

МОЛОДЕЖЬ И ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ПЕРЕХОД К НОВЫМ ГОРИЗОНТАМ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
ПО МАТЕРИАЛАМ
МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-
ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ДЛЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Молодежь и интегрированные исследования:
переход к новым горизонтам**

**Сборник научных трудов по материалам
Международной научно-практической конференции для молодых ученых**

15 июня 2024 г.

**www.scipro.ru
Москва, 2024**

УДК 001
ББК 72

Главный редактор: Н.А. Краснова
Технический редактор: Ю.О. Канаева

Молодежь и интегрированные исследования: переход к новым горизонтам: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции для молодых ученых, 15 июня 2024 г., Москва: Профессиональная наука, 2024. – 38 с.

ISBN 978-1-4452-9304-2

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы развития экономики, политологии, юриспруденции, технических наук и т.д. по материалам научной конференции для молодых ученых **«Молодежь и интегрированные исследования: переход к новым горизонтам»**, состоявшейся 15 июня 2024 г., Москва.

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте www.scipro.ru.

При верстке электронной книги использованы материалы с ресурсов: PSDgraphics

УДК 001

ББК 72



- © Редактор Н.А. Краснова, 2024
- © Коллектив авторов, 2024
- © Lulu Press, Inc.
- © НОО Профессиональная наука, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ИНТЕГРАЦИЯ НАУК: МОЛОДЕЖЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ В МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ 5

ВЕРТИЛЕВСКИЙ О. С., МЕЛЬЦОВ А.В. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТуРА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА-КУРОРТА САКИ РЕСПУБЛИКА КРЫМ В САНАТОРИИ САКИ 5

СЕКЦИЯ 2. ИНТЕГРАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК: ОПЫТ И ВЫЗОВЫ 11

АКСЁНОВА Ю.Л. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПО ИТОГАМ 2019-2023 ГГ. 11

СЕКЦИЯ 3. ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В БИЗНЕСЕ И ЭКОНОМИКЕ 19

ВЛАСОВА П.Ю. КРЕДИТНЫЙ РИСК БАНКА 19

СЕКЦИЯ 4. МОЛОДЕЖЬ И ИСКУССТВО: КРЕАТИВНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ 31

ЯНЧЕНКО А. А., СЫСОЕВА О.Ю. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ НАСТРОЕНИЯ ПОКОЛЕНИЯ АЛЬФА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА FASHION ДИЗАЙН 31

СЕКЦИЯ 1. ИНТЕГРАЦИЯ НАУК: МОЛОДЕЖЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ В МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

УДК 379.85, 379.832

Вертилевский О. С., Мельцов А.В. Особенности организации лечебно-оздоровительного тура на примере города-курорта саки Республика Крым в санаторий Саки

Features of the organization of a medical and wellness tour on the example of the resort town of saki Republic of Crimea to the sanatorium Saki

Вертилевский О. С.

студент 4-го курса
Московского государственного университета спорта и туризма, Москва, Россия,

Мельцов А.В.

кандидат юридических наук, доцент кафедры туризма
Московского государственного университета спорта и туризма,
Москва, Россия,

Vertilevsky O. S.

4th year student Moscow

State University of Sports and Tourism, Moscow, Russia

Meltsov A.V.

Candidate of Law Sciences,

Associate Professor of the Department of Tourism,

Moscow State University of Sports and Tourism, Moscow, Russia

***Аннотация.** Медицинский, лечебно-оздоровительный, велнес-туризм и путешествия представляют собой динамичную и быстро растущую междисциплинарную экономическую деятельность. Сегодня лечебно-оздоровительный туризм – это мировой многомиллиардный рынок, который расширяется стремительными темпами одновременно с растущей глобализацией сферы здравоохранения. В статье представлены особенности организации лечебно-оздоровительного тура на примере города Саки в Республике Крым.*

***Ключевые слова:** туризм, лечение, здоровье, город Саки, тур, экскурсия.*

***Abstract.** Medical, health and wellness tourism and travel is a dynamic and rapidly growing interdisciplinary economic activity and field of knowledge. Today, medical and health tourism is a global multi-billion dollar market that is expanding at a rapid pace in tandem with the growing globalization of the health care industry. The article presents the peculiarities of the organization of medical and health tour on the example of the city-resort Saki Republic of Crimea in the sanatorium Saki*

***Keywords:** tourism, treatment, health, Saki city, tour, excursion.*

Сегодня люди много путешествуют в поисках отдыха, для улучшения здоровья, а также для поддержания физической формы и хорошего самочувствия. Медицинский туризм - также называемый лечебно-оздоровительным – это огромная и бурно развивающаяся отрасль, охватывающая весь земной шар, которая продолжает расти стремительными

темпами [1]. Так, в 2022 г. стоимость мирового сектора медицинского туризма составляла около 56,4 млрд. дол., а к 2027 году ожидается, что его размер увеличится почти в четыре раза и достигнет 231 млрд. дол. [2] Существует множество причин, по которым человек может стать медицинским туристом: от стоимости и качества лечения, до получения доступа к процедурам, которые не так широко доступны в его родной стране.

В ответ на растущий спрос правительства, поставщики медицинских услуг, организации гостеприимства и туризма адаптируются, чтобы предложить более широкий набор услуг медицинского, оздоровительного и велнес-путешествия [3]. Концепция медицинского и оздоровительного туризма появилась относительно недавно как отдельная научная область знаний. Хотя было отмечено, что данная сфера организации досуга существует уже 25 лет [4], большая часть исследований, связанных с ней, традиционно фокусировалась на медицинских аспектах, не уделяя должного внимания путешествиям и туризму.

С учетом отмеченного, особого внимания заслуживают вопросы, связанные с организацией и расширением спектра услуг лечебно-оздоровительного туризма, что и предопределило выбор темы данной статьи.

Различные факторы и причины, которые служат стимулами развития лечебно-оздоровительного и медицинского туризма рассматривают в своих публикациях Лагусев Ю.М., Балынин К.А., Потемкина А.Д., Аникина Ю.А., Феллов А.А., Логинова Е.В., Мельцов А.В..

Особенностям выбора правильного направления для поездки в лечебно-оздоровительный тур посвящены труды Поляковой И.Л., Холодиловой Ю.Е., Каримова Б.Х., Курбановой С.М.

Однако несмотря на имеющиеся наработки, ряд вопросов в данной предметной плоскости остается открытым. Так, отдельного внимания заслуживают риски, связанные с медицинским туризмом как для путешественников, так и для турагентов. Кроме того, в уточнении нуждаются меры государственной поддержки лечебно-оздоровительного туризма. [5]

Таким образом, цель данной статьи заключается в рассмотрении особенностей организации лечебно-оздоровительного тура. Объектом исследования является санаторий Саки города-курорт Саки республики Крым.

Город Саки, расположенный на северо-западе Крыма, является популярным местом отдыха. Он издавна известен своей способностью излечивать широкий спектр болезней. В городе достаточно много минеральных источников и грязевых ванн, что является преимуществом перед другими городами России. Одной из самых известных грязелечебниц района является санаторий «Саки» 3*, расположенный в Саках на берегу одноименного

озера.

Учитывая специфику и особенности санатория, автором разработан авторский лечебно-оздоровительный тур, который предусматривает отдых и оздоровление в санатории «Саки», а также ряд экскурсий, а именно: экскурсию по парку «История Сакского курорта», экскурсию «Саки – земля розовых озер», экскурсию «Плачущая скала, Кроликоферма, новая набережная Саки». Сезон – весна, продолжительность тура – 10 дней, количество человек – 8. Возможно также восстановление в рамках лечебно-оздоровительного тура спортивно-оздоровительных и учебно-тренировочных сборов для спортсменов в межсоревновательный период [6], [7]. План и описание тура представлены в таблице 1.

Таблица 1

Программа тура «Продлеваем жизнь»

Дни	Программа тура
1-й день	Прибытие в г. Саки в 08.00. Трансфер до санатория. Размещение. Завтрак 8:30-9:00. Консультация врача-терапевта, назначение лечебно-оздоровительных процедур. Обзорная экскурсия по территории санатория. Процедуры: общая грязевая процедура, ЛФК, климатолечение (воздушные ванны, гелиотерапия), прием лечебных минеральных вод, фитотерапия (фиточай). Обед 13:00-14:00. Свободное время: посещение библиотеки, прогулка по городу. Спортчас (настольный теннис, волейбол, бадминтон, дартс, бочче, крокет). Ужин 18:30-19:00. Кинофильм 20:00
2-й день	Завтрак 8:30-9:00 Процедуры: ингаляция, ЛФК, питьевое лечение минеральной водой, восстановление электросном, водолечение (ванны, душ циркулярный или восходящий), массаж (ручной на одну зону), фитотерапия (фиточай). Обед 13:00-14:00. Экскурсия по парку «История Сакского курорта» 14.30. Спортчас (настольный теннис, волейбол, бадминтон, дартс, бочче, крокет) 17.00 Ужин 18:30-19:00. Дискотека 20.00
3-й день	Завтрак 8:30-9:00 Процедуры: ЛФК, питьевое лечение минеральной водой, климатолечение (воздушные ванны, гелиотерапия), общая грязевая процедура, фитотерапия (фиточай). Обед 13:00-14:00. Скандинавская ходьба 16.00. Ужин 18:30-19:00. Психологический тренинг «Территория счастья!» 19.10. Кинофильм 20:00
4-й день	Завтрак 8:30-9:00 Процедуры: ингаляция, ЛФК, питьевое лечение минеральной водой, восстановление электросном водолечение (ванны, душ циркулярный или восходящий), массаж (ручной на одну зону), фитотерапия (фиточай). Обед 13:00-14:00. «Творческая мастерская» (подарок своими руками) 16.30. Ужин 18:30-19:00. Музыкальные концертные программы 19.00. Дискотека 20.00

Дни	Программа тура
5-й день	Завтрак 8:30-9:00 Экскурсия «Саки – земля розовых озер»: - посещение озера Сасык-Сиваш (бесплатно) - явление розовых озер; - посещение музея грязелечения, - новая набережная Сак, санаторий Полтава, - Новофедоровка. Обед в столовой на Набережной «Новофедоровка» 14:30. Отъезд в санаторий. Ужин 18:30-19:00. Развлекательная интерактивная программа «От Романа» 19.10. Кинофильм 20:00
6-й день	Завтрак 8:30-9:00 Процедуры: ЛФК, питьевое лечение минеральной водой, общая грязевая процедура, фитотерапия (фиточай), климатолечение (воздушные ванны, гелиотерапия). Обед 13:00-14:00. Свободное время: чтение, пешеходные прогулки, настольные игры. Ужин 18:30-19:00. Свободное время: караоке, кинозал 20.00
7-й день	Завтрак 8:30-9:00 Процедуры: ингаляция, питьевое лечение минеральной водой. Экскурсия «Плачущая скала, Кроликоферма, новая набережная Саки» 11:00. План экскурсии: <ol style="list-style-type: none">1. Посещение лимонария, можно нарвать лимонов. Также в лимонарии будет бесплатная дегустация кофе с лимоном.2. Посещение плачущей скалы, заезд в кроликопарк.3. Прогулка по новой набережной г. Саки.4. Посещение Свято-Ильинского храма. Отъезд 10.00-10.30 Ужин в санатории. Свободное время: возможен поход в ресторан, дискотека.
8-й день	Завтрак 8:30-9:00 Процедуры: ЛФК, питьевое лечение минеральной водой, общая грязевая процедура, фитотерапия (фиточай), климатолечение (воздушные ванны, гелиотерапия). Обед 13:00-14:00. Свободное время: чтение, пешеходные прогулки, настольные игры. Ужин 18:30-19:00. Свободное время. Дискотека 20.00
9-й день	Завтрак 8:30-9:00 Процедуры: ингаляции, водолечение, ЛФК, питьевое лечение минеральной водой, восстановление электросном массаж, фитотерапия (фиточай), климатолечение (воздушные ванны, гелиотерапия). Обед 13:00-14:00. Посещение врача. Свободное время: посещение бани, тренажерного зала. Ужин 18:30-19:00. Свободное время: спортивные соревнования среди отдыхающих и семей

Дни	Программа тура
10-й день	Завтрак 8:30-9:00 Процедуры: ингаляции, водолечение, ЛФК, питьевое лечение минеральной водой, общая грязевая процедура, восстановление электросном массаж, фитотерапия (фиточай), климатолечение (воздушные ванны, гелиотерапия). Обед 13:00-14:00. Посещение врача-терапевта Свободное время: прогулка на оз. Должино. Ужин 18:30-19:00. Выселение из санатория. Отъезд из санатория

По прибытию в санаторий «Саки» туристы оплачивают курортный сбор, который составляет 5% от стоимости путевки. В качестве примера приведем описание одной из запланированных экскурсий.

Экскурсия «Плачущая скала, Кроликоферма, новая набережная Саки» включает в себя:

1. Посещение лимонария, (цена посещения лимонария - бесплатно, можно (необязательно) нарвать лимонов (500 р/кг). Также в лимонарии будет бесплатная дегустация кофе с лимоном.
2. Посещение плачущей скалы с заездом в Кроликопарк. Билет для взрослого стоит 300 руб., для ребенка (с 4 до 14 лет) – 250 руб.
3. Прогулка по новой набережной г. Саки
4. Посещение Свято-Ильинский храм.
5. Кроликопарк.

Таким образом, подводя итоги, отметим, что лечебно-оздоровительный туризм сегодня растет экспоненциальными темпами, что стимулирует поставщиков медицинских, лечебно-оздоровительных и туристских услуг активизировать свою деятельность в этом направлении. В статье предложен тур в санаторий Саки, который находится в одноименном городе в Республике Крым. Составлена программа тура, приведено описание одной из запланированных экскурсий.

Библиографический список

1. Крылова Т.В. Разработка лечебно-оздоровительного тура в Нижегородской области // Наука Красноярья. 2021. № 5-2. С. 121-125.
2. Кашина А.П., Андреев Т.А. Туризм для людей с ограниченными возможностями // Наука-2020. 2021. № 4 (49). С. 196-199.
3. Шнайдер М.И., Пимонова Е.С. Анализ рынка и процесс организации продаж лечебно-оздоровительных туров // Современные экономические и информационные технологии. 2020. № 1. С. 13-17.

4. Святоха Н.Ю., Филимонова И.Ю. Лечебно-оздоровительный туризм как перспективное направление развития сферы туризма оренбургской области // Казанский экономический вестник. 2019. № 6 (44). С. 37-41.

5. Драчева, Е. Л., Мельцов А В. Проблема государственного регулирования и контроля туристской деятельности в республике Крым // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2021. – № 1(123). – С. 135-141. – DOI 10.26726/1812-7096-2021-1-135-141. – EDN VXJKZG.

6. Мельцов, А. В. Самохин М. Р. Организация учебно-тренировочных сборов в рамках спортивно-рекреационного туризма // Научный вестник МГУСиТ: спорт, туризм, гостеприимство. – 2023. – № 3(77). – С. 88-101. – EDN PHGLKB.

7. Мельцов, А. В. Самохин, М. Р., Вертилевский О. С. Организация спортивно-оздоровительных сборов в формате лечебно-оздоровительного и рекреационного туризма // Педагогика и образование: новые методы и технологии: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции, Москва, 05 октября 2023 года. – Москва: Профессиональная наука, 2023. – С. 19-24. – EDN IXTCW.

СЕКЦИЯ 2. ИНТЕГРАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК: ОПЫТ И ВЫЗОВЫ

УДК 339.187.62

Аксёнова Ю.Л. Анализ результатов работы лизинговой отрасли Республики Беларусь по итогам 2019-2023 гг.

Analysis of the results of the leasing industry of the Republic of Belarus by the results of 2019-2023

Аксёнова Юлия Леонидовна,

Магистрант,

Белорусский государственный экономический университет

Научный руководитель

Верезубова Т.А., доктор экономических наук,

Белорусский государственный экономический университет

Aksenova Yuliya Leonidovna

Master's student,

Belarusian State Economic University

Scientific adviser: Verezubova T.A., Doctor of Economic Sciences,

Belarusian State Economic University

***Аннотация.** В статье проведен статистический анализ рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь, охватывающий географическое расположение лизинговых организаций, распределение количества лизингополучателей на физических и юридических лиц, определены ключевые выводы, касающиеся анализа лизинговой деятельности на современном этапе.*

***Ключевые слова:** лизинг, лизинговая деятельность, рынок лизинговых услуг, лизинговая организация.*

***Abstract.** The article contains the statistical analysis of the leasing services market in the Republic of Belarus, covering the geographical location of leasing organizations, distribution of the number of lessees on physical and legal persons, the key conclusions concerning the analysis of leasing activity at the present stage are determined.*

***Keywords:** leasing, leasing activity, leasing services market, leasing organization.*

По состоянию на 31 декабря 2023 года в реестр лизинговых организаций Национального банка было включено 99 организаций (100 – в 2022 г., 112 – в 2021 г.). В течение 2023 года из реестра по разным причинам вышло 8 организаций и было включено 7. Географическое расположение лизинговых организаций представлено на рисунке 1.

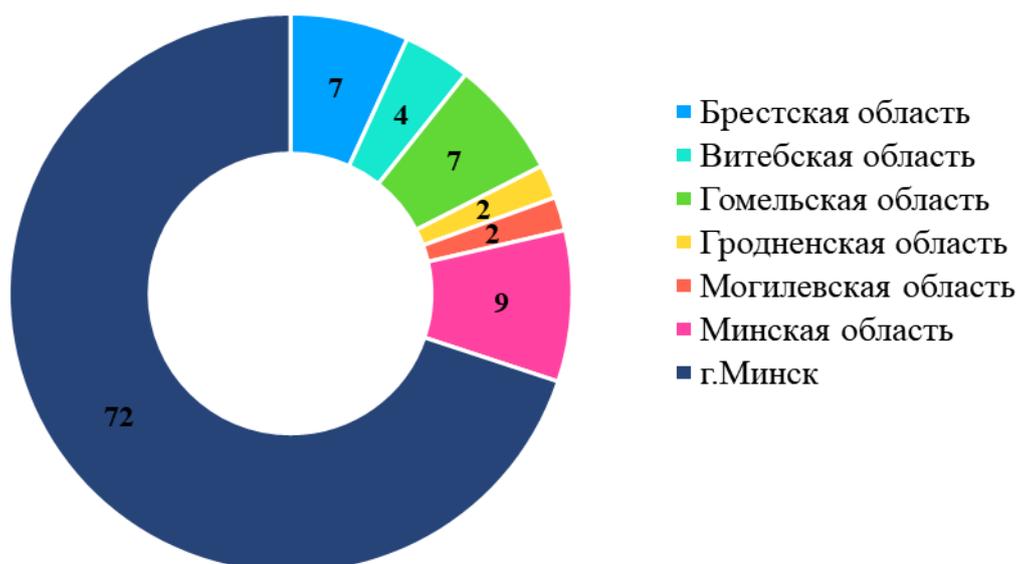


Рисунок 1 – Географическое расположение лизинговых организаций в Республике Беларусь

Примечание - Источник: собственная разработка на основе [4, с. 46].

Суммарный уставный фонд белорусских лизингодателей на 31.12.2023 года составил 1327 млн р., что на 217 млн р. (19,53 %) больше, чем на 01.01.2023 года. Доли учредителей в совокупном уставном фонде распределились следующим образом: банки – 20,81 % (из них банки-резиденты 99,97 %, банки-нерезиденты – 0,03 %), небанковские финансовые учреждения – 50,75 %, коммерческие организации – 13,27%, физические лица – 1,61 % (из них резиденты – 75,97 %, нерезиденты – 24,03 %), иные учредители – 13,55 %. По сравнению с 01.01.2023 г. произошло уменьшение доли в совокупном уставном фонде банков – на 2,18 %, небанковских финансовых учреждений – на 1,69 %, коммерческих организаций – на 0,49%, физических лиц – на 0,34 %, и увеличение доли иных учредителей на 4,69 %.

Прибыль лизинговых организаций за отчетный период 2023 год составила 246 млн р., что меньше показателя 2022 года (273,6 млн р.) на 28 млн р. или 10,09 %, но на 42 млн р. 20,60 % больше показателя 2021 года (204 млн р.). Среднесписочная численность занятых в лизинговой отрасли составила 3478 работающих (3086 – в 2022 г., 3132 – в 2021 г.) [2], [3], [4].

Распределение количества лизингополучателей – юридических лиц по областям Республики Беларусь проиллюстрировано на рисунке 2.

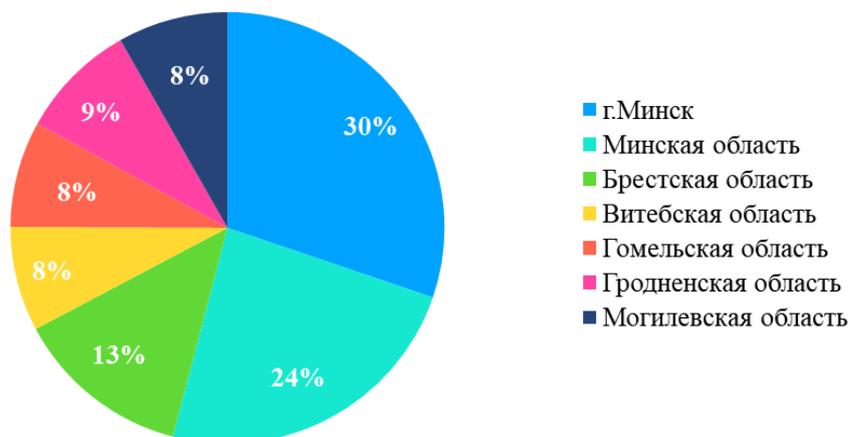


Рисунок 2 – Распределение количества лизингополучателей – юридических лиц по областям Республики Беларусь, человек

Примечание - Источник: собственная разработка на основе [4, с. 47].

Распределение количества лизингополучателей – физических лиц по областям Республики Беларусь изображено на рисунке 3.

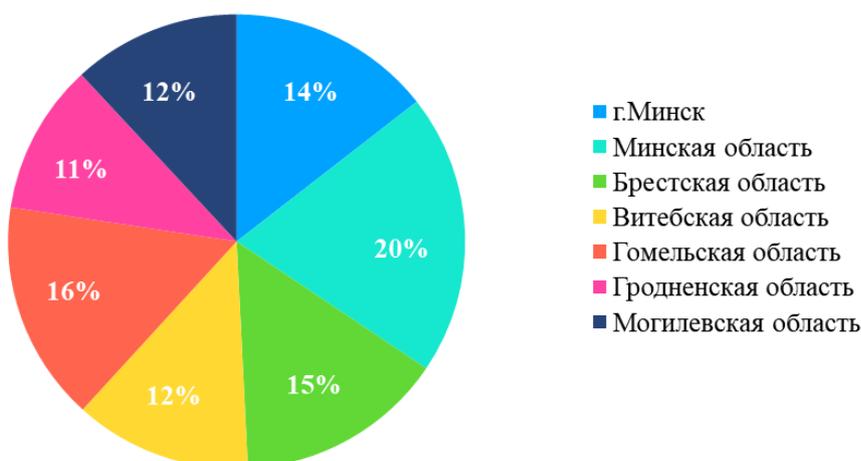


Рисунок 3 – Распределение количества лизингополучателей – физических лиц по областям Республики Беларусь, человек

Примечание - Источник: собственная разработка на основе [4, с. 47].

Наибольшее количество лизингополучателей – юридических лиц сосредоточено в г. Миске и Минской области, лизингополучателей – физических лиц практически равномерно распределены по территории страны.

Самое большое количество договоров лизинга заключается в Минской области, далее в Гомельской и Брестской областях, затем идет г. Минск, а меньше всего в Витебской, Могилевской и Гродненской областях [4, с.52-53].

Объем нового бизнеса (общая стоимость переданного в лизинг за год имущества (без НДС) лизинговых организаций, входящих в реестр Национального Банка Республики Беларусь, составил 3890 млн р. Увеличение по сравнению с 2022 годом составило 66,79 %, показатель равнялся 2332 млн р. В 2021 году объём нового бизнеса составлял 3002 млн р., рост – 29,58 % [2, с. 61], [3, с. 50], [4, с. 47].

Уровень проникновения лизинга в экономику страны вместе с банками в 2023 году составил 2,02 % к ВВП (в 2022 г. – 1,31 % , в 2021 г. – 1,88 %), 12,24 % к инвестициям в основной капитал (в 2022 г. – 9,04 % , в 2021 г. – 10,79 %) и 31,01 % к затратам на приобретение машин, оборудования, транспортных средств (в 2022 г. – 26,44 % , в 2021 г. – 29,30 %) [2, с. 63], [3, с. 48],[4, с. 47].

Из средств, направленных лизинговыми организациями в 2023 году на приобретение предметов лизинга лизинговыми организациями: 44,22 % – собственные средства, из них – 40,39 % авансы, полученные от лизингополучателей, 55,78 % – заемные средства. В 2022 году доля собственных средств равнялась 52,70 %, заемных – 47,30 %, в 2021 году 48,05 % и 51,95 % соответственно.

Всего за 2023 год лизинговыми организациями было заключено 215 180 договоров лизинга (что на 127,53 % больше, чем за 2022 г. (94 571) и на 158,33 % больше, чем за 2021 г. (83 297)). Страховые договоры в 2023 году были заключены на общую сумму 6274 млн р. В сравнении с 2022 годом общая сумма договоров возросла на 2286 млн р. (на 57,32 %) и составила 3988 млн р. В 2021 году данный показатель был 4 784 млн (рост к 2023 г. на 1 490 млн р. или на 31,15 %).

В том числе было заключено:

– в сегменте потребительского лизинга – 199 632 договора (на 26,75 % больше чем на 01.01.2023 г.) на общую сумму 1343 млн р. (2022 г. было заключено 83750 договоров на общую сумму 762 млн р.);

– в сегменте инвестиционного лизинга – 15 548 договоров (на 43,68 % больше, чем на 01.01.2023 г.). Для сравнения: В 2022 г. сумма договоров потребительского лизинга по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 12,52 %, а договоров инвестиционного лизинга – на 17,55%. 99,98% новых договоров лизинга было заключено в национальной валюте.

Из общего объема новых договоров лизинга: 3,84 % (в 2021 г. – 4,26 %, в 2022 г. – 3,7 %) – возвратный лизинг, 0,04 % (в 2021 г. – 0,17 %, в 2022 г. – 0,06 %) – международный (экспортный) лизинг, 3,07 % (в 2021 г. – 3,64 %, в 2022 г. – 1,89 %) – импортный лизинг, 0,027 % (в 2021 г. – 0,03 %, в 2022 г. – 0,002 %) – сублизинг. Исходя из данной статистики можно говорить о том, что у лизингополучателей наблюдается небольшой спрос на привлечение оборотных средств через возвратный лизинг. Также отмечается невысокий уровень развития сегмента международного лизинга и небольшое увеличение доли импортного лизинга. Это может свидетельствовать о том, что лизингодатели предпочитают приобретать необходимое импортное оборудование не напрямую у зарубежных поставщиков, а через существующих импортеров в Беларуси. Кроме того, данный факт может говорить о растущем интересе лизингополучателей к продукции белорусского производства [6].

Средняя сумма договоров лизинга с физическими лицами составила – 6727 р. (в 2022 г. – 9100 р., в 2021 г. – 13 186 р.), с юридическими лицами – 317 167 р. (в 2022 г. – 298 138 р., в 2021 г. – 227 186 р.) [4, с. 63].

В результате продолжительной тенденции наблюдается рост средней стоимости договоров лизинга в инвестиционном секторе и снижение средней стоимости договоров лизинга в потребительском секторе. Это связано с инфляционными и девальвационными процессами, увеличением срока заключаемых договоров и увеличением числа физических лиц, заключающих договора в сегменте прочих предметов лизинга [5].

В течение 2023 года было прекращено 141 168 договоров лизинга на сумму 4 019 073 553 белорусских рублей. В том числе 98,2 % из них было завершено выкупом (из них 42,47 % досрочно), возвратом предмета лизинга – 1,8 % (1,42 % досрочно) [4, с. 63].

Структура нового бизнеса в разрезе видов предметов лизинга выглядит следующим образом:

- здания и сооружения – 2,17 %,
- машины и оборудование – 36,86 %,
- транспортные средства – 55,01 %,
- иные предметы лизинга – 5,96 % [4, с. 62].

Динамика изменения распределения объема нового бизнеса по предметам лизинга в 2019-2023 гг. представлена на рисунке 4.

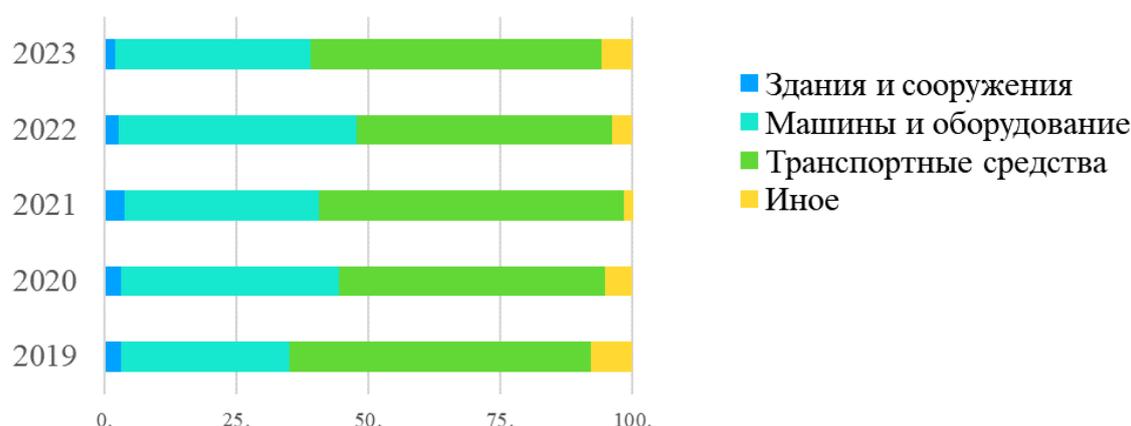


Рисунок 4 - Распределение объема нового бизнеса по предметам лизинга 2019 – 2023 гг.

Примечание: Источник: собственная разработка на основе [4, с. 62].

На 31.12.2023 г. объем лизингового портфеля лизинговых организаций, входящих в реестр Национального банка Республики Беларусь, составил 9590 млн р. (на 01.01.2022 – 7772 млн р, на 01.01.2021 – 7388 млн р.), в том числе:

– по договорам потребительского лизинга – 1422 млн р. (на 38,19 % больше чем на 01.01.2023 г.). Действовало 191331 договоров (на 68,18 % меньше чем на 01.01.2023 г.).

– по договорам инвестиционного лизинга – 8168 млн р. (на 21,14 % больше чем на 01.01.2023 г.) Действовало 45685 договоров (на 1,53 % больше чем на 01.01.2023 г.) [2, с. 65-66], [3, с. 66], [4, с. 52-53].

Объем лизингового портфеля, за исключением договоров лизинга, заключенных на льготных условиях, составил 7461 млн р. [3, с. 66].

Таким образом, можно констатировать незначительное увеличение доли договоров потребительского лизинга в совокупном лизинговом портфеле (с 13,25 % до 14,83 %), его более активный рост в сегменте потребительского лизинга, и дальнейшее увеличение средней суммы договоров в инвестиционном сегменте.

Объем лизингового портфеля организаций, входящих в реестр Национального Банка за 2019-2023 гг. представлен в таблице 3.

Таблица 3

Объем лизингового портфеля организаций, входящих в реестр Национального Банка за 2019-2023 гг.

Наименование показателя	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
Объем лизингового портфеля (млн р.)	5134	6324	7388	7772	9590
Рост к предыдущему году (%)	21 %	23,2 %	16,82 %	5,19 %	23,4 %
Отношения лизингового портфеля к объему нового бизнеса	1,9	2,5	2,46	3,33	2,47

Примечание - Источник: [4, с. 66].

На 31.12.2023 года в объеме обязательств лизингополучателей просроченная задолженность составила 227 417 536 белорусских рублей (2,37 % от общей суммы обязательств лизингополучателей). (На 31.12.2022 года – 165 937 356 белорусских рублей и 2,13 % соответственно). Таким образом, качество лизингового портфеля лизинговых организаций остается по-прежнему на высоком уровне [4, с. 68].

Исходя из результатов работы лизинговой отрасли в 2023 году, можно сделать следующие заключения:

1. Был отмечен значительный рост объема нового бизнеса на 74,05 %. Этот показатель стал рекордным за всю историю существования лизинговой отрасли в Беларуси. Это указывает на увеличение потребности экономики в инвестициях с использованием лизинга и высокую эффективность работы лизинговых компаний страны.

2. Проникновение лизинга в экономику страны существенно возросло. Объем нового бизнеса лизинговых компаний составил 2,02 % от ВВП, 12,24 % от инвестиций в основной капитал и 31,01 % от затрат на приобретение машин, оборудования и транспортных средств. Эти показатели превышают значения предыдущего года. Лизинговая отрасль Беларуси демонстрирует высокие темпы роста, сравнимые с показателями развитых стран мира. Она выступает эффективным инструментом инвестиций в обновление производственных фондов предприятий и пользуется широкой популярностью среди населения.

3. Чистая прибыль лизинговых компаний за 2023 год составила 246,1 млн белорусских рублей, что на 27,5 млн меньше, чем в 2022 году. Уровень просроченной задолженности составил 2,37 % от общей суммы обязательств лизингополучателей. Эти данные свидетельствуют о стабильной и эффективной работе лизинговой отрасли.

4. Для дальнейшего улучшения показателей и эффективности работы лизинговых компаний требуется продолжить работу по оптимизации бизнес-моделей, организационных структур и операционных процессов, включая их цифровизацию. Необходимо также устранить существующие препятствия и ограничения в законодательстве, регулирующем лизинговую деятельность в Беларуси.

Библиографический список

1. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2020 г. // С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : УП «Энциклопедикс», 2021. – 160 с.
2. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2021 г. // С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : УП «Энциклопедикс», 2022. – 126 с.
3. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2022 г. // С.В. Шиманович, А.И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2023. – 134 с.
4. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2023 г. // С.В. Шиманович, А.И. Цыбулько. – Минск : Энциклопедикс, 2023. – 134 с.
5. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ : учеб. пособие / Т.С. Колмыкова – М. : ИНФРА-М, 2010. – 204 с.
6. Лизинг это [Электронный ресурс] / Ассоциация лизингодателей. – Минск, 2020. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/lizing-eto/>. – Дата доступа: 10.06.2024.
7. Шиманович, С.В. Лизинг в Республике Беларусь. Теория и практика осуществления / С.В. Шиманович, А.И. Цыбулько, К.С. Шиманович. – Минск: Альфа-книга, 2021. – 692 с.

СЕКЦИЯ 3. ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В БИЗНЕСЕ И ЭКОНОМИКЕ

УДК 33

Власова П.Ю. Кредитный риск банка

Bank credit risk

Власова Полина Юрьевна

Магистрант Высшей школы управления и бизнеса
кафедры финансов
Белорусского Государственного экономического университета
Научный руководитель

Верезубова Т.А. Доктор экономических наук,

профессор кафедры финансов
Белорусского Государственного экономического университета
Vlasova Polina Yuryevna

Master's student at the Higher School of Management and Business
Department of Finance

Belarusian State Economic University
Scientific adviser Verezubova T.A. Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Department of Finance
Belarusian State Economic University

Аннотация. В статье авторы рассматривают вопрос кредитного риска банка. Кредитный риск является одним из основных видов рисков банка. Сложная многоаспектная задача, требующая глубокой детализации и регламентации входящих в него этапов и процедур составляет организацию процесса управления кредитным риском банка.

Ключевые слова: кредитный риск, банк, клиент, аналитика.

Abstract. In the article, the authors consider the issue of bank credit risk. Credit risk is one of the main types of bank risks. A complex multidimensional task that requires deep detail and regulation of the stages and procedures included in it is the organization of the bank's credit risk management process.

Keywords: credit risk, bank, customer, analytics.

Риск – это ситуативная характеристика деятельности любого производителя, в том числе банка, отражающая неопределенность ее исхода и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха. Риск, как правило, выражается вероятностью получения таких нежелательных результатов, как потери прибыли и возникновения убытков следствии неплатежей по выданным кредитам, сокращение ресурсной базы, осуществление выплат по операциям и т. п. Но в то же время можно отметить, что чем ниже уровень риска, тем ниже и вероятность получить высокую прибыль.

Кредитный риск является одним из основных видов рисков банка. Сложная многоаспектная задача, требующая глубокой детализации и регламентации входящих в него

этапов и процедур составляет организацию процесса управления кредитным риском банка. Для создания развитой системы банковского менеджмента в целом и рисками в частности, отвечающей требованиям регулирующих органов и международных стандартов, а также позволяющей управлять соотношением риск/доходность и поддерживать совокупный риск банка на приемлемом уровне необходимо наличие эффективного кредитного риск-менеджмента, который в свою очередь является необходимым и основополагающим условием.

Для оценки кредитного риска в первую очередь необходимо определить к какому виду относится данный риск.

Национальный банк Республики Беларусь выделяет следующие основные виды банковских рисков:

- кредитный риск, выражаемый в возможности потерь банком финансового актива в результате неспособности контрагентов исполнить свои обязательства по выплате процентов и основной суммы долга в соответствии с условиями договора;

- страновой риск, который проявляется из-за изменения текущих или будущих политических или экономических условий в стране в той степени, в которой они могут повлиять на способность страны, фирм и других заемщиков отвечать по обязательствам внешнего долга;

- рыночный риск, который включает в себя процентный риск торгового портфеля, фондовый, валютный и товарный риски;

- риск ликвидности, который включает в себя риск фондирования ликвидности и рыночный риск ликвидности;

- операционный риск, который включает в себя правовой риск, киберриск и др.;

- стратегический риск;

- риск потери деловой репутации банка (репутационный риск);

- риск концентрации.

Также существует классификация банковских рисков, представленная в **таблице 1**.

Таблица 1

Классификация банковских рисков

Группа рисков	Класс риска	Категория риска
внешние риски	риски операционной среды	-правовые риски; -риски конкуренции; -экономические риски; -рынок страны.
внутренние риски	риски управления	-риски неэффективной организации управления; -риск неэффективности принимаемых решений; -риск мошенничества; -риск потери деловой репутации.
	риски предоставления финансовых услуг	-технологический риск; -операционный риск; -риск внедрения новых финансовых инструментов; -стратегический риск
	финансовые риски	-рыночный риск: -фондовый, процентный, -валютный, -кредитный, -риск заемного капитала, -внебалансовый риск.

Примечание – собственная разработка

Для того чтобы сформировать максимально четкое представление о кредитном риске, необходимо более детально рассмотреть факторы, которые влияют на возникновение данного риска. После исследования экономической литературы был сделан вывод о наличии целого ряда мнений о классификации вышеуказанных факторов, который представлен в **таблице 2**.

Таблица 2

Классификация факторов кредитного риска

Признак	Фактор риска
по источнику возникновения	-внутренние; -внешнее;
по масштабам возникновения	-макроэкономические факторы; -факторы, связанные с деятельностью банка; -факторы, связанные с Кредитополучателем.
по источнику средств погашению задолженности	-исполнение обязательств за счет первичных источников; -исполнение обязательств за счет вторичных источников.

Примечание – собственная разработка.

Из данных таблицы видно, что существующие классификационные признаки достаточно полно характеризуют причины возникновения убытка у депозитных организаций. Но, по мнению разных авторов, корректнее оценивать причины возникновения риска сточки зрения предполагаемых источников погашения задолженности, что означает: отталкиваясь от того, на какой источник погашения выявленный риск будет оказывать влияние в перспективе.

На примере ЗАО «МТБанк» рассмотрим анализ состава и структуры кредитного портфеля банка.

ЗАО «МТБанк», образованный в 1994 году, – один из средних банков Республики Беларусь с иностранным капиталом. В течение многих лет он является неотъемлемой частью банковской системы страны, важнейшей составляющей ее стабильности. Банк объединяет в себе огромный профессиональный опыт и богатые традиции, имеет репутацию надежного партнера.

Группа ЗАО «МТБанк» (Группа Банка) в 2023 году достигла следующих финансовых результатов:

- чистая прибыль – 52,7 млн р.;
- чистый комиссионный доход получен в размере 156,4 млн р.;
- операционные расходы составили 143,6 млн р.;
- коэффициент достаточности общего капитала – 19,2 %;

В 2023 году основные изменения статей финансовой отчетности Группы Банка обусловлены снижением объемов корпоративного кредитования в связи с ухудшением финансового состояния предприятий и снижением спроса на кредиты. Важнейшей задачей ЗАО «МТБанк» на перспективу является дальнейшее развитие и наращивание ресурсного потенциала с целью выполнения установленных Национальным банком экономических нормативов безопасного ведения банковского дела.

Управление кредитным риском в Банке организовано на уровне клиента (группы взаимосвязанных должников) и кредитного портфеля. В Банке внедрена многоуровневая система лимитов, включающая в себя как лимиты верхнего уровня, так и сублимиты, устанавливаемые на группы операций и отдельных контрагентов, и полномочия, что позволяет минимизировать уровень кредитного риска, увеличивает скорость принятия решения и сокращает трудозатраты.

В Банке действует система внутренних кредитных рейтингов и скоринговые модели (применяются для клиентов сегмента «Микро» и розничных заемщиков в автоматизированных технологиях), обеспечивающие дифференцированную оценку вероятности неисполнения/ненадлежащего исполнения контрагентами обязательств. В их основе – экономико-математические модели оценки параметров риска.

Ниже будет представлена динамика и структура кредитного портфеля ЗАО «МТБанк» по типам клиентов за 2022-2024 гг в таблице 3.

Таблица 3

Динамика состава и структуры кредитного портфеля ЗАО «МТБанк» по типам клиентов за 2022–2024 гг.

Тип клиентов	Годы						Темп роста, %	
	01.01.2022		01.01.2023		01.01.2024		2023/2022	2024/2023
	тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс.р.	%		
государственные компании	341679	12,0	621839,50	22,5	702256,7	25,4	181,90	112,90
частные компании	1621416	57,1	1572563,00	56,9	1556577,7	56,3	96,90	98,90
физические лица	854388	30,1	547218,70	19,8	483837,3	17,5	64,04	88,40
другие средства	23016	0,8	22109,85	0,8	22118,3	0,8	96,06	100,03
итого	2754709	100,0	2763731,00	100,0	2764790,0	100,0	99,99	99,99

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [5, 6, 7].

По данным таблицы 2.5 можно сделать следующие выводы и обобщения: наибольший удельный вес как на 01.01.2022 г., 01.01.2023 г. так и на 01.01.2024 г. представляют частные компании. В 2022 году состав частных компаний в кредитном портфеле ЗАО «МТБанк» – 1621416 млн р., в 2023 году отмечено снижение до 1572563 млн р., а в 2024 году состав частных компаний в кредитном портфеле Банка снова снизился до 1556578 млн р.

Система управления кредитным риском несколько отличается от обычной схемы специальным набором инструментов и мер ограничения (снижения) кредитного риска.

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что качество кредитов физическим лицам ЗАО «МТБанк» также высокого качества: на долю кредитов с высоким рейтингом приходится около 92,3–96,4 %, причем увеличение их доли за 2022–2023 гг. составило 0,9 п.п., а к 2024 г. в сравнении с 2023 г. отмечено снижение на 0,2 п.п. На долю индивидуально обесцененных кредитов приходится около 0,3–0,5 %.

В таблице 4 приведены данные по качеству кредитов физическим лицам.

Таблица 4

Качество кредитов физическим лицам в ЗАО «МТБанк» в 2022–2024 гг.

Годы		Не просроченные и не обесцененные			Просроченные, но не обесцененные	Индивидуально обесцененные
		высокий рейтинг	стандартный рейтинг	ниже стандартного рейтинга		
01.01.2022	тыс.р.	579244,0	11562,0	12376,0	847,0	2796,0
	%	95,5	1,9	2,0	0,1	0,5
01.01.2023	тыс. р.	516700,7	15602,0	11049,0	1389,0	2478,0
	%	96,4	1,8	1,3	0,2	0,3
01.01.2024	тыс.р.	465451,5	8225,0	7257,0	968,0	1935,0
	%	96,2	1,7	1,5	0,2	0,4

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [4].

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что качество кредитов физическим лицам ЗАО «МТБанк» также высокого качества: на долю кредитов с высоким рейтингом приходится около 92,3–96,4 %, причем увеличение их доли за 2022–2023 гг. составило 0,9 п.п., а к 2024 г. в сравнении с 2023 г. отмечено снижение на 0,2 п.п. На долю индивидуально обесцененных кредитов приходится около 0,3–0,5 %.

Динамика просроченных, но не обесцененных кредитов в ЗАО «МТБанк» неоднозначна на протяжении последних трех лет: к 2023 г. в сравнении с 2022 г. отмечается увеличение по кредитам юридическим лицам на 95 тыс. р., или на 5,3 %, по кредитам физическим лицам – на 542 тыс. р., или на 64 %. К 2024 г. в сравнении с 2023г. показатели по кредитам юридическим лицам снизились на 94 тыс. р., или на 5,2 %, по кредитам физическим лицам – на 421 тыс. р., или на 30,3 %.

Таким образом, кредитный портфель ЗАО «МТБанк» увеличился за 2022–2023 гг. на 9 022 тыс. р. или на 0,33 % на фоне уменьшения кредитов на 1,18 % и существенного сокращения займов – на 23,17 %. А к 2024 г. в сравнении с 2023г. прирост кредитного портфеля составил 1059 тыс. р. (0,038 %).

Кредитный риск белорусских банков остается высоким. Риск и бизнес – это два неразделимых понятия, избежать кредитный риск нельзя, его можно только минимизировать. Только благодаря комплексному подходу к решению проблем безопасности и правильному сочетанию различных ее составляющих можно чувствовать себя в безопасности.

Несмотря на то, что управление кредитным риском – наиболее развитая сфера в банковской системе Республики Беларусь, в настоящее время банки зачастую не располагают надежно разработанным процессом управления кредитным риском.

Основной причиной возникновения потерь банков по кредитным операциям является использование методик оценки кредитоспособности клиента, не учитывающих ряд факторов кредитного риска. Обычно банк оценивает способность кредитополучателя вернуть

долг на основе данных за прошедший период, используя при этом показатели предыдущих финансовых отчетов в сочетании с информацией из отчетов бюро кредитных историй и сравнительные показатели финансовой деятельности.

Управление банковскими операциями прежде всего включает менеджмент рисками, связанными с банковским портфелем, с набором активов, которые обеспечивают банку прибыль от своей деятельности. Основой же управления какими-либо финансовыми активами банка выступает принцип диверсификации активов, позволяющий расширить спектр банковских доходов. Это, в свою очередь, служит основой стабильности финансово-кредитного института в условиях конъюнктурных изменений.

Существуют общие причины возникновения банковских рисков и тенденции изменения их уровня. Во всех случаях риск должен быть определен и измерен.

Изучение состояния и трендов национального кредитного рынка Республики Беларусь позволило выявить следующие глобальные его особенности, присущие банковскому сектору в целом:

- ухудшение финансового положения должников;
- снижение деловой активности бизнес-структур и уровня доходов населения;
- закредитованность организаций и граждан;
- сохранение практики директивного кредитования;
- внешнеэкономические факторы и др.

Наряду с ними, на наш взгляд, существует ряд специфических локальных проблем, характерных как для отдельных кредитных организаций, так и их групп.

Для достижения минимизации кредитных рисков используется большой арсенал методов, включающий формальные, полужформальные и неформальные процедуры оценки кредитных рисков. Хотя современный методический инструментарий направлен на облегчение принятия кредитных решений, он далеко не идеален и в ряде случаев может даже дезориентировать банковских специалистов. Аналогичная ситуация характерна и для самого механизма устранения рисков, также основанного на детальном расчете, схемы которых могут содержать методологические изъяны. Рассмотрим некоторые проблемы, возникающие в подобных обстоятельствах.

Одним из классических способов минимизации кредитных рисков является внесение кредитором залога. Однако такой путь не гарантирует успеха кредитной политике банка. Одной из причин этого является возникающая при управлении кредитными рисками рефлексивная взаимосвязь между кредитом и залогом. Впервые этот эффект был системно проанализирован Дж. Соросом в качестве частного случая его общей теории рефлексивности. Раскроем суть данной теории применительно к процессу управления кредитными рисками.

Между кредитом и залогом существуют прямые и обратные связи. При этом залог

трактуются максимально широко – как нечто, определяющее кредитоспособность должника независимо от того, передается оно в действительности в залог или нет. В качестве залога может выступать либо собственность, либо ожидаемый в будущем приток дохода, т.е. то, что заимодавец считает обладающим ценностью. Основная сложность при определении истинной стоимости залога заключается в том, что его рыночная цена является плавающей величиной и зависит от фазы экономического цикла. Так, сильная экономика с высокой кредитной активностью, как правило, поднимает оценки активов и увеличивает объемы поступающих доходов, служащих для определения кредитоспособности кредитополучателя; на траектории экономического спада ценность залоговых активов стремительно падает.

Таким образом, для адекватной оценки стоимости залога необходимо учитывать будущую динамику народнохозяйственной конъюнктуры, т.е. принятие микроэкономических решений зависит от макроэкономической ситуации. Это предопределяет необходимость проведения кредитными институтами макроэкономических прогнозов для разработки эффективной кредитной политики.

В банковской практике проблема кредитоспособности клиента всегда была и остается одной из основных. Кредитоспособность толкуется не только как возможность вернуть основную сумму долга и проценты по нему, но и как желание клиента выполнить свои обязательства. Поэтому способность к возврату кредита связывается с моральными качествами клиента, его репутацией, мастерством и сферой деятельности, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможностью генерировать денежные потоки в процессе производства и обращения.

Процесс анализа и оценки кредитоспособности клиента на современном этапе состоит из двух этапов: оценка моральных и этических качеств кредитополучателя, его репутации и намерений по возврату кредита и прогнозирование платежеспособности кредитополучателя на перспективу. Оценивая кредитоспособность клиента, банковское учреждение фактически определяет уровень кредитного риска, который она примет на себя, устанавливая кредитные отношения с этим клиентом. Каждый банк сам формулирует собственную документально оформленную и утвержденную правлением банка методику оценки кредитоспособности кредитополучателя. Банки определяют основательные и технически взвешенные критерии экономической оценки финансовой деятельности кредитополучателя и методы проведения анализа.

Банки в процессе анализа могут разрабатывать и применять собственные системы показателей и группы методов, выбор которых зависит прежде всего от специфики того сегмента рынка, который обслуживает банк (отраслевые особенности, категория кредитополучателей), а также от уровня специализации банка (ипотечный, инвестиционный, торговый), видов кредитов (краткосрочные, долгосрочные), стратегии и политики банка

(надежность, рискованность, агрессивность), уровня квалификации кредитных работников, уровня организации и технического обеспечения аналитической работы в банке.

В процессе анализа кредитного риска многие банки используют различные источники информации, которые в целом состоят из трех групп: информация, полученная непосредственно от клиента; внутрибанковская информация; внешние источники информации.

К первой группе относятся:

- финансовая и бухгалтерская отчетность;
- документация, которая подтверждает правовой и юридический статус клиента: устав, договор учредителей, свидетельство о регистрации, данные о юридический адрес и т.п.;
- документация, связанная с кредитным мероприятием – технико-экономическое обоснование, расчеты ожидаемых поступлений от реализации проекта, для средне и долгосрочных кредитов – бизнес-план, копии контрактов, договоров и других документов, касающихся реализации мероприятия, обязательства по обеспечению своевременного возврата кредита (договор залога, гарантийный лист, страховое свидетельство и т.д.);
- информация, полученная в процессе предварительной беседы с будущим кредитополучателем, во время которой кредитный работник должен оценить моральные, этические и профессиональные качества работников предприятия (директора, заместителей директора, главного бухгалтера), определить перспективы развития и роста, выявить специфические особенности и детали, связанные с данным кредитом, сформировать мнение о клиенте.

Все данные, полученные во время встречи с клиентом, должны быть регистрируемые и храниться в кредитном деле. Во многих банках разработаны специальные формуляры и анкеты, состоящие из стандартизованных вопросов, на которые должен дать ответы клиент:

- дополнительная информация, которая подается по требованию банка;
- справки о наличии счетов в других банках;
- выписки со счетов в других банках;
- справки из налоговой инспекции;
- справки о юридических правах на залог;
- техническая документация, связанная с некоторыми видами залога и т.п.

Внутрибанковские источники информации, относящиеся ко второй группе, состоят из сведений о предыдущих контактах с клиентом, в сфере как кредитных, так и не кредитных отношений. Большое значение в этом случае имеют архивы банка, такие как картотека кредитной информации (ККИ), где хранятся данные о кредитах, которые ранее были выданы клиенту, задержки и нарушения при погашении кредита.

Создание и ведение ККИ должно стать для банков одним из неотложных задач. В

некоторых развитых странах эта проблема решается на уровне государства, и банки обязаны вести такие картотеки, которые становятся составными частями общегосударственной системы контроля по кредитам.

К третьей группе источников информации относятся сведения, полученные за пределами банка, которые поступили:

- от департамента банковского надзора;
- других банков, которые обслуживали данного клиента;
- деловых партнеров, имевших контакты с кредитополучателем;
- средств массовой информации рекламы, рейтинги, данные об участии в выставках, объявления и т.д.;

- статистических агентств и статистических информационных сборников, откуда можно взять данные об общем состоянии производства в отрасли и перспективы развития, а также о месте предприятия и его продукции на рынке;

- посещение предприятия, в процессе которого важно выявить уровень компетенции сотрудников, которые возглавляют бухгалтерскую, финансовую и маркетинговые службы, административный аппарат, составить представление о составе и состоянии имущества предприятия, оценить качество и конкурентоспособность продукции и услуг предприятия, возможности экспорта, зависимость от источников сырья и т.д.

Каждый информационный источник служит для освещения конкретного стороны деятельности клиента, когда анализируется его кредитоспособность, но наиболее важной является информация, добытая из рыночных источников вне банка. Во-первых, благодаря тому, что существует много разнообразных рыночных источников получения информации, обеспечивается объективность и разносторонность анализа. Во-вторых, именно рынок первым реагирует на изменения в состоянии предприятия еще до того, как эти изменения найдут отражение в финансовой отчетности. Задача кредитного работника заключается прежде всего в проверке сигналов, поступающих из рыночных источников информации и выявлении причин их возникновения.

Всесторонний и подробный анализ всей информации позволяет оценить кредитный риск клиента, который фокусируется на пяти основных аспектах:

- финансовый аспект, который определяет способность кредитополучателя генерировать денежный поток, достаточный для погашения кредита;

- отраслевой аспект, который отражает процессы развития отрасли и конкурентные позиции клиента и является составной частью общего кредитного риска;

- управленческий аспект, который оценивает качество менеджмента и эффективность руководства;

- аспект качества обеспечения кредита, который определяет уровень контроля за

залогом со стороны банка, а также возможности и условия реализации;

– морально-этический аспект, который отражает готовность кредитополучателя к возврату кредита.

Оценка финансового состояния кредитополучателя – юридического лица осуществляется по следующим направлениям анализа его производственной деятельности: объем реализации; отчет о прибылях и убытках; рентабельность; ликвидность; денежные потоки (движение средств на счетах кредитополучателя); состав и динамика дебиторской и кредиторской задолженности; себестоимость продукции.

Должны быть учтены также факторы субъективного характера: эффективность управления; рыночная позиция кредитополучателя и его зависимость от циклических и структурных изменений в экономике и отрасли; наличие государственных заказов и государственная поддержка кредитополучателя и т.д.; погашения кредитной задолженности кредитополучателя в прошлом.

В настоящее время перед аналитиками банков стоит сложная задача по определению того, какую методику и в какое время целесообразно применять для оценки кредитных рисков. Ситуация осложняется еще и тем, что пока не существует никаких объективных критериев для такого упорядочения научно-методического инструментария кредитных институтов.

При отражении в бухгалтерском учете процентных доходов по кредитам банки руководствуются Инструкцией по признанию в бухгалтерском учете доходов и расходов, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь в редакции от 29.12.2018г. № 125.

Знание механизма воздействия финансового капитала на уровень прибыльности собственного капитала и уровень финансового риска позволяет целенаправленно управлять как стоимостью, так и структурой капитала предприятия. Можно отметить, также, что данная методика почти не используется в практике белорусских банков, однако может быть полезна при определении кредитоспособности кредитополучателя, так как затрагивает анализ наиболее важной экономической категории – прибыли.

Совокупного кредитного риска с учетом его прогнозного значения, банк может применить ряд мероприятий, направленных на минимизацию реального уровня риска (таблица 5).

Таблица 5

**Предложения по совершенствованию системы управления активами банка,
подверженными кредитному риску**

Предложение	Выводы
эффект финансового рычага	позволяет оптимально определить величины будущих кредитов, и, соответственно, увеличения рентабельности собственного капитала.
модель скоринговой оценки	позволит более точно оценивать кредитные риски в соответствии с социально-демографическими характеристиками кредитополучателей, так и варьировать условия кредита для кредитополучателей с разной степенью кредитного риска
кредитный мониторинг	Позволяет своевременно отслеживать изменения кредитоспособности клиентов и оперативно осуществлять соответствующие действия по минимизации убытков банка

Примечание – Источник: собственная разработка.

Библиографический список

1 Анализ эффективности управления риском в банке [Электронный ресурс] // . – 2022. – Режим доступа: <http://iig.ru/Company/News/Publications/art2/>. – Дата доступа: 09.06.2024.

2 Банковский Кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 25 октября 2000 г. № 441-3 : Принят Палатой Представителей 3 октября 2000 г. : одобрен Советом Республики 12 октября 2000 г. ; в ред. Закона Республики Беларусь от 14 октября 2022 г. № 213-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. Центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2024.

3 Направления деятельности ЗАО «МТБанк» [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЗАО «МТБанк». – Режим доступа: <http://www.mtbank.by/about/general/>. – Дата доступа: 13.06.2024.

4 Отчетность банка // Официальный сайт МТБанк [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа: <https://www.mtbank.by/about/reporting/>. – Дата доступа: 11.06.2024.

5 Примечание к бухгалтерской отчетности ЗАО «МТБанк» за 2021 году [Электронный ресурс] // . – 2023 – Режим доступа: https://www.mtbank.by/files/up/13593/_signed.pdf. – Дата доступа: 10.06.2024.

6 Примечание к бухгалтерской отчетности ЗАО «МТБанк» за 2022 году [Электронный ресурс] // . – 2023. – Режим доступа: https://www.mtbank.by/files/up/13598/_signed.pdf Дата доступа: 10.06.2024.

7 Примечание к бухгалтерской отчетности ЗАО «МТБанк» за 2023 году [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: https://www.mtbank.by/files/financial_statements.pdf - Дата доступа: 10.06.2024.

СЕКЦИЯ 4. МОЛОДЕЖЬ И ИСКУССТВО: КРЕАТИВНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 391

Янченко А. А., Сысоева О.Ю. Поведенческие настроения поколения Альфа и их влияние на fashion дизайн

Behavioral moods of the Alpha generation and their influence on fashion design

Сысоева О.Ю.,

доцент кафедры дизайна костюма РГУ им. А.Н. Косыгина

Янченко А.А.,

студент

РГУ им. А.Н. Косыгина

Syssoeva O.Yu.,

Associate Professor, Department of Costume Design

RSU named after A.N. Kosygina

Yanchenko A.A., student

RSU named after A.N. Kosygina

Аннотация. Статья посвящена исследованию поведенческих настроений поколения Альфа и их воздействию на fashion дизайн. В статье рассматриваются особенности мировоззрения и потребительского поведения представителей поколения Альфа. Цель исследования – проанализировать реакцию модных домов и дизайнеров на потребности и вкусы поколения Альфа, а также проследить влияние поколения на модную индустрию в целом. Статья будет полезна как специалистам в сфере моды, так и всем, кто интересуется взаимосвязью между поведенческими особенностями нового поколения и модной культурой.

Ключевые слова: поколение Альфа, дети, технологии, цифровые платформы, виртуальные миры, мода, маркетинг, модные дома.

Abstract. The article is devoted to the study of the behavioral attitudes of the Alpha generation and their impact on fashion design. The article examines the features of the worldview and consumer behavior of representatives of the Alpha generation. The purpose of the study is to analyze the reaction of fashion houses and designers to the needs and tastes of the Alpha generation, as well as to trace the influence of the generation on the fashion industry as a whole. The article will be useful both to specialists in the field of fashion and to anyone interested in the relationship between the behavioral characteristics of the new generation and fashion culture.

Keywords: generation Alpha, children, technology, digital platforms, virtual worlds, fashion, marketing, fashion houses.

Теория поколений – это концепция, которая предполагает, что каждое поколение людей имеет свои убеждения, ценности, поведенческие особенности. Поколение Альфа – это дети, рождённые после 2010 года. Они значительно отличаются от предыдущих, так как среда для их формирования включает в себя современные технологии, виртуальные миры, и это отражается в различных сферах, включая моду и дизайн. Предметом исследования данной

статьи является влияние поколения Альфа на развитие моды. В статье рассматриваются такие особенности поколения, как потребность в гаджетах, стремление к самовыражению через моду, внимание к экологичности и удобству одежды.

В последнее время можно увидеть особый интерес модных домов к молодому поколению, так как они являются потенциальными потребителями. При создании и дальнейшем продвижении коллекций дизайнеры учитывают увлечения современных детей – стремятся разговаривать с ними на одном языке. Поколение Альфа обладает своими поведенческими особенностями, взглядами, интересами, поэтому оказывает значительное влияние на индустрию моды. Сотрудничество модных домов с поколением Альфа является одним из ключевых направлений развития индустрии в современном мире.

Термин Альфа определяется как начало чего-то нового. Безусловно, технологический прогресс оказал сильное воздействие на развитие поколения Альфа: уже с раннего возраста у детей появляются смартфоны, планшеты и другие электронные устройства. Постоянный доступ к информации сформировал у детей поколения Альфа высокую технологическую грамотность, умение адаптироваться к новым инновациям. Стоит отметить, что в современных реалиях дети проводят значительное время в интернете, где находят вдохновение, идеи и тренды в области моды. Социальные сети, видеохостинги, онлайн-платформы стали мощным инструментом для формирования вкуса и стиля наряду с традиционными источниками модной информации. Благодаря цифровым платформам молодые люди получают доступ к уникальным брендам и дизайнерской одежде. На сегодняшний день в интернете поколению Альфа интересны короткие видео, а длинные ролики и статьи уходят на второй план, поэтому социальная сеть TikTok стала настолько популярной. Модные дома учитывают эту тенденцию, поэтому стремятся найти взаимопонимание с молодым поколением. Ещё в 2018 году компании Calvin Klein и Ralph Lauren были первыми в освоении данной социальной сети. Сейчас такие марки, как Dolce & Gabbana, Prada, Gucci имеют аккаунты в TikTok с большим количеством подписчиков. Платформа стала хорошей возможностью для продвижения компаний среди молодого поколения. Просмотр небольших роликов, обилие информации в интернете формирует клиповое мышление у детей, из-за этого информация стала восприниматься в ярких визуальных образах и коротких фрагментах. В настоящее время основная задача для представителей модной индустрии – удержать внимание потребителя. Необходимо создание красивого изображения, использование спецэффектов, инфографики, чтобы продукция запомнилась.

Для установления большей эмоциональной связи с молодым потребителем компании используют «Сторителлинг» – это приём, позволяющий продвигать продукт и доносить ценности бренда, используя формат захватывающих историй. Желание погрузиться в мир любимого персонажа сформировал новый тренд в мире моды – «коры». В 2020–2021 годах

в Тiк-Ток начали появляться ролики с изображениями одежды, интерьера и пейзажей, которые объединены одной тематикой. Подобные видео получили название с суффиксом «Core». В конце 2022 года тренд обрёл популярность в моде. Знакомство с маркой одежды у современных детей происходит в виртуальном пространстве – социальных сетях, популярном видеоблоге или в компьютерной игре. Компании всё чаще создают коллаборации с разработчиками видеоигр, чтобы заявить о себе юным покупателям, так как они практически не смотрят кабельное ТВ, в Интернете прибегают к блокировке рекламы.

Следует отметить некоторые примеры успешного сотрудничества: модный дом Gucci создал виртуальные версии своих подиумных коллекций и рекламных кампаний в Animal Crossing (Рис.1), Roblox и Pokémon Go. Ранее Burberry разработали «скины» для персонажей игры Honor of Kings (Рис.2).



Рисунок 1. Animal Crossing и Gucci

Рисунок 2. Burberry и Honor of Kings

H&M сделал аналогию своего магазина во вселенной The Sims (Рис.3).



Рисунок 3. H&M и The Sims

Виртуальная одежда набирает популярность у поколения Альфа не только в компьютерных играх. За последнее время появились маркетплейсы, продающие (NFT) цифровую одежду, а в приложениях стало возможно примерять вещи известных брендов и начинающих дизайнеров в дополненной реальности. Менять виртуальные образы дешевле, чем реальные, при этом человек может выглядеть всегда по-новому для подписчиков в

социальной сети. На данный момент нельзя утверждать, что поколение Альфа является главным потребителем цифровой одежды, но по прогнозам маркетологов это произойдет в будущем.

Как и представители предыдущих поколений, дети Альфа имеют своих кумиров. В качестве лидеров мнений для нового поколения выступают блогеры. Интерес поколения Альфа к блогерам учитывают представители модных домов и приглашают их для продвижения. Как пример, российская марка Noble People¹ в качестве амбассадора выбрала Анастасию Князеву, телеведущую детской передачи на канале «СТС Kids»².

Помимо блогеров, марки работают с лидерами в определенной сфере. Например, важной сферой подобного направления становится спорт. Так, компания Gloria Jeans в 2023 году пригласила Камилу Валиеву – кумира поколения Альфа, российскую фигуристку, выступающую в одиночном катании, в качестве амбассадора своих ценностей и презентации новой коллекции одежды, а также выступила официальным партнером чемпионата России по фигурному катанию 2024 года. Детская марка Asoola³ тоже взаимодействует со спортом: дизайнеры в 2023 году выпустили лимитированную коллекцию с футбольным клубом «Зенит». Подобные маркетинговые стратегии свидетельствуют о том, что дети стремятся выглядеть и добиваться таких же результатов, как и кумир, в свою очередь, марки хотят найти общий язык с юным покупателем.

Другой яркой поведенческой характеристикой поколения Альфа является стремление к индивидуализму и самовыражению: они не боятся экспериментировать с образами, цветами, фактурами и формами, выражая свою уникальность через моду. Сегодня дети сами выбирают себе одежду, а к родителям могут обратиться за советом. Это существенное отличие от предыдущих поколений, для которых было характерно доминирование родительского мнения. На формирование стиля детей неосознанно влияют родители-миллениалы, рожденные в период с 1984-2000г. Представители нового поколения, видя покупки своих родителей, перенимают их эстетику, которая выражается в обилии пастельных тонов, минималистичных шрифтах и зарисовках в стиле Анри Матисса. Дети поколения Альфа становятся маленькой версией миллениалов. «Чем больше родители удовлетворяют ежедневные потребности ребенка с помощью конкретных марок, тем чаще дети будут идентифицировать себя с этой маркой с самого раннего возраста», – подчеркнула Хизер Дреч, доцент кафедры маркетинга в Университете штата Северная Каролина.

¹ Noble People — ведущий российский оптовый производитель детской одежды, школьной формы и аксессуаров. Коллекции бренда включают линейки для мальчиков и девочек от 1 года до 14 лет.

² «СТС Kids» — российский детский телеканал, начавший вещание 6 июля 2018 года.

Целевая аудитория телеканала — дети в возрасте от 6 до 10 лет.

³ Asoola — сеть магазинов одежды и аксессуаров для детей от 3 до 14 лет. Ассортиментный ряд включает множество разнообразных по цвету и формам моделей повседневной, школьной, спортивной и праздничной одежды.

Происходит стирание границ между понятиями «детская» и «взрослая» одежда, потому что дети поколения Альфа хотят выглядеть так же, как их родители. Это желание сформировало тренд, который получил название «mini me». Главная особенность «mini me» – это создание копии взрослой одежды. В 2023 году Симон Жакмюс, основатель модного дома Jacquemus, который относится к поколению миллениалов, представил свою первую детскую коллекцию в стиле «mini me».

Важно отметить, что на развитие вкуса влияет среда, в которой растёт ребёнок. В детском интерьере мы видим преобладание сложных оттенков, а также дорогих материалов. Использование пластиковой мебели, гендерно-ориентировочных цветов и рисунков с супергероями осталось в прошлом. Производители мебели всё чаще приглашают к сотрудничеству дизайнеров-миллениалов для создания соответствующего продукта. Ярким примером является ассортимент Crate & Kids⁴ с Domino⁵. «Эти предметы разработаны с учетом потребностей детей и родителей», – сказала директор по контенту Domino Кейт Берри. Склонность к утончённому стилю наблюдается и в моде.

Поколение Альфа обращает особое внимание на устойчивость и этичность в производстве одежды, отдавая предпочтение маркам, которые заботятся об окружающей среде. Этот тренд оказывает влияние на дизайнеров, стимулируя их создавать более сознательные и экологически чистые коллекции. Российские компании Koa-ala Sleep⁶, Teeny Boo⁷, Twinklestories⁸ создают детские коллекции из органического хлопка. Marushik⁹ использует пуговицы, изготовленные из корозо – материала, получаемого из плодов южноамериканской пальмы *Phytelephas Macrocarpa*. Стремление к экологичности в производстве одежды стало мировой тенденцией. Stella McCartney отказывается от натуральной кожи, меха или пуха, отдавая предпочтение органическому хлопку и вискозе. Модный дом Dolce&Gabbana практикует ресайклинг – повторную переработку отходов своей продукции.

В первую очередь для современных детей в одежде важен комфорт. Издание PROfashion в своем исследовании провело опрос представителей поколения Альфа: «Удобство влияет на настроение и продуктивность», – отметила 14-летняя Вероника; «Даже самую модную вещь она не наденет, если швы колются или рукава узкие, например. Джинсы и брюки только на резинке, обувь на липучках, платья просторные», – рассказала мама 9-летней Жени; «Одежда должна быть посвободнее», – подтвердил Роберт, 11 лет.

⁴ Crate & Kids – канадская торговая марка мебели и аксессуаров для детского интерьера.

⁵ Domino – американский журнал, посвящённый интерьерам для дома.

⁶ Koa-ala Sleep – марка органической одежды для сна и отдыха для детей от 0 до 7 лет.

⁷ Teeny Boo – российская марка одежды и аксессуаров для новорожденных и детей до двух лет.

⁸ Twinklestories – российский бренд одежды и обуви, созданный в 2018 году Марией Зайцевой.

⁹ Marushik – молодой российский бренд детской одежды, созданный в Москве. Основной идеей бренда стало создание максимально удобного и сочетающегося гардероба для малышей и взрослых.

Таким образом, поведенческие настроения поколения Альфа оказывают значительное влияние на fashion дизайн, способствуя разнообразию и креативности в мире моды. Молодежь этого поколения активно исследует свой стиль, не боится экспериментировать и выделяться из толпы. Дизайнеры, в свою очередь, отвечают на эти потребности, создавая инновационные и уникальные коллекции, которые отражают дух времени и запросы современного поколения.

Библиографический список

1. Дмитрий Малахов. Что такое сторителлинг и как он применяется в бизнесе. URL: <https://webcom.academy/articles/smm/chto-takoe-storitelling-i-kak-on-primenyaetsya-v-biznese/> [интернет-ресурс] [дата обращения: 15.05.2024]
2. Анастасия Мустафина. Что такое «кору» и почему они больше, чем просто тренд. URL: <https://umagazine.ru/moda/trends/chto-takoe-kory-i-pochemu-oni-bolshe-chem-prosto-trend/?ysclid=ix3fjkw7bd58597136> [интернет-ресурс] [дата обращения: 27.04.2024]
3. Елена Письменская. В формате игры. URL: <https://profashion.ru/kids/v-formate-igry/> [интернет-ресурс] [дата обращения: 20.04.2024]
4. София Балаян. Цифровая мода от А до Я: полный гид по digital fashion в России. URL: <https://www.marieclaire.ru/moda/cifrovaya-moda-ot-a-do-ya-polnyi-gid-po-digital-fashion-v-rossii/?ysclid=ix3g2r30pl339988802> [интернет-ресурс] [дата обращения: 10.05.2024]
5. Елена Письменская. Новые приоритеты в бренд-стратегиях детских брендов URL: <https://profashion.ru/business/marketing/novye-prioritety-v-brend-strategiyakh-detskikh-brendov/> [интернет-ресурс] [дата обращения: 20.04.2024]
6. Инна Сысоева. В ответе за природу и детей. URL: <https://profashion.ru/kids/v-otvete-za-prirodu-i-detey/> [интернет-ресурс] [дата обращения: 20.04.2024]

Электронное научное издание

Молодежь и интегрированные исследования: переход к новым горизонтам

Сборник научных трудов по материалам
Международной научно-практической конференции для молодых ученых

15 июня 2024 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству
обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов



Формат 60x84/16. Усл. печ. Л 1,7. Тираж 100 экз.
Lulu Press, Inc. 627 Davis Drive Suite 300
Morrisville, NC 27560
Издательство НОО Профессиональная наука
Нижний Новгород, ул. М. Горького, 4/2, 4 этаж, офис №1