поддержка населению и пр.

1. Аржаник Е. П. Финансовое моделирование проектов государственно-частного партнерства: дисс. канд. экон. наук: 08.00.10 / Аржаник Екатерина Петровна. СПб., 2014. 176 л. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://disser.spbu.ru/disser2/disser/Arzhanik\\_diss.pdf](https://disser.spbu.ru/disser2/disser/Arzhanik_diss.pdf).
2. Бруссер П. А. Финансовые модели и основные финансовые инструменты ГЧП // МГИМО, 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mgimo.ru/files/238488/presentation.pdf>

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. А. Аверьянова

**Соотношение монетарных и немонетарных факторов,  
влиявших на инфляцию в России в период 2011–2021 гг.**

Ю. Н. Ваганова

Новосибирский государственный университет

Увеличение благосостояния граждан считается первостепенной задачей государства, возможность удовлетворения потребностей в свою очередь зависит от состояния экономики, особенно от уровня инфляции. Являясь одним из основных показателей макроэкономической нестабильности в стране, инфляция выступает объектом пристального внимания Банка России, который проводит денежно-кредитную политику в рамках режима инфляционного таргетирования для поддержания ценовой стабильности в РФ. Исследование факторов, влияющих на появление, развитие и ускорение темпов инфляции, весьма важно при вопросе прогноза будущего уровня инфляции и выбора мер по ее урегулированию. Сейчас инфляция представляет собой такое явление рыночной экономики, которое невозможно избежать, поэтому необходимо проводить антиинфляционную политику, соответствующую преобладающему типу инфляции в данный период. В работе проводится анализ зависимости уровня инфляции в России от таких групп факторов, как монетарные и немонетарные. Согласно проведенным ранее исследованиям, монетарные факторы имеют тенденцию к ослаблению, и большее воздействие на показатель инфляции в последнее время оказывают немонетарные (структурные, институциональные, геополитические) факторы.

Целью работы стало выявление соотношения монетарных и немонетарных факторов, повлиявших на инфляцию в период 2011–2021 гг., посредством эконометрических методов. Для достижения цели стояли следующие задачи: соотнести вклад каждого фактора в инфляцию и выделить значимые из них, подтвердить или оспорить предположение о сохранении преобладающего немонетарного характера инфляции в период пандемии и в период восстановления экономики после кризиса COVID-19.

Работа содержит теоретические основы анализа инфляции. Были раскрыты сущность и причины инфляции, рассмотрены положения основных теорий инфляции, ее классификации, ключевые различия монетарных и немонетарных факторов, влияние пандемии коронавирусной инфекции в экономике на показатель, текущая антиинфляционная политика в России и пути ее развития. Особое внимание уделено способам измерения инфляции, подходам к моделированию цен, основным тенденциям инфляции в России.

В работе использовались аналитический подход, эконометрический анализ (построение регрессионных уравнений, оценка тесноты связи групп факторов с инфляционными процессами в стране). Исследовалось влияние на индекс потребительских цен следующих факторов: инфляционные ожидания, ключевая ставка ЦБ РФ, денежная масса M2, курс доллара, реальный ВВП, тарифы естественных монополий. На основе выполненного исследования были сделаны выводы.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. И. А. Сомова

УДК 330.354

## **Моделирование влияния финансовой доступности на уровень бедности в регионах РФ**

С. Ю. Варт

Новосибирский государственный университет

Вопрос о том, каким образом определить наиболее эффективную стратегию, которая поможет наименее обеспеченным, является весьма актуальным в научных и политических кругах. Несмотря на значительный прогресс нескольких последних десятилетий, глобальная бедность остается широкой и укоренившейся проблемой как в развитых, так и в развивающихся странах.

В то же время бедность — понятие весьма многогранное и ее проявление обуславливается множеством причин и факторов, исследованию которых посвящено множество современных работ.

Роль финансовой доступности значительно расширилась в последние десятилетия, оказывая значимое влияние на интегрированное и устойчивое экономическое развитие.

В 2015 г. Центральный Банк РФ ввел определение финансовой доступности, под которым понимается: «состояние финансового рынка, при котором все дееспособное население страны, а также субъекты малого и среднего предпринимательства имеют полноценную возможность получения базового набора финансовых услуг, которая характеризуется совокупностью следующих условий: наличие инфраструктуры предоставления финансовых услуг; востребованность финансовых услуг; качество финансовых услуг; полезность финансовых услуг» [1].

Цель данного исследования заключается в оценке влияния финансовой доступности на уровень бедности на макро- и микроуровнях.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи.

1. Определение понятий бедности и финансовой доступности, причин их возникновения и методов измерения. Сравнительный анализ подходов к определению и измерению бедности в российской и зарубежной практике.

2. Оценка уровня бедности в округах РФ, пересчет используемых показателей на отличной от Росстата базе данных, а также расчет нестандартных для российской практики индикаторов бедности. Оценка уровня финансовой доступности в округах РФ.

3. Построение комплексного индекса финансовой доступности. Моделирование влияния финансовой доступности на уровень бедности на макро- и микроуровнях в регионах РФ, определение факторов, оказывающих влияние на финансовую доступность.

Объектом исследования является проблема бедности в округах РФ с 2000 по 2020 г. Предметом выступает роль (влияние) финансовой доступности на уровень бедности, а также изучение сопутствующих факторов, вызывающих бедность и финансовую доступность.

Статистической базой для исследования выступали данные из статистического сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели», обследования «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ», а также данные Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС), Росстата, сайта Центрального Банка РФ.

В соответствии с задачами в исследовании описываются различные классификации причин возникновения бедности и методы, позволяющие измерить уровень бедности и финансовой доступности. Был проведен сравнительный анализ концепций понимания и измерения бедности в России, странах Европы и США. Выявлено, что российская практика склонна к абсолютному подходу в определении уровня бедности, в то время как в США и Европе в основе лежат относительный и депривационный подходы.

Далее была проведена оценка динамики основных индикаторов бедности и финансовой доступности в округах РФ: был реализован пересчет и анализ ключевых индикаторов бедности на основе данных обследований «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ» и расчет нестандартных для российской практики показателей бедности: глубина и острота бедности, индекс at risk of poverty or social exclusion (AROPE).

Наконец, были построены и оценены три эконометрические модели:

Модель 1. Определение факторов бедности и оценка влияния финансовой доступности на уровень бедности на основе модели панельных данных.

Модель 2. Анализ факторов, влияющих на уровень финансовой доступности, на основе модели панельных данных.

Модель 3. Влияние на статус малоимущего социально-психосоциологических факторов и факторов финансовой доступности в разрезе домашних хозяйств и отдельных индивидов на основе модели биномиального логита.

Потенциальный вклад данного исследования заключается в следующем:

1. Установление однозначных взаимосвязей между уровнем бедности и финансовой доступности, поскольку на основе анализа уже существующих работ можно сделать вывод о неоднозначности влияния финансовой доступности на уровень бедности.

2. Стимулирование интереса и расширение поля для дальнейших исследований и углубления анализа бедности и финансовой доступности в РФ, поскольку на текущий момент времени существует крайне маленькое количество работ отечественных авторов на данную тему.

1. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Основные понятия в сфере финансовой доступности. URL: [https://cbr.ru/develop/development\\_affor/dic/](https://cbr.ru/develop/development_affor/dic/) (дата обращения: 17.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. Н. Исупова

УДК 339.5

## **Анализ эффектов от либерализации внешней торговли**

В. И. Волобуева

Новосибирский государственный университет

Значительным фактором, который препятствует развитию свободной торговли, является установление тарифов на ввоз товаров. Несмотря на то, что помимо тарифных методов, существует еще и нетарифные барьеры, именно тарифы значительнее всего влияют на ограничение международной торговли.

Степень либерализации внешнеторговой политики оказывает влияние на макроэкономические показатели страны: экономический рост, уровень безработицы, цены на внутренних рынках, доходы населения. Актуальность работы заключается в том, что либерализация внешней торговли может стать важнейшим фактором, ведущим к устойчивому экономическому росту, но сама по себе не является достаточным условием.

Целью данной работы является оценка эффектов от либерализации внешней торговли для определения перспектив международной экономической интеграции.

Для достижения поставленной цели были выдвинуты следующие задачи.

1. Обобщение и систематизация российских и зарубежных научных источников для определения теоретических аспектов либерализации внешней торговли и ее особенностей.
2. Осуществление краткого обзора исследований, посвященных влиянию либерализации внешней торговли на экономическое развитие стран мира.
3. Выбор метода определения уровня либерализации внешней торговли.
4. Исследование взаимосвязи между либерализацией внешней торговли и экономическим ростом.

Объектом исследования выступает внешнеторговая политика стран мира. Предмет исследования: эффекты от либерализации внешней торговли. В качестве методов исследования были использованы методы эконометрического анализа.

Теоретической базой исследования явились работы таких авторов, как Н. У. Абдуназарова, С. В. Голованова, С. С. Носова и др.

Приводит ли свободная торговля к экономическим выгодам или нет, — один из старейших нерешенных вопросов политической экономики. В области государственной политики международная торговля является постоянной темой горячих споров. Среди ученых поддержка свободной торговли исходят из широкого круга теоретических, политических и идеологических точек зрения.

До 1980-х годов экономисты, занимавшиеся либерализацией торговли, сосредоточились на обсуждении теоретической обоснованности экономических идей классической политической экономики и неоклассической экономики. Исследователи обычно использовали формализованные характеристики таких понятий, как сравнительное преимущество, конкурентные рынки, монополистическая конкуренция, торговые ба-

рьеры и возрастающая отдача от масштаба, чтобы продемонстрировать либо благотворное влияние свободной торговли, либо концептуальные недостатки неоклассических подходов. Однако окончательного консенсуса относительно того, какая теория (или теории) предлагает правильную точку зрения, так и не было достигнуто.

Отсутствие решающего анализа на теоретическом уровне в пользу или против свободной торговли породило мощную волну прикладных эмпирических исследований — в основном в 1980-х и 1990-х годах — с целью проверки имеющихся теоретических предложений, а также некоторых последствий либерализации торговли [1].

В 1990-х и начале 2000-х годов среди экономистов развернулась широкая дискуссия касательно результатов эмпирических исследований на данную тему. Ряд авторитетных эмпирических работ подтверждали положительное влияние либерализации торговли на экономический рост [2, 3]. В это же время другие исследования не сумели подтвердить этот результат и говорят о нелинейной зависимости между свободой торговли и экономическим ростом [4, 5].

Неоднозначность результатов многочисленных исследований, а также использованная статистика, которая не включала кризисный и посткризисный периоды, требует проведения дополнительных исследований, охватывающих и последние изменения глобальной экономики.

Таким образом, данное исследование направлено на определение степени влияния либерализации внешней торговли на экономический рост.

1. Mireles-Flores L. The Evidence for Free Trade and Its Background Assumptions: How Well-Established Causal Generalisations Can Be Useless for Policy // *Review of Political Economy*. 2021. DOI: 10.1080/09538259.2021.1912484.
2. Babatunde A. M. Can Trade Liberalization Stimulate Export Performance in Sub-Saharan Africa? / *Journal of International and Global Studies*. 2009. Vol. 2, № 1. P. 68–92.
3. Dollar D., Kray A. Trade, Growth and Poverty // *Economic Journal*. Vol. 114, iss. 493. 2004. P. 22–49.
4. Rodrik D. The New Global Economy and Developing Countries / *Making Openness Work*. Washington D.C: ODC Policy Essay. 1999. № 24. 180 p.
5. Panagariya A. Miracles and Debacles: Do Free Trade Skeptics Have a Case. Mimeo. 2003. 74 p.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. С. Епифанова



УДК 330.1

## Антикризисное управление, как метод борьбы с кризисом

Н. И. Ицкина

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Кризисное состояние отдельных предприятий в условиях рынка естественно: не все оказываются способными выдержать конкуренцию. В Японии, например, ежемесячно около трех тысяч малых и средних предприятий прекращают свою деятельность на рынке. Примерно столько же появляется новых.

Изменение политической обстановки в стране, а особенно введение санкций, также влияет на экономику страны, и не в лучшую сторону. В России около четырех пятых всех предприятий по существующим меркам давно следует считать банкротами. Основная причина рыночной несостоятельности — грубейшие просчеты руководителей, низкий уровень менеджмента, а также стремление многих из них обогатить себя, свою семью, приближенных за счет трудовых коллективов [1]. Поэтому очень важно обратиться к термину антикризисного управления.

Результаты анализа учебной и научной литературы по проблематике антикризисного управления фиксируют отсутствие у авторов согласованного подхода к определению антикризисного управления (см. таблицу), но позволяют считать антикризисное управление комплексной системой управленческих мероприятий, которые не допустят наступления кризиса, либо помогут мягко выйти из него.

### Понятие антикризисного управления

Автор	Определение
В. Я. Захаров	Процесс предотвращения или преодоления кризиса организации [4]
Э. М. Коротков	Управление социально-экономической системой, предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использование его факторов для последующего развития [5]
P. Nwadike	Уроцесс планирования, а также урегулирования любых разрушительных или непредвиденных чрезвычайных ситуаций, которые влияют на компанию, заинтересованные стороны, персонал, клиентов и доходы [6]

Весь арсенал методологических инструментов, включающий комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до способов его устранения и преодоления относят к методам антикризисного управления. Для эффективности антикризисного менеджмента важное значение придается факту определения финансовой неплатежеспособности (несостоятельности) [2].

Следует отметить, существует огромное множество методов антикризисного управления, которые можно разделить на две подгруппы: диагностические методы и методы,

направленные на преодоление кризиса. Диагностические методы направлены на выявление слабых мест в управленческой системе предприятия, которые впоследствии могут стать причинами низких финансовых показателей и других неблагоприятных последствий для устойчивой деятельности организации.

Такую диагностику можно рассматривать как с точки зрения определения отклонений от действующих первоначальных параметров, так и с точки зрения оценки деятельности предприятия в постоянно изменяющейся внешней среде с целью предупреждения и предотвращения кризиса. Основными методами диагностики кризиса являются: мониторинг внешней среды, системный анализ сигналов о возможных изменениях состояния конкурентного статуса фирмы, аудит финансового состояния, анализ кредитной политики задолженности компаний, определение рисков, оценка финансового состояния организации [3].

Подводя итог можно сделать вывод о том, что антикризисное управление действительно отличается от управления в обычном режиме. Благодаря антикризисному управлению предприятие, при правильном и своевременном принятии решений и должном отношении к работе в период кризиса, может вернуться в докризисное состояние. Поэтому компания может или выбрать один из существующих методов, или скомпоновать несколько предложенных методов, или придумать свой собственный метод.

1. Антикризисный менеджмент / Под редакцией проф. А. Г. Грязновой. М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»; ЭКМОС, 1999. 368 с.
2. Рудакова О. В. Методы антикризисного управления предприятием // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. 2022. № 3 (45). С. 32–36. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_49740903\\_35207803.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_49740903_35207803.pdf) (дата обращения: 20.12.2022).
3. Абдуллина А. Р. Методы в области антикризисного управления // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 27. С. 625–629. <https://elibrary.ru/item.asp?id=44909622> (дата обращения: 20.12.2022). Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.
4. Захаров В. Я. Антикризисное управление. Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [В. Я. Захаров и др.]; под ред. В. Я. Захарова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 319 с.
5. Коротков, Э. М. Антикризисное управление: учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. М.: Юрайт, 2014. 406 с. Серия: Бакалавр. Углубленный курс.
6. Businessyield.com : official website. 2021. URL: <https://businessyield.com/management/crisis-management/> (дата обращения: 22.12.2022).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Ю. В. Немцева

УДК 336

## **Финансы домашних хозяйств России: анализ динамики и влияния факторов**

М. А. Калиниченко, А. А. Шайхутдинова

Сургутский государственный университет

Домохозяйства представляют собой особую комбинацию нескольких типов капитала, что позволяет их рассматривать как экономическую единицу и отдельно функционирующую организацию [1]. Роль домашних хозяйств в экономических процессах сложно переоценить: в условиях рыночной экономики они формируют потребительский спрос на основную часть общественного продукта, инвестируют свои накопления в развитие экономики, направляют на рынок различные ресурсы: труд, капитал, землю и предпринимательскую способность.

Авторами проведено исследование структуры и динамики финансов домохозяйств и определены значимые факторы. С 2018 по 2022 г. активы анализируемых субъектов увеличились на 64 % до 115,46 трлн руб., а обязательства — на 95 % до 31,09 трлн руб. Только на протяжении 2020 г. активы росли быстрее обязательств в относительном выражении, в остальные годы наблюдалась обратное соотношение. На начало 2018 г. наибольшую долю в активах домохозяйств занимали депозиты (38,3 %), наименьшую — денежные средства на брокерских счетах (0,2 %). Однако на конец 2022 г. первое место в структуре заняли акции и прочие формы участия в капитале (34,5 %), доля депозитов снизилась до 33,5 %. Наименьшую часть в структуре активов также составили денежные средства на брокерских счетах (0,5 %). Структура обязательств на протяжении 2018–2022 годов не претерпела существенных изменений: наибольшую долю занимают кредиты и займы (более 93 %), наименьшую — долговые ценные бумаги: менее 0,02 %.

Авторы исследовали зависимость изменения структуры финансов домохозяйств и различных факторов. Для проведения анализа была использована динамка ряда показателей: инфляции, номинальной заработной платы, располагаемых доходов домашних хозяйств и МРОТ, средневзвешенного курса российского рубля к доллару США.

По результатам исследования структуры активов, с одной стороны, выявлена прямая сильная зависимость между изменением доли наличной валюты и располагаемыми ресурсами домохозяйств — 0,96, с другой стороны, средняя обратная зависимость наличной валютой и МРОТ (–0,55). Наибольшую прямую взаимосвязь динамика удельного веса депозитов имеет с номинальной заработной платой — 0,5. В то же время наблюдается обратная средняя связь располагаемых ресурсов с депозитами и инфляцией — менее 0,65. Изменение доли денежных средства на брокерских счетах домашних хозяйств имеет обратную сильную связь с номинальной зарплатой (–0,82) и МРОТ (–0,72). Выявлена сильная обратная корреляция удельного веса долговых ценных бумаг с уровнем номинальных зарплат и инфляции — менее (–0,92). Также отмечена аналогичная взаимосвязь изменения удельного веса займов и инфляции (–0,96).

Динамика доли акций и иных форм участия в капитале имеет сильную корреляцию с динамикой инфляции (0,77), определена обратная высокая взаимосвязь с располагаемыми ресурсами (-0,75). Динамика удельного веса страховых и пенсионных резервов имеет прямую среднюю взаимосвязь с курсом рубля к доллару США (0,57), однако обратную высокую корреляцию с располагаемыми ресурсами домохозяйств (-0,77). Отметим, что изменение удельного веса дебиторской задолженности домашних хозяйств имеет прямую тесную связь с номинальной зарплатой (0,84), но высокую обратную корреляцию с располагаемыми ресурсами (-0,92).

Рассматривая динамику структуры обязательств домохозяйств, авторы получили следующие результаты: изменение доли долговых ценных бумаг имеет прямую среднюю корреляцию с инфляцией (0,53), а движение кредитов и займов связаны обратной тесной зависимостью с инфляцией. В то же время с данным фактором напрямую взаимосвязан удельный вес кредиторской задолженности.

Отношение обязательств к активам российских домохозяйств с 2018 по 2023 г. выросло с 22,7 % до 26,9 %, что можно рассматривать как негативный фактор их деятельности. Отмечен значимый рост денежных средств на брокерских счетах (304 %). Выявлена отрицательная динамика единственного элемента финансов домохозяйств — выданных займов (снижение на 0,37 %). Среди обязательств существенно увеличилась доля долговых ценных бумаг (рост на 286 %), менее всего изменилась кредиторская задолженность (12 %).

По результатам проведенного исследования определено, что на изменение структуры активов домохозяйств существенное влияние оказывает динамика располагаемых ресурсов, а на обязательства — уровень инфляции. В целях поддержания достаточного уровня финансового обеспечения деятельности домашних хозяйств необходима реализация мероприятий, направленных на увеличение значимости ликвидных инструментов, использование факторов их повышения, и снижение негативного влияния нестабильных экономических процессов, внешних источников финансирования.

1. Земцов А. А. О структуре активов домашнего хозяйства / А. А. Земцов, Т. Ю. Осипова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. № 1 (13). С. 110–117.

Научный руководитель — М. А. Морданов

УДК 338.31

## Производительность труда в России: отраслевые особенности

А. А. Кононов

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Одним из важнейших факторов производственной деятельности любой отрасли является непосредственно труд и его результаты. Соотношение результатов и затрат труда принято называть производительностью труда. Производительность труда — один из самых важных оценочных показателей, который входит в перечень основных критериев эффективности как отдельного предприятия, так и отрасли, страны в целом. На протяжении исследования феномена производительности труда у различных авторов (К. Маркс, Д. Кейнс, А. Я. Кибанов, В. А. Вайсбурд), тем или иным образом затрагивались такие аспекты, как человеческий капитал, технологии и капитальные ресурсы. Можем сделать вывод о том, что именно от данных факторов зависит уровень производительности труда [1, 2].

Для анализа производительности труда в России выберем две самые значимые отрасли, которые представлены в национальном проекте «Производительность труда». Анализируя численность занятых по отраслям, вклад отраслей национального проекта в валовую добавленную стоимость России можем сделать вывод о том, что наиболее крупными отраслями являются отрасли торговля и обрабатывающие производства. Для установления связей между производительностью труда и факторами на нее влияющими по исследуемым отраслям, был проведен корреляционно-регрессионный анализ, а именно определено влияние и направление связи отдельных факторов на рост производительности труда, как одного из основных макроэкономических показателей, использующегося для оценки экономического роста [3].

Рассмотрев иерархию факторов, которые влияют на производительность труда в отраслях торговля и обрабатывающие производства, можем сделать вывод о том, что наиболее заметное влияние на производительность труда, как в отрасли торговля, так и в отрасли обрабатывающие производства оказывает человеческий капитал. Так, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников и среднегодовая численность занятых в отрасли обрабатывающие производства имеют коэффициенты, соответственно 0,941 и -0,909, что говорит нам о наличии, соответственно прямой высокой и обратной высокой связях. В отрасли торговля соответствующие коэффициенты равны соответственно, 0,974 и -0,809, что говорит нам о высокой прямой связи в первом случае и высокой обратной связи во втором случае [4].

На втором месте по силе влияния на производительность труда в отрасли торговля расположился такой фактор, как технологии, влияние доли продаж через интернет в общем объеме оборота торговли составило 0,868, что говорит нам о наличии высокой прямой связи между производительностью труда и долей продаж через интернет в об-

щем объеме оборота торговли. Вторую позицию по силе влияния в отрасли обрабатывающие производства занимает такой фактор, как капитальные ресурсы, показатель ввод в действие основных фондов имеет коэффициент 0,902, что говорит нам о наличии прямой весьма высокой связи [4].

В части фактора капитальные ресурсы в отрасли торговля можем наблюдать наименьшую зависимость между соответствующим фактором и ростом производительности труда, так коэффициент парной линейной корреляции в части ввода в действие основных фондов в отрасли торговля составил 0,234, что говорит нам о наличии довольно слабой связи между ростом производительности труда и вводом в действие основных фондов [4].

На третьем месте по силе связи в отрасли обрабатывающие производства оказался такой фактор, как технологии, показатели затраты на технологические инновации организаций и уровень инновационной активности организаций имеют коэффициенты, соответственно, 0,866 и 0,881, что говорит нам о наличии прямой высокой связи в обоих случаях [4].

Таким образом, при планировании мероприятий по повышению производительности труда в исследуемых отраслях, первоочередно следует обращать внимание на те факторы, которые имеют более сильные связи, и наоборот, в случае наличия минимальных связей соответствующим факторам необходимо давать минимальный приоритет, в целях перераспределения ресурсов компании на более важные показатели.

1. Управление персоналом организации: учеб. / под ред. А. Я. Кибанова. 3-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2005. 638 с. URL: [http://fptl.ru/files/management/kibanov\\_uchavlenie-personalom.pdf](http://fptl.ru/files/management/kibanov_uchavlenie-personalom.pdf) (дата обращения: 10.01.2023).
2. Голованов А. И. От производительности к эффективности труда Вестник Томского государственного университета. 2013. № 376. С. 137–141. URL: <https://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/376/image/376-137.pdf> (дата обращения: 20.01.2023).
3. Платформа для повышения производительности Производительность.РФ URL: <https://xn--b1aedfedwqdbfnzke0e.xn--p1ai/ru/> (дата обращения: 25.01.2023).
4. Официальная статистика. Росстат URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705> (дата обращения: 20.01.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Е. А. Разомасова

УДК 330.3

## **Факторы, влияющие на динамику некоторых показателей экономической безопасности государства**

В. С. Косачев

Сибирский институт управления, филиал РАНХиГС, Новосибирск

На современном этапе мирового развития, в связи с нарастанием геополитической нестабильности, наблюдается возросшая неустойчивость развития мировой экономики. В данной области все больше отмечается стремление новых центров экономического роста к перераспределению влияния в свою пользу. Развитые государства используют свои преимущества в уровне развития экономики не только в качестве инструмента глобальной конкуренции, но и инструмента давления на экономический суверенитет и социально-экономическую стабильность других государств. Все это обуславливает важность повышения экономической безопасности государства.

Чтобы оказывать влияние на тот или иной сложный экономический феномен, нужно сформировать систему оценки, которая позволит системно посмотреть на явление, оценить его состояние, определить направления регулирующего воздействия. В России для целей оценки состояния экономической безопасности государства используют перечень показателей, среди которых ВВП, степень износа основных фондов, индекс промышленного производства и множество других.

При этом в научной литературе принято делить показатели по различным группам, при этом к наиболее значимым зачастую относят группу макроэкономических показателей [1]. Однако в ситуации внешнего воздействия на экономику не менее значимыми для целей обеспечения благосостояния и сохранения потенциала хозяйственного комплекса становятся показатели экономического роста, к которым можно отнести показатели темпов производства и динамику отдельных отраслей.

Необходимо отметить и то, что в исследованиях существенное внимание уделяется анализу значений показателей, используемых для оценки состояния экономической безопасности, их динамики и оказываемым влиянием, при этом меньшее внимание отводится изучению факторов, влияющих на сами показатели экономической безопасности.

При этом в некоторых случаях исследование факторов, влияющих на отдельные показатели экономической безопасности является более важным, так как зачастую возникает необходимость в регулировании только некоторых областей экономической безопасности, не затрагивая другие или оказывая на них меньшее влияние. В таком случае, возникает потребность в информации о факторах, оказывающих влияние на конкретные показатели экономической безопасности, а в особенности о характере причинно-следственных связей между явлением и его факторами.

Для рассмотрения оказываемого влияния на экономическую безопасность, из группы экономического роста были выделены такие немаловажные показатели, как оборот розничной торговли и динамика индекса обрабатывающего производства.

Обработывающее производство играет важную роль в экономической безопасности государства. Данная сфера способна формировать большой объем валовой добавленной стоимости, что является важным фактором для экономического роста, а также позволяет снизить зависимость от добывающего производства. Мировой опыт показывает, что высокий уровень развития промышленности становится современной основой устойчивого социально-экономического развития [2].

Оборот розничной торговли как макроэкономический показатель отлично характеризует состояние экономики страны и ее социально-экономическую стабильность. Как и в обрабатывающем производстве, в торговой отрасли создается значительная часть валовой добавленной стоимости [3]. Анализ данного показателя позволяет сделать выводы о экономической активности потребителей и производителей, а также оценивать результаты, оказываемые проводимыми реформами и политикой государства на экономических агентов.

В ходе проведенного исследования, было установлено, что на динамику индекса производства по виду экономической деятельности «Обработывающие производства» существенное влияние оказывают такие показатели, как: уровень инфляции, оборот розничной торговли, динамика добычи полезных ископаемых и индекс денежной массы М2.

Влияние на оборот розничной торговли оказывают показатели инфляционных ожиданий потребителей, индекс денежной массы М2, динамика добычи полезных ископаемых добычи полезных ископаемых, а также динамика обрабатывающего производства.

1. Жилкина Ю. В. Макроэкономические показатели экономической безопасности страны // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 10 (67). С. 65–72.
2. Ашхотов А. М. Воспроизводственные угрозы промышленного развития в российском экономическом пространстве // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 21 (210). С. 21.
3. Соломатин А. Н., Морева С. А. Место и роль торговли в экономическом развитии Российской Федерации // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 98–103.

Научный руководитель — канд. экон. наук Н. Н. Заикин



УДК 334

## Повышение эффективности управления унитарными предприятиями

Д. Ч. Кунгаа, И. В. Монгуш

Тувинский государственный университет, Кызыл

Унитарное предприятие является организацией, цель которой заключается в извлечении прибыли, однако у нее нет права собственности на имущество, закрепленной за ней. То есть, унитарное предприятие — это только государственная или муниципальная организация, в собственности государства или субъекта государства.

Цель работы заключается в разработке эффективного управления унитарным предприятием.

Для достижения цели необходимо неустойчивое предприятие реорганизовать в присоединение более успешному предприятию, которое сможет обеспечить жесткий контроль и успешный план работы.

В разрезе достоинств МУП, как вида хозяйственной деятельности, можно выделить: экономическую устойчивость, постоянство труда, гарантированность заработной платы, государственное протектирование. Однако вышеперечисленное не позволяет внедрять управляющим унитарного предприятия во внутренний менеджмент паллиативные и малоизученные методы решения текущих задач. Иными словами, заимствованные практики управления должны разрабатываться на местном корпоративном уровне заново, что, безусловно, характеризуется длительным периодом адаптации и увеличением финансовых издержек [2].

В данной работе будет рассматриваться любое унитарное предприятие, которое осуществляет услуги вне конкуренции. В российских городах и других муниципальных образованиях они обеспечивают оказание населению основной части жизненно важных муниципальных услуг в жилищно-коммунальном комплексе и городском транспорте. Во многих муниципальных образованиях унитарные предприятия действуют также в сферах бытового обслуживания населения, здравоохранения, культуры, СМИ, производства отдельных видов продукции. Многие из них являются местными монополистами [3]. За последнее время унитарные предприятия часто ликвидируются или реорганизовываются.

Основной проблемой любого унитарного предприятия является отсутствие жесткого контроля над предприятием, поэтому руководство и персонал стремится удовлетворить собственные интересы и осуществляют оказание услуг путем взяточничества.

Регулирующее воздействие государства в деятельности унитарных предприятий также заключается в том, что она носит плановый характер. Планирование деятельности унитарного предприятия — это не только инструмент управления, но и средство повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности [4]. По масштабу предприятия классифицируются по следующим критериям:

- малое предприятие;

- среднее предприятие;
- крупное предприятие.

У крупных унитарных предприятий положительный финансовый климат в большей степени обуславливается поддержанием деловой репутации и большой заинтересованностью потребителей в прозрачности деятельности. В качестве регулятора деятельности более мелкого предприятия необходимо более крупное предприятие поставить в главенство первого, реорганизовав в присоединение. Это изменит политику предприятия, которое находится в стадии возникновения финансовой неустойчивости.

Таким образом, внутренний климат мелкого унитарного предприятия будет улучшаться за счет жесткого контроля организации, имеющей главенствующий характер.

1. Федеральный закон от 14.11.2002 г. № 161-ФЗ (ред. от 30.12.2021 г.) «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (дата обращения: 12.02.2023).
2. Кузнецова А. В. Особенности мотивации персонала в бюджетных учреждениях дошкольного образования / А. В. Кузнецова // Молодой ученый. 2019. № 47 (285). С. 206–209. URL: <https://moluch.ru/archive/285/64148/> (дата обращения: 18.02.2023).
3. Лукьянов А. О. Проблемы унитарных предприятий и пути их решения // Материалы X Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <https://scienceforum.ru/2018/article/2018004594> (дата обращения: 12.02.2023).
4. Реформа унитарных предприятий в свете новой «ликвидационной» модели // Право и государство: теория и практика. 2019. № 3 (171). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/reforma-unitarnyh-predpriyatij-v-svete-novoy-likvidatsionnoy-modeli> (дата обращения: 12.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. О. Н. Монгуш

УДК 005.4

## **Трансформация взаимодействия между торговыми предприятиями в условиях системных ограничений**

Х.Э. Курбанов

Сибирский институт управления, филиал РАНХиГС, Новосибирск

В условиях внешнеполитического давления и транспортного кризиса множество предприятий, работающих в сегменте b2b столкнулось с ситуациями, спрогнозировать которые не представлялось возможным. Безусловно, происходящие события приводят к трансформации цепочек поставок, что обуславливает необходимость формирования новых ситуационных и эффективных методов взаимодействия между контрагентами, в основу которых должны быть заложены профессионализм в отрасли, взаимодоверие, персонализация действий, ориентированных на долгосрочное взаимодействие [1]. В условиях критических ситуаций обратная связь между поставщиком и покупателем представляет собой один из основополагающих способов поддержания долгосрочных коммуникаций, позволяющий сохранить пул контрагентов и, в некоторых случаях, найти возможность для точек роста.

Торговые предприятия с отлаженными связями в условиях стабильности рынка строят отношения с поставщиками на систематических коммуникациях, имея конкретные алгоритмы взаимодействия, основанные на потребностях покупателя, показывающие ценность совершенных сделок, улучшая совместные бизнес-результаты [2]. В условиях же негативного влияния внешних факторов, растет значимость управленческой функции, перераспределяя цели и ресурсы торговой компании [3].

Учитывая специфику сегодняшних реалий, наиболее важными факторами для клиентов торговых предприятий стали наличие товара на складе поставщика, скорость логистического звена, наличие маневренности и гибкости в поиске поставщиков-производителей на аналогичные товары. Внешние факторы, замедляя бизнес-процессы не гибких международных и федеральных торговых компаний дают возможности развития небольшим компаниям стать поставщиками. К примеру, Федеральный закон № 213-ФЗ от 28.06.2022 г. позволил значительному числу компаний в b&b-сегменте предложить действующим и новым клиентам ассортимент ушедших с российского рынка поставщиков, что способствовало росту товарооборота, оптимизации отсрочек платежа и формированию новых цепочек поставок.

Ситуативное распределение товаров компаниями между контрагентами согласно стратегической значимости, приоритетизации и маржинальности в условиях дефицита началось еще со времен международного контейнерного кризиса 2021–2022 гг., усилилось на территории РФ с декабря 2022 г. и продолжается на текущий момент.

Загруженность транспортных артерий в РФ предоставляет возможность для торговых предприятий, поставляющих маржинальные товары перейти на более быстрый способ доставки, на сегодняшний день — это автодоставка. При увеличении сроков перевозок

на 10–20 дней, предполагается уменьшение интервалов между заказами и увеличение товарных остатков на складах, что может положительно повлиять на имидж компании как надежного поставщика, повысить эффективность взаимодействий с контрагентами за счет роста продаж в условиях дефицита товара у других поставщиков и расширить сбытовое пространство за счет выхода на новых контрагентов.

Компании-импортеры, оказавшиеся под прямым влиянием системных ограничений, переходят на поставки из дружественных стран, заменяя ассортиментные матрицы, в целях предотвращения разрыва действующих договорных отношений по поставкам товаров.

Очевидно, что происходящие трансформационные процессы требуют и корректировки норм правового поля. Возможным вариантом снижения уровня напряженности может стать внесение изменений в федеральный закон № 381-ФЗ от 28.12.2009 г., чтобы обезопасить поставщиков от штрафных санкций торговых сетей в случаях срыва неподтвержденных заказов в рамках договорных отношений.

Таким образом, в современных условиях системных ограничений торговым предприятиям для сохранения текущих позиций и устойчивого развития необходимы изменения внутриорганизационных правил и процедур, трансформация логистики, направленная на ускорение получения товара на склад и актуализация договорных отношений с контрагентами.

1. Kulikova O. M., Suvorova S. D. b2b market: enhancing the effectiveness of interactions // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022. № 4-4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/b2b-market-enhancing-the-effectiveness-of-interactions> (дата обращения: 30.01.2023).
2. Митрофанова О. Н., Пахомова Н. Г. Эффективное взаимодействие с оптовыми клиентами как инструмент повышения конкурентоспособности торгового предприятия// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. № 4 (46). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43960208> (дата обращения: 01.02.2023).
3. Коржова Г. А. Изменение подхода к работе с клиентами под влиянием действующих ограничений//Проблемы развития предприятий: теория и практика. 2021. № 1-1. С. 108–111. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=48358682> (дата обращения: 07.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук И. В. Бондаренко

УДК 330.328

## Повышения рентабельности: современные аспекты

Ю. Р. Максимова

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

В данной работе проанализированы современные аспекты, повышения рентабельности предприятий в условиях кризисных ситуаций.

В настоящее время исследование и выявление практик и методов, влияющих на повышение выручки и прибыли представляются крайне актуальными. С учетом современной экономической ситуации важно выявить особенности функционирования российских промышленных предприятий и сформулировать цели и производственные задачи увеличения (максимизации) финансовых результатов их деятельности.

В данном исследовании применялись следующие методы: статистический и экономический анализ, метод опроса руководителей промышленных предприятий, программно-целевой метод планирования деятельности предприятий.

В начале исследования было выявлено, что российская промышленность находится на стадии существенной трансформации. Так, по данным Росстата индекс производства по виду деятельности «Обрабатывающие производства» в мае 2022 г. по сравнению с аналогичным периодом вырос до 96,8 %, а к январю 2022 г. — до 101,9 %. Наибольший рост с мая 2021 г. по май 2022 г. зафиксирован в производстве средств и материалов для фармацевтической промышленности — 128,4 %, в производстве компьютеров, электронных и оптических изделиях — 118,6 %, в деятельности — полиграфической и копирование носителей информации — 116,7 % и пр.

Также отмечался рост на производствах, существенно изменивших свои критерии в период с мая 2021 г. по май 2022 г. Так, производство автотранспортных средств возросло с 34 % до 70,7 %; табачных изделий — с 20,3 % до 89,0 %; одежды — с 20,3 % до 131 %; мебели — с 30,2 % до 108,1 %, прочих готовых изделий — с 27 % до 114,9 % [1].

Какие же подходы применяются в экономической деятельности предприятий, позволяющие существенно повышать рентабельность их деятельности.

При пилотном исследовании руководителей промышленных предприятий (всего опрошено 64 чел.), опрос проводился на базе управления дополнительного образования НГУЭУ. Было выявлено, что 1) при планировании деятельности на предприятии формулируется экономическая цель (желаемое финансовое состояние предприятия) — 52 % руководителя; 2) предоставляется ли информация о цели планирования результатов деятельности предприятия работникам — «да», ответили 48 % опрошенных; 3) обсуждаются ли с работниками предприятия результаты использования ресурсов — 71 % — рассматривают данные вопрос на совещаниях и пр.; 4) имеются ли программные продукты по учету издержек производства и реализации — 64 % — работают с IT-технологиями и анализируют издержки с целью оптимизации; 5) применяются ли программы стиму-

лирования работников — 87 % применяют банковские продукты по заработной плате и используют стимулирующие доплаты по результатам труда. Также были рассмотрены др. вопросы.

По результатам опроса можно сделать вывод о том, что руководство предприятий планируют финансовые результаты и заинтересовано в их достижении. Отметим то, что на предприятиях решают задачи оптимизации затрат, работают по вопросам автоматизации и информатизации деятельности, используют программное обеспечение в управленческом учете.

Особо следует выделить то, что на предприятиях стараются стимулировать работников к качественному, результативному труду за счет информированности планов работ, нормирования труда и контроля над его результатами. Также следует отметить, что руководители видят риски в неустойчивости экономической ситуации, ее трудной предсказуемости на современном этапе хозяйствования.

Таким образом, в современных экономических условиях для повышения рентабельности деятельности предприятий важно обеспечивать выход на безубыточное функционирование предприятий и выявлять возможности роста выручки и прибыли в минимальное время.

Основными путями повышения рентабельности остаются увеличение финансовой прочности, достижение высокой платежеспособности за счет программ импортозамещения, ведение стратегического и тактического планирования на основе целеполагания и бюджетирования затрат и доходов, развитие и расширение рыночных ниш предприятий [2; 3; 4]. Именно эти аспекты при управлении рентабельностью предприятия должны постоянно изучаться, анализироваться и совершенствоваться.

1. Социально- экономическое положение России (январь–май 2022 г.) данные РОССТАТ // <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/osn-05-2022.pdf> (дата обращения: 22.02.2023).
2. Агафонова И. А. Анализ рентабельности в экономике / И. А. Агафонова // Форум молодых ученых. 2020. № 5 (33). С. 69–77.
3. Мылова М. Д. Анализ прибыли и рентабельности, и пути их улучшения [Текст] / М. Д. Мылова // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 3-1. С. 774–778.
4. Шершова Е. В. Рентабельность как показатель эффективности работы предприятия [Текст] / Е. В. Шершова // Modern Science. 2021. № 6-1. С. 173–178.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Т. А. Аверьянова

УДК 336.7

## **Коммерческий кредит, его историческое развитие и современные виды**

С. Ю. Монгуш

Тувинский государственный университет, Кызыл

В современных условиях в спектре банковских услуг кредит получил широкое распространение, тем самым привлекая внимание исследователей к вопросу его правового регулирования. Так, в условиях высокой экономической нестабильности обусловленной, в том числе оказываемым внешнеполитическим давлением (санкциями), кредитование, является одним из важнейших факторов развития экономики, представляя собой важнейший инструмент инвестирования финансового капитала в экономику страны.

Кредит представляет собой опору современной экономики, неотъемлемым элементом экономического развития. Кредит используют как крупные организации, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые культуры; как государства, правительства, так и отдельные граждане.

Кредиты для физических лиц можно поделить на пять основных видов: потребительские, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты», автокредиты и ипотечные кредиты.

Наиболее популярны универсальные кредиты, их выдают как банки, так и МФО, для них используются разные названия: кредиты наличными, кредиты на неотложные нужды, кредиты на любые цели, потребительские кредиты, нецелевые кредиты.

Как правило, банки выдают потребительские кредиты на срок от шести месяцев до трех лет, иногда и на более долгий срок. МФО обычно предлагают займы на более короткий срок: от одного до шести месяцев, однако их можно оформить и на срок до двух лет [2].

Популярными в России стали и так называемые экспресс-кредиты, или POS-кредиты — ссуды на приобретение товаров или услуг у компаний-партнеров банка. В этом случае сумма кредита сразу перечисляется на счет компании-продавца. Экспресс-кредиты чаще всего используются для приобретения гаджетов, компьютеров, мебели, бытовой техники, дорогой верхней одежды, также их могут выдавать для оплаты туристических поездок, установки пластиковых окон и т. п. Наиболее часто экспресс-кредиты выдают на 12 месяцев, но срок погашения может быть и больше.

Иногда российские банки предлагают целевые кредиты на обучение, отдых или ремонт, но такие специальные программы не получили широкого распространения.

Экспресс-кредиты выдаются непосредственно в точках продаж без проверки платежеспособности клиента и считаются более рискованными, нежели потребительские кредиты, поэтому ставки по ним обычно выше.

Клиенты МФО чаще всего берут так называемые микрозаймы «до зарплаты». Их выдают небольшими суммами на короткий срок (обычно от семи до тридцати дней) под очень большие проценты, намного большие, нежели для потребительских или экс-

пресс-кредитов. Микрозаймы и проценты по ним погашают единым платежом в последний день срока, обозначенного в договоре [2].

Автокредит — это ссуда целевого назначения. Она предназначена для приобретения автомобиля и сразу же перечисляется на счет продавца. При этом приобретенный автомобиль служит залогом по кредиту, и кредитор может его продать, если заемщик не погасит свой долг своевременно. Ставки по автокредитам могут значительно различаться в зависимости от программы кредитования.

Проанализируем динамику автокредитов на примере агентства «Эксперт РА» за 2021 г. Портфель автокредитов продемонстрировал по итогам 2021 г. рекордный прирост в 22 %, что заметно выше, чем в 2018 и 2019 годах (+16 % и +14 % соответственно). Помимо низкого уровня ставок и госпрограмм льготного кредитования высокие темпы роста автокредитов обеспечили увеличение на 41 % среднего чека кредита, который в ноябре 2021 г. достиг 1,25 млн руб. и смягчение требований к заемщикам. В условиях резкого повышения цен на автомобили, которое не подкреплялось соответствующим ростом доходов населения, банки были вынуждены пойти на существенное увеличение сроков кредитования: средний срок автокредита по итогам сентября 2021 г. превысил пять лет, тогда как годом ранее составлял чуть больше четырех лет.

Ипотечный кредит — это кредит под залог недвижимости. Самый распространенный вариант ипотечного кредита — это целевой кредит на покупку недвижимости под залог приобретенного объекта. Другой вариант называют нецелевым ипотечным кредитом. В этом случае банк выдает крупную сумму денег на личные нужды заемщика под залог принадлежащей ему недвижимости.

При оформлении ипотечного кредита заемщик, помимо кредитного договора, подписывает еще и договор ипотеки, по которому банк получает право продать залог, если кредит не будет погашен в оговоренные сроки.

Ипотечные кредиты предоставляются по более низким ставкам, нежели потребительские, но для их оформления заемщику придется потратить гораздо больше времени и некоторую сумму. Во-первых, для оформления нецелевого ипотечного кредита необходимо провести оценку объекта недвижимости, который будет служить залогом. Во-вторых, по российскому законодательству заемщик обязан за свой счет застраховать предмет залога от повреждений и полного уничтожения в пользу кредитора [2].

Помимо кредитов, банки предлагают услугу рефинансирования, в рамках которой заемщик получает кредит на погашение одного или нескольких других кредитов. Цель рефинансирования заключается в улучшении условий кредитования, а также оптимизации платежей, если речь идет о рефинансировании нескольких кредитов в один.

1. Агаджанян А. С. Особенности развития потребительского кредитования в РФ // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2018. № 1. С. 121.
2. Бойко В. В., Курин В. Ю. Разновидности и формы кредитования в России // Бизнес-образование в экономике знаний. 2021. № 2 (19). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/raznovidnosti-i-formy-kreditovaniya-v-rossii> (дата обращения: 11.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Р. М. Севек



УДК 330.1

## **Пространственная интегрированность российского розничного рынка бензина**

Я. А. Морозов

Новосибирский государственный университет

Бензин как один из основных нефтепродуктов используется в экономике повсеместно. Он используется как топливо для двигателей наземного, водного, воздушного транспорта, как растворитель, горючий материал, сырье для химического производства и т. д. В сырьевой российской экономике особенности ценообразования на рынке бензина играют ключевую роль, поскольку нефть и нефтепродукты являются одними из продуктов специализации нашей страны. На этом основании, исследование экономических составляющих, связанных с данным товаром, представляет особую важность.

Немаловажным является и вопрос интегрированности рынков. Интегрированность — важный критерий, характеризующий степень единства рынка, отсутствия барьеров между его частями. Теоретически пространственно интегрированный рынок представляет собой совершенную структуру, поскольку такое состояние рынка является оптимальным по Парето, что обуславливает учет экономических интересов широкого круга участников [1]. Еще одним аргументом в пользу актуальности проблемы интегрированности является то, что интегрированные рынки обеспечивают единство влияния макроэкономической политики страны, т. е. при проведении какой-либо макроэкономической политики данные рынки реагируют на ее меры как единое целое, что играет ключевую роль в определении курса развития страны в целом.

Таким образом, изучение интегрированности российского рынка бензина представляет особую важность, по обоснованным выше причинам, (для бензина как для товара и для интегрированности рынка как для научной проблемы), поэтому данная проблема и стала полем моего исследования и является актуальной.

Целью работы стало определение, является ли розничный рынок бензина в России совершенно интегрированным в смысле принятого определения, а в случае отрицательного результата — качественная оценка степень его сегментированности.

Для достижения поставленной цели в работе будут решены следующие задачи:

- проанализировать современное состояние исследуемого рынка;
- провести обзор законов, служащих критерием интегрированности рынка, вывести определение интегрированного рынка;
- рассмотреть пространственные и временные модели, связанные с определением интегрированности рынка и выбрать модель для проведения дальнейших расчетов;
- с помощью выбранной модели произвести расчеты, отражающие степень интегрированности российского розничного рынка бензина в целом и некоторых его отдельных частей, построить картину интеграции выбранных рынков за период с 2003 по 2018 г., дать качественную оценку.

Объектом исследования являются региональные розничные рынки бензина, которые исследовались на интегрированность в разных группах, в том числе и как весь российский рынок в целом. Предметом исследования стала интегрированность российского розничного рынка бензина.

Теоретической базой исследования стали работы таких авторов, как К. П. Глущенко, М. Е. Филькин, Paul L. Fackler, Barry K. Goodwin и других.

В качестве методов исследования в работе было использовано построение эконометрической модели для проверки нулевой гипотезы о неинтегрированности исследуемых частей рынка, в том числе и российского рынка в целом по кросс-секциям и с использованием панельных данных.

В работе используются статистические месячные данные по потребительским ценам на бензин (бензин в общем, 92 бензин и 95 бензин), среднедушевым денежным доходам по регионам России с 2003 г. по 2018 г., а также матрица расстояний между центрами регионов по железным дорогам, составленная А. Абрамовым (НГУ).

Основная гипотеза, выдвигаемая в данном исследовании, заключалась в том, что в отдельные периоды российский розничный рынок бензина должен быть интегрированным или находиться в состоянии близком к данному.

1. Глущенко К. П. Модели и методы пространственной интеграции рынков товаров: дисс. д-ра экон. наук. Новосибирск, 2008. 330 с.

Научный руководитель — д-р экон. наук К. П. Глущенко

УДК 336.1:353

## **Анализ эффективности региональной бюджетной политики на примере субъектов СФО**

Д. О. Подгородецкий

Новосибирский государственный университет

Бюджетная политика наряду с денежно-кредитной является одним из ключевых инструментов для поддержания устойчивого экономического роста. Вместе с этим эффективность фискальной политики определяется верными решениями не только федерального центра, но и региональных властей.

Между тем, фискальная политика, инструментами которой являются изменения расходов бюджета и ставок налогообложения, может по-разному соотноситься с экономической активностью в регионе. С одной стороны, согласно теории Дж. М. Кейнса рост государственных расходов стимулируют экономическую активность. С другой стороны, существует гипотеза о том, что увеличение расходов заставляет увеличивать доходы бюджета с целью его сбалансированности через повышение налоговых ставок, что в конечном итоге замедляет экономическую активность [1]. В итоге связь между бюджетной политикой и ВРП не столь однозначна. По этой причине, анализ бюджетной политики на уровне регионов не теряет своей актуальности.

Цель исследования — оценка эффективности региональной бюджетной политики субъектов Сибирского федерального округа в период с 2006 по 2021 г.; выявление контрциклической связи между динамикой выпуска и региональной бюджетной политикой.

Объектом исследования выступили консолидированные региональные бюджеты десяти субъектов Сибирского федерального округа (СФО).

Сложившиеся правила формирования доходной части региональных бюджетов в РФ не позволяют субъектам самостоятельно покрывать собственные расходы. В период с 2006 по 2021 г. расходы субъектов РФ превышали собственные доходы консолидированного регионального бюджета ежегодно более чем на 10 %. Кроме того, расходы бюджета дифференцированы с точки зрения их вклада в экономическую активность. К примеру, производительные расходы (расходы на строительство, инфраструктуру, здравоохранение и т. д.) создают больший мультипликативный эффект, чем непроизводительные (расходы на безопасность и правопорядок, ЖКХ и т. д.) [2]. По этой причине в работе анализируется структура бюджетных расходов субъектов РФ с 2006 до 2021 г.

Наконец, фискальная политика призвана выполнять стабилизирующую функцию. Метод оценки реализации этой функции основан на вычислении фискального импульса. Под данным термином подразумевается разница между балансом бюджета текущего периода и предыдущего, обеспеченная только решениями органов власти, без учета колебаний экономической активности. Отрицательный фискальный импульс должен оказывать положительное влияние на динамику совокупного спроса, что проверятся эмпирически.

В качестве методов в работе использованы инструменты социально-экономической статистики и эконометрического анализа, в частности, анализ временных рядов. Для определения фискального импульса оценен потенциальный ВРП для каждого региона СФО с помощью фильтра Ходрика-Прескотта. Для оценки стабилизирующей функции бюджетной политики использован теста Энгла-Грэнджера и модель исправления ошибок (ЕСМ).

1. Кудрин А. Л., Соколов И. А. Бюджетный маневр и структурная перестройка российской экономики // Вопросы экономики. 2017. № 9. С. 5–27. URL: [https://www.vopreco.ru/jour/article/view/22?locale=ru\\_RU](https://www.vopreco.ru/jour/article/view/22?locale=ru_RU) (дата обращения: 11.02.2023).
2. Кудрин А. Л., Кнобель А. Ю. Бюджетная политика как источник экономического роста // Вопросы экономики. 2017. № 10. С. 5–26. URL: <https://www.vopreco.ru/jour/article/view/347> (дата обращения: 11.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук Е. А. Горюшкина

УДК 330.65

**Особенности оценки стоимости компании  
в зависимости от стадии жизненного цикла  
(на примере ПАО «Ростелеком» и АО «ЭР-Телеком Холдинг»)**

Ю. А. Рекун

Новосибирский государственный университет

Становление и развитие любого предприятия не происходит хаотично, оно соответствует конкретным закономерностям, которые в 1950-х годах были определены Кеннетом Боулдингом как «жизненный цикл предприятия». В современных реалиях этот фактор почти не анализируется со стороны финансового подхода, при этом движение компании по кривой жизненного цикла во многом определяет динамику ее финансовых показателей, которую важно учитывать при определении стоимости.

Оценка стоимости компании является целевым показателем, на который ориентируются все участники, имеющие интерес к ее деятельности. В настоящее время существует большое количество методик и моделей, позволяющих оценить стоимость компании, но ни одна из них не является универсальной. При этом важность определения стадии жизненного цикла при расчете стоимости компании недооценивается.

Целью работы является выявление особенностей оценки стоимости компании в зависимости от стадии жизненного цикла.

Исследование различных моделей жизненного цикла организации позволило выделить наиболее подходящую для определения стадии, на которой находится компания. Определение стадии осуществляется на основе данных бухгалтерского учета и консолидированной отчетности. В основе лежит концепция Виктории Дикинсон [1], где ключевыми факторами выступают такие показатели, как денежные потоки по операционной, инвестиционной и финансовой видам деятельности, объем и рост продаж, прибыль и ее рост, структура финансирования.

Анализ основных методов в рамках доходного, затратного и сравнительного подходов продемонстрировал разнообразие моделей, позволяющих производить оценку с разных сторон и учитывать различные факторы влияния. Не все компании могут быть оценены одними и теми же способами, на каждой из стадий жизненного цикла выделяются финансовые и стратегические особенности, что ограничивает применение одних моделей и делает более точными другие. На основе этого произведена классификация моделей оценки стоимости по стадиям жизненного цикла. Наличие информации о стадии жизненного цикла позволяет делать более точные выводы и прогнозы внутри определенных моделей. Поэтому определение этапа жизненного цикла компании очень актуально при оценке ее стоимости.

Объектом исследования выступают ПАО «Ростелеком» и АО «ЭР-Телеком Холдинг», компании отрасли телекоммуникаций и IT, которые в меньшей степени подверглись воздействию экономического кризиса. Выбор объектов исследования осуществляется

с учетом разных стадий ЖЦ этих компаний. Что позволяет продемонстрировать, какие ограничения накладываются на модели и различные их составляющие. Оценка осуществляется как средневзвешенный показатель доходного, сравнительно и затратного подходов, подбор моделей и их корректировки определяются на основе стадии ЖЦ каждой из компаний.

Результатом исследования является определение стоимости ПАО «Ростелеком» с учетом того, что компания находится на стадии зрелости, и АО «ЭР-Телеком Холдинг», находящегося на стадии развития. И проведение сравнительного анализа способов оценки стоимости компаний в зависимости от стадии их жизненного цикла.

1. Dickinson V. Cash Flow Patterns as a Proxy for Firm Life Cycle // The Accounting Review. 2011.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. А. Исаева

УДК 338.2:330.45

## **Управление ценовыми рисками компании ПАО «Лукойл» в условиях углеродной нейтральности**

К. О. Ситников

Новосибирский государственный университет

Страны всего мира объединяются, поставив перед собой задачу решения проблемы негативного воздействия деятельности человека на окружающую среду. Парижским соглашением было принято решение о приложении усилий странами, подписавшими соглашение, об удержании роста глобальной температуры на уровне ниже 1,5 градусов Цельсия сверх доиндустриальных уровней [1]. Начавшаяся в феврале 2022 г. Специальная операция спровоцировала наложение санкционных ограничений со стороны иностранных государств, усложнив привычный процесс сбыта для российских компаний.

Нефтегазовая отрасль является одной из основных отраслей экономики России, формирующей ВВП страны. Ее доля в 2022 г. составила 21,7 % [2]. Отрасль оказывает негативное воздействие на окружающую среду, согласно данным компании McKinsey & Company ее доля в структуре мировых выбросов парниковых газов составляет порядка 9 % [3]. Эмиссия парниковых газов ежегодно растет и приводит к изменению климата, ухудшению экологии и здоровья людей.

Страны и частные компании стремятся достичь углеродной нейтральности. Под углеродной нейтральностью понимается такая ситуация, при которой антропогенные выбросы парниковых газов балансируются их поглощением [4]. Достижение углеродной нейтральности возможно двумя путями: сокращение выбросов, осуществляемых деятельностью человека; увеличение поглощающей способности лесов. В работе рассмотрен углеродный налог, как один из возможных способов регулирования эмиссии парниковых газов добывающими компаниями.

Актуальность работы заключается в необходимости для нефтегазовых компаний России в условиях волатильности цены на нефть, концепции углеродной нейтральности и санкционных ограничений иметь возможность управлять ценовыми рисками для реализации стратегических планов развития компании и удержания ее позиций на рынке.

В работе рассматривается развитие нефтяной компании ПАО «Лукойл», ее деятельность на отечественном и мировом рынках и проекты, направленные на защиту окружающей среды и энергетическую трансформацию. Производится оценка ценовых рисков, как одного из основных рисков, которым подвержена деятельности нефтегазовых компаний, влияя на уровень прибыли [5]. Оценка ценового риска производится на основе модели Монте-Карло, которая позволяет учесть волатильность цены на нефть в рамках прогнозируемых экспертами значений и реализовать множество возможных сценариев, что увеличит точность полученных результатов. Аспект углеродной нейтральности отражен в сценарии посредством включения углеродного налога. На основе сравнитель-

ного анализа полученных результатов по рассматриваемым сценариям предложены рекомендации по управлению ценовым риском.

Исследование опирается на статистическую информацию развития нефтегазового сектора России и мира, научные статьи по выбранной теме, документы и финансовую отчетность компании ПАО «Лукойл», представленных на официальном сайте компании и других интернет-источниках.

1. Распоряжение от 29.10.2021 г. № 3052-р «Стратегия социально-экономического развития России с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года». (дата обращения: 15.02.2023).
2. Доля нефтегазового сектора в ВВП России достигла рекорда в 2022 году / Ведомости. 2022. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2022/07/20/932301-dolya-neftegazovogo-sektora> (дата обращения: 15.02.2023).
3. Долгосрочный тренд — сокращение парниковых газов. 2022. URL: [https://www.cdu.ru/tek\\_russia/issue/2022/10/1075/](https://www.cdu.ru/tek_russia/issue/2022/10/1075/) (дата обращения: 15.02.2023).
4. Ланьшина Т. А., Логинова А. Д., Стоянов Д. Е. Переход крупнейших экономик мира к углеродной нейтральности: сферы потенциального сотрудничества с Россией. // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2021. № 4. С. 98–125. (дата обращения: 15.02.2023).
5. Судоплатова З. Р. Управление рисками в нефтегазовых компаниях России и зарубежных стран. // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022. № 6–3. С. 227–233. (дата обращения: 16.02.2023).

Научный руководитель — д-р экон. наук, проф. Н. И. Пляскина



УДК 330.3

## **Инновационный климат в РФ: состояние и тенденции развития**

С. В. Слепакова, К. А. Степанян

Сибирский университет потребительской  
кооперации (СибУПК), Новосибирск

В современных условиях одним из факторов конкурентоспособности экономики страны выступают инновации. Именно уровень технологического развития определяет лидирующие позиции на мировом рынке. Кроме того, успешная инновационная деятельность оказывает существенное влияние на повышение качества жизни граждан страны.

Цель исследования — изучение влияния инновационного климата на результативность инновационной деятельности в Российской Федерации. Выдвигается тезис о том, что результативность инновационной деятельности зависит от наличия благоприятных условий внешней среды или инновационного климата. Под инновационным климатом понимается совокупность факторов бизнес-среды, которые стимулируют приток частного капитала в сферу инноваций. Приоритетные направления инновационного развития находят отражение в государственной инновационной политике, которая реализуется через прямые и косвенные методы регулирования. В составе прямых методов регулирования следует, в первую очередь, выделить наличие современной инновационной инфраструктуры и доступ к источникам финансирования. Предполагается, что развитие инновационной инфраструктуры может повлиять на повышение эффективности инновационной деятельности в стране.

Одной из проблем развития инфраструктуры в Российской Федерации является территориальная неравномерность. Большая часть инфраструктуры, а значит, и капитала сосредоточена в Европейской части России. Так, из 80 действующих промышленных технопарков 37 объектов функционирует в Центральном федеральном округе, 10 — в Приволжском, 5 — в Уральском. Оставшиеся 8 объектов приходятся на Сибирь и Дальний Восток [1, с. 165]. Это ставит в неравные условия предпринимателей, осуществляющих инновационную деятельность на данных территориях. В конечном итоге, выделенные недостатки ухудшают инновационный климат в стране.

О качестве сформированного инновационного климата можно судить по результатам инновационной деятельности субъектов инновационного предпринимательства и государства в целом. С этой целью ведется мониторинг основных показателей инновационной деятельности органами статистики. Для международных сравнений и установления инновационного потенциала отдельных стран используется глобальный инновационный индекс (GII, Global Innovation Index). «Глобальный инновационный индекс составляет с 2007 г. консорциум Корнельского университета (США), Школы бизнеса INSEAD (Франция) и Всемирной организации интеллектуальной собственности. Итоговый рейтинг рассчитывается как среднее двух субиндексов — ресурсов ин-

новаций (институты, человеческий капитал и наука, инфраструктура, уровень развития рынка и бизнеса) и результатов инноваций (развитие технологий и экономики знаний, результаты креативной деятельности)» [2].

Россия по данной системе оценок никогда не занимала лидирующих позиций. Однако за последние десятилетия поднялась с 62 места в 2013 г. до 47 места в 2020 г. При этом на много слабее представлен второй субиндекс, который характеризует результаты инноваций. Например, в 2020 г. Россия по данному субиндексу заняла только 58 место) [2].

В рейтинге 2021 г. (132 страны) Российская Федерация заняла 45 место, поднявшись на две позиции. Однако по итогам 2022 г. вновь вернулась на 47 место. Вместе с тем следует отметить положительную тенденцию по результатам инноваций. Если в 2020 г. по данному субиндексу Россия занимала 58 место, то по итогам 2022 г. она поднялась на восемь позиций, заняв уже 50 место [3].

К сожалению, экономика России отстает по многим показателям. В настоящее время «Россия обеспечивает лишь 0,3 % мирового экспорта высокотехнологичной продукции, в то время как Соединенные Штаты обеспечивают 39 %, Япония — 30 %, Германия — 15 % и Китай — 6 %» [4].

Решение проблемы низкой результативности инновационной деятельности в Российской Федерации связано с реализацией следующих мер, реализуемых на уровне государства:

- ослабление сырьевой зависимости экономики страны;
- обеспечение равномерности развития инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера инноваций и др.);
- расширение перечня льгот и преференций субъектам инновационной деятельности

1. Суровцева В. А., Баркова С. А. Инфраструктура как фактор развития малого бизнеса в сфере инноваций / В. А. Суровцева, С. А. Баркова // Детерминанты развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь: сборник материалов XVII Международной научно-практической конференции (Минск, 15 мая 2020 г.) / редкол.: В. Л. Цыбовский (гл. ред) [и др.]. Минск: Ковчег, 2020. С. 164–166.

2. Глобальный инновационный индекс — 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://issek.hse.ru/news/396120793.html> (дата обращения: 16.01.2023).

3. Глобальный инновационный индекс — 2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://issek.hse.ru/news/777572032.html> (дата обращения: 16.01.2023).

4. Российский инновационный климат: почему Россия так сильно отстает от лидеров? [Электронный ресурс]. URL: <https://bankstoday.net/last-articles/rossijskij-innovatsionnyj-klimat-pochemu-rossiya-tak-silno-otstaet-ot-liderov> (дата обращения: 16.01.2023).

Научный руководитель — В. А. Суровцева

УДК 336.7

## Сущность инфляции, ее причины и методы преодоления

А. А. Суван-оол

Тувинский государственный университет, Кызыл

Наиболее распространенным явлением в макроэкономике является инфляция, что требует детального анализа.

В мировой экономике проблема с инфляцией стала наиболее остро проявляться после падения стоимости золота и серебра. Во-первых, в результате открытия Америки увеличился приток драгоценных металлов в Европу, в основном из Мексики и Перу. С начала XVI в. до середины производство серебра увеличилось в 60 раз, что привело к росту цен на товары и услуги в 2,5–4 раза. Во-вторых, в конце 1840-х годов в Калифорнии и Австралии были открыты золотые прииски. С их открытием добыча золота увеличилась в 6 раз, что привело к росту цен на 25–50 % во всем мире.

Цель работы — изучение сущности инфляции, а также ее причины и методы преодоления.

Инфляция — обесценивание денежной единицы, и как результат, повышение цен на товары и услуги, падение покупательной способности денег. Сущность инфляции связана с различными отклонениями денежной массы от реального объема, или отсутствием баланса между спросом и предложением [1].

Причины инфляции в современной России разделяются на внешние и внутренние.

Внешние причины инфляции:

- падение курса национальной валюты;
- рост цен на импортные товары;
- производственный и продовольственный кризисы.
- рост мировых цен на энергоресурсы, которые отражаются в стоимости логистики как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Внутренние причины:

- увеличение расходов государства на социальные и национальные цели;
- перекос инвестиционных вложений в отдельную отрасль (например, нефтегазовая отрасль в РФ);
- увеличение расходов на ВПК (военно-промышленный комплекс);
- дефицит бюджета;
- потребительский сектор под давлением, в отличие от тяжелой промышленности.

Также, внутренние причины связаны напрямую с денежно-кредитной политикой, проводимой ЦБ [2].

Согласно последним прогнозам ЦБ РФ, инфляция в России на 2023 г. составляет 5–7 %. Следовательно, будут высокие цены на биржевые товары и энергоресурсы. Инфляция напрямую связана с ценами на биржевые товары, такие как нефть, газ, пшеница, какао, хлопок и другие. Когда инвесторы ожидают рост инфляции, то они устрем-

ляют свой взгляд на них и начинают покупать биржевые товары. Это отлично видно на примерах первого полугодия 2022 г. В условиях ожидания роста инфляции выросли цены на нефть, энергоресурсы, продукты питания и металлы.

Способы борьбы с инфляцией:

1. Ограничить рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги уровнем прошлогодней инфляции.

2. Ограничение роста цен на газ и электроэнергию для промышленности.

3. Нарращивание запасов сезонных товаров и продуктов (особенно зерна, дизельного топлива и др.).

4. Таргетирование инфляции (достигается с помощью регулирования ключевой ставки рефинансирования. При ее росте банковские вклады становятся выгоднее, а потребительское кредитование дороже, благодаря чему денежная масса снижается).

5. Контроль денежной массы (осуществляет ЦБ путем изменения ключевой ставки, программ QE или QT, а также за счет резервирования).

На практике борьба с инфляцией происходит за счет изменения механизмов влияния на экономику. Денежно-кредитная политика становится более лояльной и мягкой, а денежная реформа помогает преобразовывать систему. Государство начинает сокращать расходы и увеличивает налоги для минимизации дефицита. Мы с вами это наблюдаем на примере нефтегазовых компаний, у которых будет повышенный НДС (налог на добычу полезных ископаемых) за 2022 и 2023 г.

Таким образом, можно сделать вывод, инфляция — это сложный экономический процесс, в умеренных проявлениях которого есть доля пользы и выгоды, в критических же его выражениях есть немалая угроза экономической политике государства и его гражданам, в частности. Нормализация денежного обращения и противодействие инфляции требуют выверенных, гибких решений, настойчиво и целеустремленно проводимых в жизнь. Преодолеть инфляцию можно только, перестроив хозяйственный механизм и выключив рыночные регуляторы, что возможно лишь при стабильной политической ситуации.

1. Экономическая теория : учеб. / В. М. Агеев, А. А. Кочетков, В. И. Новичков [и др.] ; под общ. ред. А. А. Кочеткова. 7-е изд. стер. М. : Дашков и К°, 2021. 696 с. : ил., табл. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684385> (дата обращения: 13.02.2023). ISBN 978-5-394-04499-1.
2. Чернопятов, А. М. Основы финансовой грамотности : учеб. / А. М. Чернопятов ; Кубанский гос. ун-т. М. : Директ-Медиа, 2023. 208 с. : ил., табл. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698335> (дата обращения: 13.02.2023). ISBN 978-5-4499-3528-1. DOI 10.23681/698335.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Р. М. Севек

УДК 330.3

## Тенденции изменения структуры финансовых вложений организаций РФ за 2019–2022 годы

Е. С. Тищенко

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления, «НИНХ»

Цель исследования — выявление тенденций изменения в структуре финансовых вложений российских организаций за 2019–2022 годы, установление причин их возникновения. Учитывая социально-экономические и политические сложности последнего времени, подобная аналитика приобретает большую актуальность.

Финансовые вложения — дополнительный источник прибыли организации. Степень распространенности их грамотного использования — показатель ускорения экономического развития, усложнения и усовершенствования его структуры, а также укоренения системы постоянного движения денежных потоков [4].

Согласно расчетам, основанным на данных Росстата, за период с 2019 г. по 2021 г. общий объем финансовых вложений организаций в РФ возрос на 58,13 %. При этом рост долгосрочных вложений составил 121,3 %, краткосрочных — 51,8 %, их удельный вес увеличился на 3,6 % и уменьшился на 3,6 % соответственно [1]. Однако, абсолютное первенство сохранили именно краткосрочные вложения, занимавшие в 2021 г. 87,2 % удельного веса финансовых вложений.

Наибольшую долю финансовых вложений в период с 2019 г. по 2021 г. составляли именно краткосрочные вложения. В 2019 г. по направлениям:

- банковские вклады, 108 842 млрд руб. (44 %);
- долговые ценные бумаги, 43 772 млрд руб. (17,7 %);
- предоставленные займы, 41 887 млрд руб. (16,9 %).

В 2020 г. по направлениям:

- банковские вклады, 139 264 млрд руб. (45,5 %);
- предоставленные займы, 53 263 млрд руб. (17,4 %);
- долговые ценные бумаги, 41 265 млрд руб. (13,5 %, сокращение на 4,2 % в удельном весе, через год еще на 5,8 %).

В 2021 г. по направлениям:

- банковские вклады, 178 756 млрд руб. (45,7 %);
- предоставленные займы, 67 352 млрд руб. (17,2 %);
- прочие финансовые вложения, 47 568 млрд руб. (12,2 %).

За период 2019–2021 гг. основными стабильными направлениями финансовых вложений в РФ являлись: краткосрочные финансовые вклады, сохранявшие свое значение около 45,1 %, и краткосрочные предоставленные займы (примерно 17,2 %), их смысл для организации — текущее размещение денежных потоков в оперативной деятельности [2, с. 306–308].

Структура финансовых вложений организаций РФ за 1 полугодие 2022 г.:

- долгосрочные предоставленные займы, 39,8 млрд руб. (30,5 %);
- долгосрочные долевые инструменты, 37,1 млрд руб. (28,5 %);
- краткосрочные банковские вклады, 27,2 млрд руб. (20,8 %);
- предоставленные краткосрочные займы, 17 млрд руб. (13,1 %) [3].

В силу неполноты данных за весь год, сравнение показателей 2022 г. с 2019–2021 гг. не проводилось, однако удалось проследить резкое смещение акцента на долгосрочные активы, доля которых стала равна 59,3 % от удельного веса финансовых вложений за первое полугодие 2022 г. Можно предположить следующие причины такого значительного изменения:

- приостановление текущей деятельности, что повлияло на краткосрочные инструменты оперативного размещения финансовых вложений;
- попытка застраховаться в условиях наращивания процента пересматриваемых инвестиционных и общеэкономических отношений с иностранными контрагентами [5, с. 6]. Заметна и установка на повышение значимости участия в капитале предприятий и предоставления займов, что позволяет в большей мере обладать влиянием на реальный сектор экономики, привязанный к действующим капиталам.

Таким образом, результаты анализа и систематизации открытых данных Росстата и научных публикаций последних лет, которые кратко представлены в статье, выявили тенденцию стабилизации финансовых капиталов организаций за счет перестройки структуры финансовых вложений в 2022 г. Это повлияет на замедление роста экономики в 2023 г., но при этом снизит риски организаций во время изменения конъюнктуры рынка РФ.

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14476> (дата обращения: 02.07.2022).
2. Российский статистический ежегодник. 2022: Стат.сб./Росстат. Р76 М., 2022. 691 с. (дата обращения: 02.07.2022).
3. Структура финансовых вложений организаций в январе-марте 2022 г. URL: [https://yar.gks.ru/storage/mediabank/finansovye\\_vlozheniya\\_v\\_yanvare-marte\\_2022\\_g..pdf](https://yar.gks.ru/storage/mediabank/finansovye_vlozheniya_v_yanvare-marte_2022_g..pdf) (дата обращения: 02.07.2022).
4. Ендовицкий Д. А. Анализ распределения финансовых вложений организации / Д. А. Ендовицкий, М. В. Левина // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 20. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-raspredeleniya-finansovyh-vlozheniy-organizatsii> (дата обращения: 08.02.2023).
5. Инвестиционные тренды промышленности в цифровое и технологическое развитие в 2022 г. М.: НИУ ВШЭ, 2023. 11 с.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Ю. Б. Бородина

УДК 331.5

## **Демографический сдвиг в Китае и его последствия для местного рынка труда**

Е. А. Хидирова

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления

Китай является одной из крупнейших стран в мировом экономическом пространстве, занимающий второе место, с долей мирового ВВП в 18,5 % [1]. По этой причине изменения в данной сфере общественной жизни КНР влекут за собой глобальные последствия. В настоящий момент демография и динамика трудовых ресурсов оказывает серьезное давление на экономическое развитие Китая. По данным Национального бюро статистики Китая, за прошедший год население сократилось на 8 млн чел., впервые в истории с 1953 г. [2]. Демографический тренд на снижение влияет на численность трудоспособного населения, а это количественный показатель рабочей силы, являющийся главным драйвером экономического роста в этой стране.

Цель: изучить предпосылки демографического сдвига в Китае и оценить его последствия для местного рынка труда с проведением статистического анализа для определения основной тенденции и взаимосвязи между показателями численности населения, трудовых ресурсов, рождаемости и ВВП.

Методы: исследование проводилось с использованием показателей рядов динамики, метода скользящей средней, линейного коэффициента корреляции, коэффициента корреляции по первым разностям.

Результаты. Согласно результатам исследования, установлено, что абсолютный прирост численности демонстрирует отрицательную динамику. Таким образом, темп прироста достиг пика в 2013 г., однако в каждом последующем году численность падает в среднем на 14,9 %. Что касается рождаемости, то она на протяжении всех анализируемых 22 лет характеризуется отрицательным темпом прироста. Так, мы подтверждаем данные научных публикаций о негативном влиянии демографической политики государства в прошлом десятилетии и его неспособность влиять на тенденцию сокращения рождаемости в каждом следующем году по сравнению с предыдущим. Далее был проведен анализ основной тенденции по методу скользящей средней. На основании полученных данных, отмечен курс на замедление темпов роста численности и снижение рождаемости в течение всего периода. Стоит обратить особое внимание на резкий рост ВВП в 2021 г., достигнувший невиданных размеров с 2010 г. Дело в том, что, благодаря усилиям правительства страны, направленных на стимулирование экономического роста, в городах страны было создано 12,69 млн новых рабочих мест при годовом целевом показателе в 11 млн [3]. Расчет линейного коэффициента корреляции подтвердил наличие сильной взаимосвязи ( $r = 0,895$ ) показателей численности и количества трудовых ресурсов. Почти в той же степени коррелируются показатели численности трудовых

ресурсов и ВВП ( $r = 0,797$ ). После расчета коэффициента корреляции по первым разностям было выявлено: уровни ряда численности населения в средней степени отражают уровни ряда трудовых ресурсов, собственно, наличие взаимосвязи подтвердилось. Что касается корреляции рядов динамики количества трудовых ресурсов и объема ВВП, то связь практически отсутствует и тому есть логичное обоснование: внутренний валовой продукт требует многофакторного анализа.

**Заключение.** Для эффективного противодействия назревающему демографическому и последующему за ним экономическому кризису целесообразно принять следующие меры: увеличивать уровень образования населения, согласно правительственным органам КНР, каждые 2 пенсионера со стажем менее 9 лет будут заменены двумя новыми выпускниками со стажем не менее 12 лет; продолжать запущенный процесс урбанизации для компенсации необходимой рабочей силы; смягчить негативные последствия демографического спада для экономики с помощью пенсионной реформы, которая позволит увеличить рабочую силу Китая на 10 % [4].

В связи с тем, что подтвердилась корреляция между численностью населения и трудовых ресурсов, стоит воспользоваться инструментами социальной поддержки, включающие развитие службы по уходу за детьми: по оценкам Национальной комиссии развития и реформ, в ближайшие пять лет потребуется 4,5 млн новых детских садов, что потребует инвестиций в размере более 15 млрд долларов, а также необходимость дополнительных мер помощи семьям, которые хотят иметь больше детей, на законодательном уровне [5].

1. Доля Китая в мировой экономике в 2021 году оценена Пекином в 18,5 %. Интерфакс URL: <https://www.interfax.ru/business/> (дата обращения: 11.12.2022).
2. «Тенденция неизбежна»: темпы прироста населения Китая оказались минимальными за всю историю подсчетов. Forbes.ru. URL: <https://www.forbes.ru/> (дата обращения: 08.12.2022).
3. China's Demographic Shift — Rising Labour Costs and New Consumer Groups. Business Sweden. URL: <https://www.business-sweden.com/insights/> (дата обращения: 05.12.2022).
4. Hongman Wang, Hong Chen. Aging in China: Challenges and Opportunities // J. China CDC Weekly. 2022. Vol. 4, № 27. P. 601–602. DOI: 10.46234/ccdcw2022.130.
5. Пехтерева Е. А. Демографические проблемы экономического роста в Китае. (Обзор) // Экономические и социальные проблемы России. 2021. № 4. С. 129–146.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Н. И. Овечкина



УДК 336.743

## Валютная система России в современных условиях

Я. Ш. Хомушку

Тувинский государственный университет, Кызыл

Актуальность исследования заключается в том, что валютная система страны отражает уровень экономического развития, степень развитости внешнеэкономических связей и должна способствовать выполнению социальных задач общества, поэтому, создание высокоэффективной российской экономики невозможно без развитого финансового рынка, валютный рынок которого является неотъемлемой частью.

Целью исследования является оценка валютной системы России и выявление проблем.

Валютная система представляет собой государственно-правовую форму организации международных валютных, денежных, отношений, закрепленная национальным законодательством или международными соглашениями. Один из основных задач валютной системы заключается в эффективном посредничестве платежей за экспорт и импорт товаров, капитала, услуг и других видов деятельности в отношениях между странами, а также в создании благоприятных условий для развития производства и международного разделения труда [1].

Валютный рынок как форма организации движения валютных ценностей в России в последний годы стремительно увеличилась, о чем свидетельствует появление новых уполномоченных банков, валютных бирж, валютных отделов на фондовых биржах, широкая сеть пунктов обмена валюты, резкой увеличение объемов валютной выручки хозяйствующих субъектов от продажи товаров на экспорт, стремительное развитие торговли валютными фьючерсами и опционами. Развитие внутреннего валютного рынка России требует обобщения опыта его функционирования, возможностей и проблем.

Национальная валютная система России сформирована с учетом структурных принципов мировой валютной системы, поскольку страна стремится к интеграции в международные финансовые механизмы и присоединилась к МВФ в июне 1992 г. Официальной валютой Российской Федерации является рубль — законное платежное средство.

В процессе формирования системы валютного регулирования в России постепенно сформировалась институциональная структура валютного контроля. Первые представлены государственными органами: Центральным банком РФ и Правительство РФ. Центральный банк РФ изначально стал ключевым элементом институциональной структуры валютного контроля. Главным из них является Государственный таможенный комитет (ГТК) Российской Федерации [2].

В настоящее время, валютная система претерпевает значительные изменения.

В Российской Федерации с декабря 2021 г. по октябрь 2022 г. наблюдается две противоположные тенденции. Так с декабря 2021 г. по март 2022 г. наблюдается тенденция возрастания инфляции, с декабря по февраль наблюдается незначительный подъем,

который составляет 0,81 %, тогда как с февраля 2022 г. по апрель 2022 г. повышение было рекордно большим и составило 8,6 %, что выше значения инфляции за декабрь 2021 г. Усиление инфляции, затонувшее Российскую Федерацию в марте 2022 г., заставило Центральный Банк приступить к ужесточению денежно-кредитной политики. Данная политика в сфере денежно-кредитных отношений является фундаментальным фактором в направлении укрепления национальной валюты. В данном направлении ЦБ проводит политику, направленную на изменение ключевой процентной ставки.

К числу основных проблем относятся, например, массовая утечка валютных средств за рубеж. Это обусловлено тем, что в настоящее время, вывоз капитала из России исчисляется огромными объектами. Основными причинами такой утечки являются так называемые «компании-однодневки», т. е. созданные конкретным физическим или юридическим лицом на арендованную квартиру, и устанавливающий минимальный уставной капитал. Соответственно, такая компания покупает до 2 млн долларов для оплаты поставок по импортным контрактам, а затем отказывается совершать сделки. Затем компания закрывается после получения денег. В частности, наблюдается «бегство» капитала.

События 2022 г. поставили перед экономической и финансовой системой нашей страны масштабный вызов, ощутимый по своим последствиям с экономикой 1990-х годов.

Резкое увеличение ключевой ставки Центрального Банка с 9,5 % до 20 % годовых в конце февраля 2022 г. способствовало уменьшению оттока средств клиентов с банковских счетов, процентные ставки по депозитам в рублях стали привлекательными, а стремительный рост инфляции попал под контроль. После стабилизации ситуации ключевая ставка начала снижаться, и в августе 2022 г. это уже 8 % в год. Это означает, что инструменты валютной политики сбалансируют экономическую активность таким образом, чтобы сохранить дезинфляционный эффект и вернуть инфляцию к целевому показателю в 2024 г.

1. Врублевская В. В. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие / В. В. Врублевская, М. В. Вельм. Иркутск: Иркутский ГАУ, 2022. 101 с.
2. Федулова И. В. Международные валютно-финансовые отношения: учебное пособие / И. В. Федулова, М. Г. Кудинова. Барнаул: АГАУ, 2021. 73 с. Текст электронный // Лань: электронно-библиотечная система. URL: <https://e.lanbook.com/book/279107> (дата обращения: 11.02.2023).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Р. М. Севек

УДК 338

## **Укрепление научно-технического потенциала страны в целях обеспечения ее экономической безопасности**

Ю.А. Чубачук

Сургутский государственный университет

Для обеспечения экономической безопасности государства необходимо постоянно совершенствовать и укреплять научно-техническую сферу, так как именно научно-технический потенциал дает возможность повысить конкурентоспособность отечественных услуг и продукции. Таким образом, научно-технический потенциал является одним из определяющих факторов в развитии устойчивого и безопасного государства.

В постсоветский период России проводилось много реформ, затронувших научно-техническую сферу которые по-разному отразились на состоянии страны, большинство исследователей отмечают именно негативный эффект. Тем не менее, именно накопленный научно-технический потенциал должен способствовать преодолению вызовов последних лет: это и последствия «пандемийного» кризиса, и развитие «цифровой экономики» и санкционные последствия. Целью нашего исследования является анализ научно-технического потенциала России и рассмотрение основных направлений его укрепления.

На основании показателей, характеризующих научную деятельность в Российской Федерации за период с 2017–2021 гг., можно сказать, что Россия имеет научно-технический потенциал, но его состояние можно оценить, как «средний» [1].

На основании данных, предоставленных Росстатом, также можно сделать вывод о том, что Россия имеет неплохой научно-технический потенциал, но его состояние можно оценить, как «средний». Так, число конструкторских организации по состоянию на конец 2021 г. по сравнению с 2018 г. снизилось на 22 единицы, число опытных заводов снизилось на 11 единиц — это негативно сказалось на состоянии научно-технической сферы, так именно данные организации представляли производственные и проектные услуги.

Также, за исследуемый период снизилось число государственных учреждений это не могло не отразиться на качестве научно-технической сферы, так как в структуре источников финансирования российской науки главным остается федеральный бюджет. Позитивным моментом на первый взгляд представляется рост внутренних затрат на научные исследования и разработки (+27 %) но это в фактических ценах, а в процентах к валовому внутреннему продукту увеличения нет.

Таким образом, при наличии существующей научно-технической базы, необходимо решить ряд первостепенных задач, направленных на усиление экономической безопасности государства.

Изолированность российской промышленности от создаваемых в развитых странах технологий может привести к прогрессирующему организационному и техническому

отставанию отечественных предприятий. Это может привести к утрате позиций России на мировых рынках наукоемкой продукции, так как необеспеченные высокотехнологичным сопровождением всего воспроизводственного процесса отрасли не смогут эффективно функционировать [2].

Для устранения научно-технического отставания от развитых стран необходимо сочетание как классических инструментов (например, индустриализация) [3], так и принципиально новых способов повышения уровня автоматизации и технологического производства.

Российский научный-технический потенциал находится в постоянном развитии, то есть существующие ресурсы могут обеспечить рост в технических и наукоемких производствах, но при соблюдении определенных условий. При грамотном подходе развития научно-технического потенциала, Россия сможет заблаговременно и точно реагировать на происходящие изменения и вызовы. Правильный подход к развитию научно-технического потенциала страны, позволит защитить национальную экономику от внешних угроз и обеспечить ее эффективное функционирование.

1. Росстат-Наука, инновации и технологии URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science/> (дата обращения: 23.02.2023).
2. Кузнецова Н. Г. Национальная экономика. Система потенциалов: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017, 367 с.
3. Коллектив авторов, Внешнеэкономическое измерение новой индустриализации России. М.: Алетейя, 2015, 320 с.

Научный руководитель — д-р экон. наук, доц. Н. Ю. Ямпольская

## УКАЗАТЕЛЬ АВТОРОВ

Chi L. ....	265	Волобуева В. И. ....	445	Кайгородцев К. Б. ....	69
Kang J. ....	261	Генералова О. А. ....	169	Какабаева Л. Б. ....	407
Kim D. ....	263	Гинтер А. А. ....	60	Калижников Ю. А. ....	71
Ma Bin ....	259	Гладких К. Д. ....	22	Калиниченко М. А. ....	449
Mahmoud M. M. A. A. ....	7	Головин Н. А. ....	393	Кальмуцкий В. О. ....	130
Mikhail M. E. ....	9	Гончарова Л. А. ....	117	Карих Р. Д. ....	179
Ologundudu T. A. ....	267	Гоппе А. В. ....	119	Карташевич А. А. ....	28
Wang Zhao ....	269	Горбачёва А. Д. ....	358	Касаткина В. И. ....	15, 49, 106
Zafarjonova M. R. ....	271	Горшкова М. О. ....	209	Киверова В. А. ....	365
Zhang Fan ....	11	Грамчевская В. И. ....	171	Кириченко П. В. ....	181
Абрамова Т. О. ....	273	Гребнева К. М. ....	122	Кладова И. Е. ....	73
Аверин К. А. ....	104	Гурина А. А. ....	173	Кобелева Д. И. ....	367
Агианакү А. В. ....	440	Гусак А. С. ....	395	Ковалева А. М. ....	132
Азанова И. А. ....	343	Гюльмагомедова Ж. Ш. ....	282	Коваль Е. А. ....	296
Акопова Ю. С. ....	15, 49, 106	Данилов И. А. ....	175	Ковальчук А. С. ....	358
Акопов Н. Г. ....	13	Данов Н. К. ....	284	Ковальчук К. Ю. ....	134
Алемасова М. А. ....	276	Дартай-оол А. К. ....	360	Ковальчук С. К. ....	409
Аль-Рубайе Х. К. Х. ....	165	Девайкина А. С. ....	286	Козицына О. А. ....	369
Амыр А. А. ....	345	Деканова К. В. ....	397	Колеганова Е. А. ....	132, 136
Андерсон Д. Ю. ....	347	Дзюба Ю. А. ....	24	Колесова Е. В. ....	411
Андреева Н. В. ....	51	Дмитриченко А. А. ....	287	Колотай П. Е. ....	31
Анникова О. И. ....	53	Докукина К. А. ....	362	Колян Н. С. ....	237
Антипина А. А. ....	17	Донгак А. А. ....	289	Комбу А. А. ....	298
Бабкина Е. В. ....	108	Дорофеев Е. А. ....	291	Конов И. А. ....	75
Базанова О. В. ....	278	Евстратов А. Д. ....	62	Кононенко Д. Ю. ....	371
Бакарасов Е. О. ....	111	Ежова В. А. ....	64	Кононов А. А. ....	451
Баркова Я. Е. ....	19	Жарков М. И. ....	66	Корневский В. В. ....	413
Безгачев М. В. ....	21	Жегалина К. И. ....	124	Корнев Е. В. ....	183
Бессмертных А. Д. ....	55	Жидких В. Д. ....	68	Косачев В. С. ....	453
Боброва В. Ю. ....	167	Житаев В. В. ....	363	Костина А. В. ....	300
Богданова П. Е. ....	349	Жукова Е. И. ....	293	Костылев М. Д. ....	217
Божко М. В. ....	113	Жуковская А. В. ....	399	Кочеткова А. Д. ....	77
Бондаренко В. С. ....	57	Жуковская Д. В. ....	401	Красная Т. И. ....	302
Браер П. С. ....	205	Журавкова Ю. А. ....	403	Краснов А. С. ....	415
Будегечи А. Ш. ....	115	Заворин Л. А. ....	126	Кривошапова Д. Е. ....	218
Бузмакова А. А. ....	207	Загородников С. И. ....	294	Кузнецов А. Д. ....	220
Бурибо К. В. ....	351	Зайцева М. Д. ....	405	Кулешов Р. А. ....	222
Вагайцева В. П. ....	391	Зубарева Т. И. ....	211	Кунгаа Д. Ч. ....	455
Ваганова Ю. Н. ....	442	Ивершинь А. В. ....	26	Кур-Седи А. А. ....	79
Валов Н. К. ....	59	Игнатович Д. М. ....	213	Курбанов Х. Э. ....	457
Вандакуров А. А. ....	354	Игумнова А. Б. ....	177	Курочкин Н. Д. ....	305
Варт С. Ю. ....	443	Ильин М. И. ....	215	Ларионов И. А. ....	417
Вишнякова И. А. ....	280, 356	Ицкина Н. И. ....	447	Латоха С. В. ....	373
Воднева Е. О. ....	60	Казанцева Е. И. ....	128	Лебеденко В. С. ....	139

Указатель авторов

Луговцова П. Ю. ....	81	Подгородецкий Д. О. ....	465	Тюпина Е. А. ....	324
Ляликова Д. Д. ....	33	Позднякова О. О. ....	89	Федосеева А. С. ....	428
Максимова Ю. Р. ....	459	Покопцев М. А. ....	315	Филатова М. В. ....	156
Мариупольский В. А. ....	64	Пономарева Д. Г. ....	239	Фильчак А. А. ....	17
Маркин Д. В. ....	223	Попов Д. К. ....	241	Хайкина А. О. ....	43
Массон Д. А. ....	225	Пухаркин С. Б. ....	423	Харин А. А. ....	430
Маттис А. А. ....	141	Равшанов М. Ф. ....	39	Харитоновна Е. И. ....	247
Махин А. А. ....	228	Рак К. А. ....	41	Харламов А. И. ....	249
Медведская О. И. ....	143	Рекун Ю. А. ....	467	Хидирова Е. А. ....	477
Миленин С. Б. ....	307	Рубис А. В. ....	378	Хомушку Я. Ш. ....	479
Мисюренко А. И. ....	231	Рудакова М. В. ....	150	Хорошилов М. С. ....	432
Михалева А. А. ....	35	Рязанцева А. В. ....	91	Хоцкина Т. В. ....	326
Мкртчян Я. А. ....	374	Сагинова А. М. ....	93	Цепенкова С. А. ....	45
Моисеенко В. Д. ....	376	Саттарова Т. С. ....	191	Цыбиков Т. Ч. ....	195
Молоков Ю. Ю. ....	419	Сафронова Д. Д. ....	317	Цыганов Е. Д. ....	197
Молчанова А. А. ....	233	Сильченко М. Д. ....	319	Чегодаева В. А. ....	199
Монгуш А. С. ....	421	Симанова А. М. ....	321	Червяков Н. Э. ....	328
Монгуш И. В. ....	455	Ситников К. О. ....	469	Черенева А. С. ....	251
Монгуш К. О. ....	360	Слепакова С. В. ....	98, 471	Черненко А. О. ....	434
Монгуш С. Ю. ....	461	Солдатенко Е. В. ....	380	Чернобай А. В. ....	158
Морозов А. К. ....	83	Сорокин М. Ю. ....	95	Чистяков А. А. ....	253
Морозов Я. А. ....	463	Сотников В. Д. ....	425	Чубачук Ю. А. ....	255, 481
Нагайцева А. В. ....	15, 49, 106	Стадниченко У. В. ....	243	Чудная Я. Е. ....	436
Назарова В. С. ....	309	Степанян К. А. ....	98, 471	Чуйков Д. Е. ....	207
Неклюдова К. В. ....	85	Стеринович А. А. ....	323	Чулкова П. А. ....	330
Ненашева А. Ю. ....	185	Стрельцова М. С. ....	193	Шайхутдинова А. А. ....	449
Новиков А. Ю. ....	37	Суван-оол А. А. ....	473	Шарапов А. П. ....	331
Ондар А. У. ....	145	Тарасов Д. О. ....	382	Шаркова И. Н. ....	332
Ооржак А. С. ....	311	Тарутина В. В. ....	152	Шарнина А. А. ....	160
Оюн О. А. ....	313	Тимофеева А. Ю. ....	384	Шэнь Б. ....	438
Панюкова Е. С. ....	235	Тимошина Г. Р. ....	154	Шилов В. С. ....	257
Паплыка В. В. ....	87	Тищенко Е. С. ....	475	Шимолина Д. К. ....	334
Паулусова Е. Е. ....	147	Ткаченко А. В. ....	245	Шир-оол С. Х. ....	389
Петров С. Ю. ....	187	Толчинская С. В. ....	100	Шитина Д. С. ....	201
Пивень А. Д. ....	189	Торгашева А. А. ....	386	Эренчин А. Б. ....	336
Пиянзина Д. И. ....	148	Третьякова В. А. ....	102	Юй Цзинчэнь. ....	339
Плесовских А. Е. ....	237	Турчинович М. А. ....	388	Ярошенко Е. А. ....	341

## СОДЕРЖАНИЕ

### КЛИМАТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И НИЗКОУГЛЕРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

<b>Mahmoud M. M. A. A.</b> Ecological and Climate Aspects of the Development of Petroleum Projects in Arctic .....	7
<b>Mikhail M. E.</b> Assessment of the tax burden of the oil and gas sector in Russia .....	9
<b>Zhang Fan.</b> China-Russian Energy Cooperation and Energy Security strategy .....	11
<b>Акопов Н. Г.</b> Исследование взаимосвязи нормы накопления, экономического роста и инвестиций в климатические проекты.....	13
<b>Акопова Ю. С., Касаткина В. И., Нагайцева А. В.</b> Проблемы реализации ESG-трансформации российскими субъектами малого и среднего бизнеса.....	15
<b>Антипина А. А., Фильчак А. А.</b> Перспективы развития низкоуглеродной экономики в Российской Федерации .....	17
<b>Баркова Я. Е.</b> Оценка оптимальности международных резервов как источника реализации новой климатической политики России в условиях неопределенности .....	19
<b>Безгачев М. В.</b> Идентификация параметров интегрированной математической модели климата, экономики и биосферы по статистическим данным.....	21
<b>Гладких К. Д.</b> Вклад низкоуглеродных источников энергии в изменении электрогенерации .....	22
<b>Дзюба Ю. А.</b> Применение CGE-моделей для оценки эффектов климатической политики в рамках ресурсной экономики: литературный обзор .....	24
<b>Ивершинь А. В.</b> Анализ убеждений об изменении климата с использованием мультимодального трансформера на основе BERT.....	26
<b>Карташевич А. А.</b> Проблемы реализации проектов CCUS в РФ, зарубежный опыт .....	28
<b>Колотай П. Е.</b> Роль межбюджетных трансфертов в устойчивом развитии регионов .....	31
<b>Ляликова Д. Д.</b> Экологическая устойчивость промышленных регионов России .....	33
<b>Михалева А. А.</b> Оценка конкурентоспособности стран в условиях перехода к зеленой экономике .....	35
<b>Новиков А. Ю.</b> Концепции взаимосвязи эколого-климатического регулирования и экономического роста .....	37
<b>Равшанов М. Ф.</b> Теория интеграции в современном контексте геополитических изменений .....	39
<b>Рак К. А.</b> Возможность развития концепции экономики замкнутого цикла на базе производства биотопливных компонентов .....	41
<b>Хайкина А. О.</b> Кластеризация регионов России по совокупности экологических, энергетических и социально-экономических критериев.....	43
<b>Цепенкова С. А.</b> Оценка проектов в сфере возобновляемой энергетики Германии....	45

## МЕНЕДЖМЕНТ

### Стратегический и инновационный менеджмент

<b>Акопова Ю. С., Касаткина В. И., Нагайцева А. В.</b> Социальные сети: управление репутацией бренда.....	49
<b>Андреева Н. В.</b> Разработка маркетинговых коммуникаций для компании, выпускающей мобильные игры.....	51
<b>Анникова О. И.</b> Разработка мероприятий по продвижению мобильного приложения (на примере сервиса по уходу за домашними животными) .....	53
<b>Бессмертных А. Д.</b> Разработка варианта развития компании на рынке автотоваров и услуг на примере компании InCar.....	55
<b>Бондаренко В. С.</b> Государственно-частное партнерство как инструмент инвестиционной политики Новосибирской области .....	57
<b>Валов Н. К.</b> Стратегия развития компании на вендинговом рынке на примере компании ООО «Кофейро» .....	59
<b>Воднева Е. О., Гинтер А. А.</b> Развитие платформенной модели в рамках образовательной компании .....	60
<b>Евстратов А. Д.</b> Принципы и методы управления организацией в условиях повышенной неопределенности .....	62
<b>Ежова В. А., Мариупольский В. А.</b> Факторы формирования ценности услуги для клиента юридической фирмы.....	64
<b>Жарков М. И.</b> Исследование продвижения компании сферы общественного питания на платформе «ВКонтакте» .....	66
<b>Жидких В. Д.</b> Обоснование направления развития компании (на примере ООО «Фортмастер НСК»).....	68
<b>Кайгородцев К. Б.</b> Разработка программы лояльности клиентов для косметического салона «Дом Красоты» .....	69
<b>Калижников Ю. А.</b> Стратегическая устойчивость компании как основная цель разработки антикризисной стратегии.....	71
<b>Кладова И. Е.</b> Модели взаимодействия инновационных компаний.....	73
<b>Конов И. А.</b> Особенности реализации концепции КСО ведущими мировыми компаниями .....	75
<b>Кочеткова А. Д.</b> Разработка проекта создания мобильного приложения «Bridger» в категории Dating .....	77
<b>Кур-Седи А. А.</b> Проблемы расширения масштаба бизнеса на примере ООО «Fix Price» .....	79
<b>Луговцова П. Ю.</b> Развитие категорийного менеджмента в закупках компании (на примере АК «Алроса»).....	81
<b>Морозов А. К.</b> Инструменты продвижения автоспорта в РФ в условиях санкционного давления .....	83
<b>Неклюдова К. В.</b> Исследование сегмента рынка услуг по прокату лошадей и возможности его увеличения для оценки перспектив открытия нового бизнеса в этой сфере .....	85



<b>Паплыка В. В.</b> Рынок музыкальных сервисов: анализ и оценка потребителей музыкального сервиса Билайн.Музыка.....	87
<b>Позднякова О. О.</b> Основные этапы оценки экономической эффективности стартап-проекта (на примере приложения «Онлайн-календарь»).....	89
<b>Рязанцева А. В.</b> Государственная поддержка высокотехнологичных организаций в период повышенной неопределенности .....	91
<b>Сагинова А. М.</b> Выбор направления развития компании и обоснование его целесообразности (на примере ООО «Персона») .....	93
<b>Сорокин М. Ю.</b> Использование проектных методов управления в условиях геополитической напряженности для повышения конкурентоспособности вузов НСО .....	95
<b>Слепакова С. В., Степанян К. А.</b> Инновационный климат в РФ: состояние и тенденции развития .....	98
<b>Толчинская С. В.</b> Выбор и обоснование стратегии развития творческой студии (на примере «Glekov art project»).....	100
<b>Третьякова В. А.</b> Структурный анализ репетиторов и их деятельности (на примере российских специализированных сервисов).....	102

## Управление проектами, процессами и людьми

<b>Аверин К. А.</b> Совершенствование системы управления проектами на примере АО «Экспобанк».....	104
<b>Акопова Ю. С., Касаткина В. И., Нагайцева А. В.</b> Цифровизация бизнес-процесса мотивации персонала .....	106
<b>Бабкина Е. В.</b> Отдельные аспекты коммуникационных практик в управлении персоналом.....	108
<b>Бакарасов Е. О.</b> Управление рисками в организациях потребительской кооперации .....	111
<b>Божко М. В.</b> Особенности кампаний по вовлечению граждан в занятия физкультурой и спортом .....	113
<b>Будегечи А. Ш.</b> Инвестиционный проект создания спортивно-оздоровительной базы в кластерном участке станция «Тайга» .....	115
<b>Гончарова Л. А.</b> Разработка рекомендаций по совершенствованию системы консультирования клиентов как фактора увеличения объемов продаж на примере магазина Леруа Мерлен .....	117
<b>Гоппе А. В.</b> HR-метрики в управлении научно-педагогическими кадрами высших учебных заведений .....	119
<b>Гребнева К. М.</b> Разработка рекомендаций по усовершенствованию автоматизации производственного процесса в компании «ДК Мебель» .....	122
<b>Жегалина К. И.</b> Инжиниринговые/реинжиниринговые процедуры как фактор повышения эффективности деятельности компании .....	124
<b>Заворин Л. А.</b> Событийный маркетинг финансовых институтов в рамках форума «Новая экономика Сибири» .....	126

<b>Казанцева Е. И.</b> Анализ состояния отрасли производства пищевых ингредиентов в условиях усиления санкционного давления: курс на импортозамещение .....	128
<b>Кальмуцкий В. О.</b> Повышение мотивации работников в непрерывном совершенствовании процессов организации в условиях неопределенности внешней среды на примере гибкого метода управления Скрам .....	130
<b>Ковалева А. М., Колеганова Е. А.</b> Разработка методики квалиметрической оценки компетенций на базе матрицы соответствия .....	132
<b>Ковальчук К. Ю.</b> Создание ресейл-платформы «Shkaf Resale Store» для middle-сегмента одежды .....	134
<b>Колеганова Е. А.</b> Система оценки рисков производственной площадки на базе имитационного моделирования .....	136
<b>Лебеденко В. С.</b> Создание модели рэнкинга образовательных онлайн-курсов для пользователей (на примере курсов Digital Marketing) .....	139
<b>Маттис А. А.</b> Повышение индекса лояльности клиентов за счет упрощения навигации (на примере компании «Леруа Мерлен» .....	141
<b>Медведская О. И.</b> «Путь сотрудника» как инструмент диагностики процесса интеграции персонала организации (на примере компании ООО «Леруа Мерлен Восток») .....	143
<b>Ондар А. У.</b> Цветочный магазин как бизнес с небольшими инвестициями.....	145
<b>Паулусова Е. Е.</b> Увеличение продаж через цифровизацию процесса приема заказов на примере производства воды .....	147
<b>Пиянзина Д. И.</b> Развитие ассортимента для увеличения доли рынка строительных материалов компании «Леруа Мерлен» в B2B-секторе .....	148
<b>Рудакова М. В.</b> Повышение продуктивности торгового отдела на примере отдела напольных покрытий в магазине Леруа Мерлен .....	150
<b>Тарутина В. В.</b> Разработка рекомендаций по повышению привлекательности онлайн-платформ репетиторских услуг на примере онлайн-платформы «Репетитор.ру» .....	152
<b>Тимошина Г. Р.</b> Внедрение информационно-аналитической платформы для увеличения выручки компании на примере компании Relocode .....	154
<b>Филатова М. В.</b> Оценка качества услуг лабораторной диагностики в ООО «Инвитро» .....	156
<b>Чернобай А. В.</b> Внедрение методологии Scrum в разработку программного обеспечения: возможности и ограничения.....	158
<b>Шарнина А. А.</b> Обоснование развития IT-компании на примере «IceRock Development».....	160

## СОЦИОЛОГИЯ

<b>Аль-Рубайе Х. К. Х.</b> Отношения между руководителями и подчиненными — социологический взгляд .....	165
<b>Боброва В. Ю.</b> Адаптация первокурсников в университете: факторы влияния (на примере НГУ) .....	167

<b>Генералова О. А.</b> Поколения X, Y, Z на российском рынке труда.....	169
<b>Грамчевская В. И.</b> Социальная мобильность региональной политической элиты (на примере депутатов законодательных органов регионов Сибири и Дальнего Востока) .....	171
<b>Гурина А. А.</b> Портрет российского алкоголика или трансформация практик употребления алкоголя в современной России .....	173
<b>Данилов И. А.</b> Молодежь и языки коренных малочисленных народов Севера в социолингвистической перспективе.....	175
<b>Игумнова А. Б.</b> Мотивы посещения психолога и место работы с ним в структуре жизненного мира городской молодежи (на примере Новосибирска).....	177
<b>Карих Р. Д.</b> Анализ дискуссии на тему открытой науки в российском научном поле .....	179
<b>Кириченко П. В.</b> Ролевые эффекты стигмы во взаимодействии лицом к лицу в вебкам-индустрии.....	181
<b>Корнев Е. В.</b> О содержании комментариев в социальных сетях региональных операторов твердых коммунальных отходов в Красноярском крае .....	183
<b>Ненашева А. Ю.</b> Open science и стратегии открытости молодых ученых .....	185
<b>Петров С. Ю.</b> Цифровое неравенство и его последствия.....	187
<b>Пивень А. Д.</b> Минимальная имущественная обеспеченность: вариативность проявлений и факторов .....	189
<b>Саттарова Т. С.</b> Особенности профессиональной этики социолога в контексте постсовременного понимания знания.....	191
<b>Стрельцова М. С.</b> Трансформация социального пространства научного центра в постсоветский период (на примере п. Краснообск, НСО) .....	193
<b>Цыбиков Т. Ч.</b> Социальные аспекты передачи или получения в дар собственности в современном российском обществе.....	195
<b>Цыганов Е. Д.</b> Курение электронных сигарет в молодежной среде.....	197
<b>Чегодаева В. А.</b> Стратегии защиты жителей пригородных территорий в «мусорных» конфликтах.....	199
<b>Шитина Д. С.</b> Заработанный хлеб сладок или не сладок? О связи между заработной платой и удовлетворенностью работой россиян .....	201

## ЭКОНОМИКА

### Математические методы и анализ данных

<b>Браер П. С.</b> Моделирование геоинформационных систем (ГИС) для анализа данных в экономике .....	205
<b>Бузмакова А. А., Чуйков Д. Е.</b> Эффективность и значимость применения мультипликаторов для инвестиционной оценки компаний.....	207
<b>Горшкова М. О.</b> Взаимосвязь динамики цены акций и нефинансовых потоков информации на примере автомобильных компаний.....	209

<b>Зубарева Т. И.</b> Анализ факторов роста российских ИТ-компаний.....	211
<b>Игнатович Д. М.</b> Оценка значимости агломерационных эффектов для инвестиционной привлекательности в Азиатской России .....	213
<b>Ильин М. И.</b> Построение оптимального инвестиционного портфеля с учетом влияния новостного фона на примере акций крупных компаний США.....	215
<b>Костылев М. Д.</b> Анализ устойчивости консолидированных региональных бюджетов РФ .....	217
<b>Кривошапова Д. Е.</b> Анализ факторов, влияющих на ликвидацию российских ИТ-компаний.....	218
<b>Кузнецов А. Д.</b> Оценка эффективности покупки и реализации автомобилей с использованием метода обработки данных, факторного и регрессионного анализа.....	220
<b>Кулешов Р. А.</b> Оценка межрегиональных производственных связей в РФ (на основе данных B2B-платформы).....	222
<b>Маркин Д. В.</b> Сравнительный анализ 10 моделей оценки стоимости компаний в рамках метода DCF на примере Mail.ru .....	223
<b>Массон Д. А.</b> Пути повышения эффективности деятельности организации в условиях цифровизации.....	225
<b>Махин А. А.</b> Усредняющая квадратичная регрессия экспертных оценок качества смартфона .....	228
<b>Мисюренко А. И.</b> Использование корреляционно-регрессионного анализа в разработке приложения по инвестированию в недвижимость .....	231
<b>Молчанова А. А.</b> Особенности управления оборотными активами компании в условиях цифровизации.....	233
<b>Панюкова Е. С.</b> Развитие методов валидации скоринговых моделей в банковском секторе .....	235
<b>Плесовских А. Е., Колян Н. С.</b> Потребление электроэнергии в российских городах в условиях массового перехода на электротранспорт.....	237
<b>Пономарева Д. Г.</b> Оценка эффективности внедрения цифровых технологий в бизнес-процессы розничных компаний .....	239
<b>Попов Д. К.</b> Анализ доходности стратегии обратной торговли по отношению к пулу неуспешных трейдеров .....	241
<b>Стадниченко У. В.</b> Роль института религии в формировании человеческого капитала .....	243
<b>Ткаченко А. В.</b> Усовершенствование DGSE модели с использованием алгоритма анализа информационного фона .....	245
<b>Харитоновна Е. И.</b> Цифровизация в ретейле (на примере компании ООО «Леруа Мерлен Восток») .....	247
<b>Харламов А. И.</b> Выбор стратегии предприятия с использованием методов машинного обучения на примере предприятия АО «СМЦ-Трейд» .....	249
<b>Черенева А. С.</b> Минимизация рекламного бюджета при заданном риске неэффективного размещения рекламы в двух медиа.....	251

<b>Чистяков А. А.</b> Рынок труда в тренде цифровой трансформации информационного общества .....	253
<b>Чубачук Ю. А.</b> Укрепление научно-технического потенциала страны в целях обеспечения ее экономической безопасности.....	255
<b>Шилов В. С.</b> Анализ и практическое использование прикладных моделей рынков сельскохозяйственных культур.....	257

### Междисциплинарные исследования (только на английском языке) для магистрантов

#### Междисциплинарные исследования для магистрантов

<b>Ma Bin.</b> Evaluating the performance of the PRC Banking System by using Stochastic Frontier Approach .....	259
<b>Kang J.</b> The analysis of the effect of carbon emissions tax in different countries and the development of recommendations for China.....	261
<b>Kim D.</b> Multi criteria evaluation of the economic, social and environmental performance of the petroleum companies .....	263
<b>Chi L.</b> The impact of the macroeconomic effect of green finance on the Chinese economy ...	265
<b>Ologundudu T. A.</b> Public Private Partnership in Higher Education: A Means of Alternative Funding for Teachers In-Service Training in Nigeria.....	267
<b>Wang Zhao.</b> Comparison of the profitability of the banking system of China and the Russian Federation using stochastic frontal boundaries.....	269
<b>Zafarjonova M. R.</b> Cost-benefit analysis in health project assessment (Example of a Russian Outpatient Clinics' Project in the Novosibirsk Region) .....	271

#### Предприятия: инновационное и технологическое развитие

<b>Абрамова Т. О.</b> Переоценка объектов основных средств в бухгалтерском учете.....	273
<b>Алемасова М. А.</b> Разработка рекомендаций по развитию системы выдачи заказов ООО «Леруа Мерлен Восток» .....	276
<b>Базанова О. В.</b> Моделирование продаж на примере торговой группы «ИКЕА» .....	278
<b>Вишнякова И. А.</b> Повышение клиентоориентированности транспортной компании в области пассажирских перевозок.....	280
<b>Гюльмагомедова Ж. Ш.</b> Оценка эффективности инвестиционного проекта по строительству отеля .....	282
<b>Данов Н. К.</b> Оценка стоимости бизнеса на основе M&A сделок (на примере ПАО «Магнит» и Mercury Retail Group Ltd) .....	284
<b>Девайкина А. С.</b> Моделирование кредитного риска коммерческого банка .....	286
<b>Дмитриченко А. А.</b> Особенности учета отраслевой специфики нефтегазового сектора при оценке стоимости бизнеса на примере ПАО Лукойл .....	287

<b>Донгак А. А.</b> Анализ доходности и безубыточности работы организации.....	289
<b>Дорофеев Е. А.</b> Обоснование экономической целесообразности выбора одного из вариантов выдачи интернет-заказов клиентам (на примере «Леруа Мерлен Восток») .....	291
<b>Жукова Е. И.</b> Определение стоимости компании ПАО «Татнефть» с целью оценки ее инвестиционной привлекательности.....	293
<b>Загородников С. И.</b> Совершенствование структуры управления компании на примере ООО «Технология цвета» .....	294
<b>Коваль Е. А.</b> Разработка и планирование маркетинговых мероприятий для компании по производству игрушек.....	296
<b>Комбу А. А.</b> Анализ рентабельности и факторов ее изменения на примере спортивного комплекса «Субедей» г. Кызыл.....	298
<b>Костина А. В.</b> Роль гостиничных инноваций в повышении конкурентоспособности отелей .....	300
<b>Красная Т. И.</b> Тарифообразование на поставки грузов по железной дороге .....	302
<b>Курочкин Н. Д.</b> Разработка рекомендаций по снижению доли токсичного и мертвого стока (на примере отдела «Напольные покрытия» магазина Леруа Мерлен) .....	305
<b>Миленин С. Б.</b> Оценка инвестиционного проекта на примере технологической линии по производству линолеума .....	307
<b>Назарова В. С.</b> Разработка мероприятий по внедрению и постановке управленческого учета (на примере «ООО Завод сварных конструкций»).....	309
<b>Ооржак А. С.</b> Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости на примере ООО «Свежий хлеб».....	311
<b>Оюн О. А.</b> Анализ финансового результата ООО «МИГСТРОЙ».....	313
<b>Покопцев М. А.</b> Внедрение автоматизации управленческого учета на примере региональной электросетевой компании .....	315
<b>Сафронова Д. Д.</b> Инструменты управления оборотным капиталом .....	317
<b>Сильченко М. Д.</b> Разработка рекомендаций по продвижению компании с помощью маркетинговых коммуникаций на примере ООО «Компас».....	319
<b>Симанова А. М.</b> Организация маршрутов доставки продукции из распределительного центра в сеть магазинов (на примере ООО «Пятерочка», Новосибирск).....	321
<b>Стериневич А. А.</b> Совершенствование системы управления запасами (на примере компании «Унискан»).....	323
<b>Тюпина Е. А.</b> Методы анализа и оценки инновационного проекта на примере технологии для систем водоподготовки .....	324
<b>Хоцкина Т. В.</b> Оценка эффективности внедрения инновационных технологий на складе ретейлера (на примере компании ООО «Леруа Мерлен Восток») .....	326
<b>Червяков Н. Э.</b> Особенности и проблемы процедур банкротства микро- и малых предприятий.....	328
<b>Чулкова П. А.</b> Управление запасами товаров (на примере отдела хранения магазина Леруа Мерлен).....	330

<b>Шарапов А. П.</b> Оценка экономического роста компании с использованием математического моделирования на примере ПАО «КАМАЗ» .....	331
<b>Шаркова И. Н.</b> Основные проблемы национальной инновационной системы России.....	332
<b>Шимолина Д. К.</b> Обоснование выбора нового формата магазина (на примере компании «Леруа Мерлен Восток»).....	334
<b>Эренчин А. Б.</b> Фудтрак как способ организации малого предприятия.....	336
<b>Юй Цзинчэнь.</b> Новые возможности инвестиций для китайских строительных предприятий в Дальний Восток в новую эпоху.....	339
<b>Ярошенко Е. А.</b> Оценка привлекательности инновационного проекта на примере компании «Одежда-спасатель» .....	341

### Региональная экономика и пространственные исследования

<b>Азанова И. А.</b> Интермодальная конкуренция на рынке пассажирских перевозок в азиатской части России.....	343
<b>Амыр А. А.</b> Анализ ликвидности и платежеспособности организации .....	345
<b>Андерсон Д. Ю.</b> Перспективы создания сети рыбоводных предприятий в российской Арктике .....	347
<b>Богданова П. Е.</b> Реальные заработные платы в регионах России .....	349
<b>Бурибо К. В.</b> Национальные экономические модели в мировой экономике.....	351
<b>Вандакуров А. А.</b> Управление инновационной системой региона в условиях глобальной нестабильности.....	354
<b>Вишнякова И. А.</b> Повышение клиентоориентированности транспортной компании в области пассажирских перевозок.....	356
<b>Горбачёва А. Д., Ковальчук А. С.</b> Оценка эффективности финансирования системы здравоохранения Новосибирской области.....	358
<b>Дартай-оол А. К., Монгуш К. О.</b> Применение тарифной системы оплаты труда в организации .....	360
<b>Докукина К. А.</b> Оценка эффективности применения налоговых льгот для стимулирования региональных инвестиций.....	362
<b>Житаев В. В.</b> Повышение эффективности выездного налогового контроля для обеспечения экономической безопасности государства.....	363
<b>Киверова В. А.</b> Эффективность внешней торговли России со странами Восточной Азии .....	365
<b>Кобелева Д. И.</b> Финансовые модели проектов создания платной автодорожной инфраструктуры .....	367
<b>Козицына О. А.</b> Направления повышения устойчивости местного бюджета (на примере г. Барнаула) .....	369
<b>Кононенко Д. Ю.</b> ГЧП как механизм привлечения частных инвестиций в общественно-значимые проекты .....	371
<b>Латоха С. В.</b> Анализ отраслевой структуры региональных налоговых поступлений в РФ.....	373

<b>Мкртчян Я. А.</b> Оценка сотрудничества России и Китая в энергетическом секторе .....	374
<b>Моисеенко В. Д.</b> Анализ влияния реализации инвестиционных проектов на экономический рост Дальневосточного федерального округа .....	376
<b>Рубис А. В.</b> Оценка вариантов формирования Северо-Сибирской магистрали.....	378
<b>Солдатенко Е. В.</b> Оценка эффективности работы государственного сектора в регионах РФ .....	380
<b>Тарасов Д. О.</b> Сравнительный анализ инновационного потенциала национальных экономик стран БРИКС.....	382
<b>Тимофеева А. Ю.</b> Оценка наличия взаимосвязи инвестиционной и миграционной привлекательности региона.....	384
<b>Торгашева А. А.</b> Нефтегазохимия: оценка влияния на социально-экономическое положение регионов РФ.....	386
<b>Турчинович М. А.</b> Оценка динамики межрегиональной дифференциации налоговых поступлений в РФ .....	388
<b>Шир-оол С. Х.</b> Анализ консолидированного бюджета Республики Тыва .....	389

## Финансы и банковское дело

<b>Вагайцева В. П.</b> Банковские продукты: выбор и оценка эффективности кредитного продукта для организации.....	391
<b>Головин Н. А.</b> Использование методов машинного обучения в микрофинансовых организациях .....	393
<b>Гусак А. С.</b> Оценка влияния монетарной политики количественного смягчения на цены биржевых товаров.....	395
<b>Деканова К. В.</b> Противоречия между частным инвестором (домохозяйством) и финансовыми организациями .....	397
<b>Жуковская А. В.</b> Влияние динамики цен на нефть и золото на фондовые рынки стран БРИКС.....	399
<b>Жуковская Д. В.</b> Оценка факторов, влияющих на цены акций крупнейших публичных золотодобывающих компаний .....	401
<b>Журавкова Ю. А.</b> Анализ влияния политики ЦБ на экономический рост регионов (на примере СФО).....	403
<b>Зайцева М. Д.</b> Анализ влияния публикации финансовой отчетности и объявления дивидендов на динамику цен акций компаний нефтегазового сектора РФ .....	405
<b>Какабаева Л. Б.</b> Влияние странового гендерного неравенства на динамику национальных фондовых индексов .....	407
<b>Ковальчук С. К.</b> Модели оптимизации инвестиционного портфеля для российского частного инвестора.....	409
<b>Колесова Е. В.</b> Современные факторы дефолта коммерческих банков в РФ .....	411
<b>Корневский В. В.</b> Оценка эффективности управляющих компаний паевых инвестиционных фондов в Российской Федерации.....	413



<b>Краснов А. С.</b> Сравнительный анализ методических подходов к анализу и моделированию денежных потоков микрофинансовой компании.....	415
<b>Ларионов И. А.</b> Оценка стоимости коммерческого банка на примере АО «Тинькофф Банк» .....	417
<b>Молоков Ю. Ю.</b> Проблематика кредитования юридических лиц в условиях санкционного давления .....	419
<b>Монгуш А. С.</b> Государственное регулирование деятельности кредитно-финансовых институтов .....	421
<b>Пухаркин С. Б.</b> Оценка влияния монетарной политики центрального банка на динамику фондового рынка в РФ .....	423
<b>Сотников В. Д.</b> Оценка эффективности инструментов повышения финансовой грамотности населения .....	425
<b>Федосеева А. С.</b> Краткосрочные факторы, определяющие базовую ставку центрального банка в условиях неопределенности (сравнительный анализ для ФРС и Банка России).....	428
<b>Харин А. А.</b> Индивидуальный инвестиционный счет как инструмент финансового рынка .....	430
<b>Хорошилов М. С.</b> Оценка развития страхового рынка как элемента финансовой системы России на современном этапе .....	432
<b>Черненко А. О.</b> Роль банковского сектора в развитии малого бизнеса в России.....	434
<b>Чудная Я. Е.</b> Оценка инвестиционной привлекательности российских компаний, придерживающихся ESG-стратегий .....	436
<b>Шэнь Б.</b> Развитие методов управления прибыльностью коммерческих банков в КНР .....	438

### Экономическая теория: современные подходы на глобальном, макро- и микроуровнях

#### Экономическая теория: глобальный, макро- и микроуровень

<b>Агианаку А. В.</b> Государственно-частное партнерство в Нигерии: аспекты внедрения .....	440
<b>Ваганова Ю. Н.</b> Соотношение монетарных и немонетарных факторов, влиявших на инфляцию в России в период 2011–2021 гг.....	442
<b>Варт С. Ю.</b> Моделирование влияния финансовой доступности на уровень бедности в регионах РФ .....	443
<b>Волобуева В. И.</b> Анализ эффектов от либерализации внешней торговли.....	445
<b>Ицкина Н. И.</b> Антикризисное управление, как метод борьбы с кризисом.....	447
<b>Калиниченко М. А., Шайхутдинова А. А.</b> Финансы домашних хозяйств России: анализ динамики и влияния факторов .....	449
<b>Кононов А. А.</b> Производительность труда в России: отраслевые особенности.....	451

<b>Косачев В. С.</b> Факторы, влияющие на динамику некоторых показателей экономической безопасности государства .....	453
<b>Кунгаа Д. Ч., Монгуш И. В.</b> Повышение эффективности управления унитарными предприятиями .....	455
<b>Курбанов Х. Э.</b> Трансформация взаимодействия между торговыми предприятиями в условиях системных ограничений .....	457
<b>Максимова Ю. Р.</b> Повышения рентабельности: современные аспекты .....	459
<b>Монгуш С. Ю.</b> Коммерческий кредит, его историческое развитие и современные виды .....	461
<b>Морозов Я. А.</b> Пространственная интегрированность российского розничного рынка бензина .....	463
<b>Подгородецкий Д. О.</b> Анализ эффективности региональной бюджетной политики на примере субъектов СФО.....	465
<b>Рекун Ю. А.</b> Особенности оценки стоимости компании в зависимости от стадии жизненного цикла (на примере ПАО «Ростелеком» и АО «ЭР-Телеком Холдинг») .....	467
<b>Ситников К. О.</b> Управление ценовыми рисками компании ПАО «Лукойл» в условиях углеродной нейтральности .....	469
<b>Слепакова С. В., Степанян К. А.</b> Инновационный климат в РФ: состояние и тенденции развития .....	471
<b>Суван-оол А. А.</b> Сущность инфляции, ее причины и методы преодоления .....	473
<b>Тищенко Е. С.</b> Тенденции изменения структуры финансовых вложений организаций РФ за 2019–2022 годы.....	475
<b>Хидирова Е. А.</b> Демографический сдвиг в Китае и его последствия для местного рынка труда .....	477
<b>Хомушку Я. Ш.</b> Валютная система России в современных условиях .....	479
<b>Чубачук Ю. А.</b> Укрепление научно-технического потенциала страны в целях обеспечения ее экономической безопасности.....	481
Указатель авторов.....	483

Научное издание

**МНСК-2023**

**КЛИМАТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА  
И НИЗКОУГЛЕРОДНАЯ ЭКОНОМИКА**  
•  
**МЕНЕДЖМЕНТ**  
•  
**СОЦИОЛОГИЯ**  
•  
**ЭКОНОМИКА**

Материалы  
61-й Международной научной студенческой конференции

17–26 апреля 2023 г.

Корректор *Е. В. Дубовцева*  
Верстка *А. С. Терешкиной*  
Обложка *Е. В. Неклюдовой*

Подписано в печать 30.11.2023 г.  
Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 62,65. Усл. печ. л. 57,8.

Тираж 42 экз. Заказ № 61.

Издательско-полиграфический центр НГУ  
630090, г. Новосибирск, ул. Пирогова, 2.

## Секции

КЛИМАТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА  
И НИЗКОУГЛЕРОДНАЯ ЭКОНОМИКА  
МЕНЕДЖМЕНТ  
СОЦИОЛОГИЯ  
ЭКОНОМИКА

ISBN 978-5-4437-1439-4



9 785443 714394

**N\*** Новосибирский  
государственный  
университет  
**\*НАСТОЯЩАЯ НАУКА**

