

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

ISSN 2072-0297

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

6 2026
ЧАСТЬ II

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 6 (609) / 2026

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Рахмонов Азизхон Боситхонович, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетов Динар Бакбергенович, доктор философии (PhD), проректор по развитию и экономическим вопросам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, доктор педагогических наук, и.о. профессора, декан (Узбекистан)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Николай Михайлович Карамзин* (1766–1826), русский писатель и историк.

Карамзин родился в дворянской семье. Точное место рождения историка до сих пор обсуждается: одни источники указывают село Михайловка в Оренбургской губернии, другие — село Знаменское в Симбирской губернии. Его отец, Михаил Егорович Карамзин, владел имениями в Оренбургской и Симбирской губерниях. Мать, Екатерина Петровна Пазухина, умерла, когда Николаю было всего три года. С раннего детства Николай проявлял страсть к чтению и языкам: уже в восемь лет читал Тита Ливия на латыни, а к десяти годам свободно говорил на французском и немецком, позже освоив английский, итальянский и греческий.

Образование Карамзин получил в частных пансионах Симбирска и Москвы, также учился в пансионе профессора Иоганна Матиаса Шадена при Московском университете. В 1781 году, по обычаю того времени, он был зачислен в Преображенский гвардейский полк, но военная служба была ему не по душе. Не дождавшись 18-летия, он подал в отставку с чином поручика, чтобы посвятить себя литературе и науке.

Вернувшись к гражданской жизни, Карамзин быстро вошел в московские интеллектуальные круги, где общался с переводчиками и публицистами. Его литературная карьера началась с переводов, в первую очередь с немецкого. В 1791 году он основал и редактировал «Московский журнал» — первый русский литературный журнал, в котором публиковались не только художественные произведения, но и критические статьи, рецензии и театральные разборы.

Именно в «Московском журнале» в 1792 году появилась повесть, принесшая Карамзину всероссийскую славу, — «Бедная Лиза». Это произведение стало вершиной русского сентиментализма: трогательная история любви крестьянки к дворянину, завершающаяся трагедией, глубоко взволновала читателей. Карамзин умел передать внутренний мир героя с невиданной ранее тонкостью, сделав чувства центром художественного произведения.

Позже он создал альманах «Аглая» (1794–1795) и поэтическую антологию «Аониды» (1796–1799), где публиковал не только свои стихи, но и произведения современников — Державина, Дмитриева, Хераскова. В 1798 году вышел сборник «Пантеон иностранной словесности», в который вошли его прозаические переводы.

Наиболее значительным художественным трудом Карамзина стали «Письма русского путешественника» (1791–1792), написанные по итогам его двухлетнего путешествия по Европе (1789–1790). В этих письмах сочетаются философские размышления, лирические зарисовки природы, культурные наблюдения и глубокая рефлексия. Это произведение стало настоящим прорывом в русской

литературе — оно ввело в обиход «новую чувствительность», сменив холодный классицизм на живое, личное, эмоциональное слово.

Карамзин сыграл ключевую роль в формировании современного русского литературного языка. Он сознательно отказался от церковнославянской лексики и тяжеловесных синтаксических конструкций, ориентируясь на живую разговорную речь и французский стиль. Он ввел в язык множество новых слов: «благотворительность», «влюбленность», «достопримечательность», «промышленность» (в современном значении), «ответственность», «трогательный», «занимательный» и многие другие. Именно он популяризировал букву «ё», впервые используя ее в журнале «Аониды» в 1797 году.

Эта реформа вызвала ожесточенные споры, в частности с академиком Шишковым, который выступал за сохранение старославянизмов. Но именно карамзинский стиль стал основой дальнейшего развития русской литературы и повлиял на Пушкина, Батюшкова, Баратынского и других писателей золотого века.

С 1803 года Карамзин полностью посвятил себя созданию масштабного труда — «Истории государства Российского». По указу императора Александра I он был назначен единственным официальным историографом России. Работа над этим 12-томным трудом заняла более двух десятилетий. Первые восемь томов были опубликованы в 1818 году и разошлись за месяц.

«История государства Российского» охватывает период с древнейших времен до Смутного времени. Карамзин не просто пересказывал летописи — он создал цельное, художественно выстроенное повествование, наполненное драматизмом, афоризмами и глубокими размышлениями. Его стиль сочетал архаизмы с простотой и ясностью, придавая тексту величие и достоверность.

В 1811 году Карамзин написал «Записку о древней и новой России в ее политическом и гражданском отношении» — консервативный политический трактат, в котором выступал против радикальных реформ. Он утверждал, что Россия должна развиваться постепенно, опираясь на традиции и монархию. Эта «Записка» сыграла важную роль в отставке реформатора Михаила Сперанского в 1812 году и была одобрена императором Александром I.

Николай Михайлович умер 22 мая (3 июня) 1826 года в Санкт-Петербурге. Его похоронили на Ново-Лазаревском кладбище Александро-Невской лавры. Он был удостоен высоких почестей при жизни: стал действительным статским советником, почетным членом Петербургской академии наук (1818), кавалером ордена Святого Владимира III степени и ордена Святой Анны I степени.

*Информацию собрала ответственный редактор
Екатерина Осянина*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Babykina V. A.

Assessment of logistics and transportation and development of trade relations between Russia and China under the new geopolitical conditions79

Байходжаев Д. С.

Анализ и перспективы развития внутреннего туризма в Туркестанской области в контексте кластерного подхода85

Гатиятова Е. Н.

Основные аспекты проведения внутренних проверок (аудита) в медицинской организации88

Дашиева А. Б.

Развитие методик оценки экономической эффективности цифровых платформ на основе современной экономической теории.....91

Ерохин И. Н.

О ранжировании показателей общественного благополучия по степени важности для естественного прироста населения.....93

Коновалова Т. А., Насриддинов Б. М.

Роль некоммерческих организаций в современной экономике96

Левагина И. Д., Гезалов С. Э., Тимовская Д. К.

Влияние автоматизации и искусственного интеллекта на бухгалтерский учёт в России98

Лыхина И. А.

Оптимизация структуры источников формирования оборотных средств: поиск рационального соотношения собственных и заемных ресурсов..... 102

Лыхина И. А.

Современные методы оценки эффективности использования оборотных средств: от коэффициентов оборачиваемости к комплексным моделям (на примере ООО «Стенлей», г. Симферополь) 105

Максимова Ю. С.

Управление финансовой устойчивостью в современных условиях 109

Михалева Е. А., Коновалова Т. А.

Учётная политика и управленческий учёт холдинговых компаний 115

Невзгодин А. А.

Проблемы внедрения инноваций в сфере управления человеческими ресурсами в организации 116

Папулова У. А.

Оценка нормативного правового обеспечения стратегического планирования в сфере образования в Байкаловском муниципальном районе..... 118

Рябошапка А. Р.

Совершенствование механизма государственно-частного партнерства в сфере обращения с отходами 119

Садыркулов Р. Б.

Роль транспортно-логистических хабов в формировании транзитного потенциала Республики Казахстан в условиях трансформации мировых грузопотоков 125

Сунь Лэ

Совершенствование управления организацией в контексте цифровой трансформации 128

Устинов С. А.

Релевантность расширения структуры инструментов, применяемых для оценки финансовых результатов деятельности организации..... 133

Хритоненко А. А.

Сравнительный анализ подходов
к учету задолженностей в России
и по международным стандартам 136

Четина Е. А.

Оценка уровня социально-экономического
развития сельских территорий Амурской
области 140

Чистова К. М.

Анализ эффективности реализации
программ государственной культурной
политики в Московской области..... 143

Шамкаева З. Р.

Роль инфляции в трансформации структуры
российского рынка..... 147

Яковлев М. М.

Особенности государственного
регулирования сферы обеспечения военной
безопасности Российской Федерации 149

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Assessment of logistics and transportation and development of trade relations between Russia and China under the new geopolitical conditions

Babykina Valeriia Alexandrovna, master's student
Huzhou University (China)

The dissertation is devoted to the analysis of the development of trade relations between Russia and China in 2018–2024, with an emphasis on the role of logistics and transport infrastructure in the context of new geopolitical realities. The paper uses an extended gravity model to assess the impact of economic, institutional, and sanctions factors on bilateral trade. The results obtained confirm the significant role of logistics and trade freedom and reveal the negative impact of sanctions restrictions. The practical value of the research lies in the possibility of applying the conclusions in shaping foreign economic and infrastructure policy.

Keywords: Russia–China trade, gravity model, logistics infrastructure, sanctions' limitations, logistical performance, bilateral trade potential.

Introduction

The research is devoted to the assessment of logistics and transport infrastructure and the analysis of the development of trade relations between Russia and China in the context of new geopolitical realities 2018–2024. The relevance of the work is due to the reorientation of Russia's foreign economic policy towards the east, the strengthening of China's role as a key trade and economic partner and the increasing importance of logistical factors in the formation of sustainable trade flows.

The purpose of the study is to identify the key factors determining the dynamics of bilateral trade, with an emphasis on the role of infrastructure, institutional conditions and sanctions pressure. The work uses an extended gravity model of international trade, which makes it possible to quantify the impact of macroeconomic, logistical and geopolitical factors on trade flows. The empirical base of the study includes statistical data from international and national sources for the period 2018–2024, and calculations were performed using econometric methods.

The results of the study show that the development of logistics infrastructure and increased trade freedom have a positive impact on trade between Russia and China, while sanctions restrictions have a statistically significant deterrent effect. The practical significance of the work lies in the possibility of using the findings in the development of state foreign economic policy, programs for the development of transport infrastructure and business strategies focused on Russian-Chinese economic cooperation.

Justification for the Selection of Countries for Analysis

The choice of countries for analysis is conditioned by the need to assess the transformation of Russia's foreign trade in the context of new geopolitical realities and identify differences in the dynamics of trade flows with key partners. For this purpose, three groups of countries were identified: the friendly states of the Eurasian region, the strategic partner China, and the unfriendly Western countries, with which trade has declined significantly since 2022. This approach allows for a comparative analysis and assessment of the impact of logistical, institutional and political factors on trade relations.

Belarus and Kazakhstan are considered friendly countries, characterized by a high degree of institutional integration with Russia, the presence of a common border and developed logistical connectivity. Their analysis makes it possible to assess the functioning of trade flows in conditions of minimal barriers and stable infrastructure links.

China is singled out in a separate category as Russia's largest trading partner, which plays a key role in the export of mineral resources and has a developed transport and logistics infrastructure. The analysis of Russian-Chinese trade makes it possible to identify the features of strategic interdependence and the reorientation of trade flows in the context of sanctions pressure.

The unfriendly countries include the United States, Germany and Spain, which until 2022 occupied an important place in Russia's foreign trade, but after the imposition of sanctions they faced a sharp reduction in trade relations. Their inclusion in

the analysis makes it possible to assess the impact of sanctions and political factors on the structure of foreign trade and Russia's adaptation to changes in the geography of trade flows [4].

Thus, the selected set of countries provides a comprehensive assessment of the multidirectional trade trajectories and factors determining the modern structure of Russia's foreign trade.

Description of the Gravity Model

To quantify the impact of various factors on the volume of bilateral trade between Russia and China, this study uses regression analysis based on the gravity model of international trade.

$$\ln(T_{ij}) = \ln(A) + \alpha \ln(GDP_i) + \beta \ln(GDP_j) + \gamma \ln(dist) + \alpha \ln(Exp_i) + \alpha \ln(Exp_j) + \beta \ln(Imp_i) + \beta \ln(Imp_j) + san_level + \ln(TFI_i) + \ln(TFI_j) + \ln(LPI_i) + \ln(LPI_j) \quad (1.1)$$

The methodological goal is to empirically verify the interrelationships between economic, geographical, institutional and logistical variables and to determine their contribution to the formation of trade flow.

Here, the variables reflect both quantitative and qualitative aspects of trade relations between Russia and China. In this equation, T_{ij} represents the volume of bilateral trade flows, GDP_i and GDP_j denote the gross domestic product of the trading countries. Geographical distance D_{ij} reflects the physical separation between major trade centers of the two countries, directly affecting transportation costs. The logistic performance indexes LPI_i and LPI_j characterize the quality of logistics services, the effectiveness of customs procedures, transport infrastructure, and cargo traceability.

The inclusion of LPI in the model allows us to determine how improving the logistical characteristics of a country contributes to an increase in trade volumes. This variable is especially important for analyzing Russian-Chinese cooperation, since the development of transport corridors directly affects trade flows. TFI_i and TFI_j are the trade freedom index of Russia and partner-country. The index of trade freedom characterizes the degree of openness of the economy, the level of tariff and non-tariff restrictions. The higher the index value, the more liberalized foreign trade is. For Russia and China, this indicator reflects the impact of domestic trade policy on bilateral flows. SAN_level characterize a foreign policy barrier that restricts trade flows. The variable takes the value 1 for the duration of the sanctions and 0 in their absence. This factor makes it possible to quantify how external pressure affects trade exchange and how much China compensates Russia for the loss of Western markets.

The use of an extended gravity model makes it possible to take into account a wide range of factors affecting trade exchange between Russia and China. Economic indicators (GDP), geographical determinants (distance) and institutional parameters (sanctions, logistics, trade freedom index) provide a comprehensive analysis of the relationship between infrastructure development, political conditions and trade volume [1].

The least squares (OLS) method was chosen to estimate the model parameters due to its simplicity and reliability when performing standard econometric assumptions. However, to eliminate potential problems with heteroscedasticity and zero values of trade turnover, the use of the Poisson Pseudo Maximum Likelihood method (PPML) is also being considered.

Before performing the calculations, all the data was logarithmic to reduce the scale of the variables and present the coefficients as elasticities.

The calculation part of the study and the construction of econometric models were performed using EViews software, which has extensive functionality for analyzing panel data and applying various econometric modeling methods. The program provides tools for in-depth diagnostics, including checking for multicollinearity, autocorrelation, and heteroscedasticity, which improves the reliability and stability of the estimates obtained. The modeling results include coefficient values, indicators of their statistical significance, as well as measures of the quality of the specification, such as the coefficient of determination R^2 , providing a comprehensive view of the factors influencing the formation of trade flows.

Results and Interpretation of the Gravity Model

As part of this study, a gravity model of trade between Russia (source country) and 8 partner countries was constructed for the period from 2018 to 2024.

The dependent variable was Trade turnover, and the independent variables were: GDP of Russia (GDP_i), GDP of partner countries (GDP_j), free trade indices (TFI_i , TFI_j), logistics efficiency indices (LPI_i , LPI_j), Distance between countries (Distance), as well as the level of sanctions (SAN_level).

To assess the factors influencing the volume of trade turnover between Russia and partner countries, a gravity model using the least squares method (OLS) was used. OLS regression (Ordinary Least Squares) is a statistical method used to estimate the linear relationship between a dependent variable and one or more independent variables. The purpose of the method is to minimize the sum of the squares of the deviations of the observed values from those predicted by the model, which makes it possible to obtain the most accurate estimates of the parameters of the linear regression model.

Table 1. Ordinary Least Squares regression results

Trade turnover	Coefficient	Std. err.	t	P> t	[0.025	0.975]
Intercept	0.0202	0.002	26.048	0.000	0.019	0.022
In_GDP_Rus	0.5709	0.022	26.048	0.000	0.524	0.618
In_GDP_Patner	0.1883	0.023	8.178	0.000	0.139	0.237
In_Distance	-0.0164	0.008	-1.982	0.000	-0.034	0.001
Sanction_Level	-0.3691	0.101	-2.990	0.000	-0.415	-0.020
In_TFI_Rus	0.0816	0.003	26.048	0.020	0.075	0.088
In_TFI_Patner	0.0698	0.005	14.630	0.000	0.060	0.080
In_LPI_Rus	0.1262	0.005	26.048	0.000	0.116	0.136
In_LPI_Patner	-0.0641	0.014	-4.610	0.000	-0.094	-0.034

China's GDP (In_GDPi) shows a positive relationship with trade volumes (coefficient 0.5709) and has statistical significance ($p = 0.000$). This suggests that changes in Russian GDP have a significant short-term impact on its trade with partner countries, as Russia's trade potential is limited: sanctions pressure, logistical bottlenecks (ports, railway crossings), political distance with some countries, and technological dependence on unfriendly partners.

The GDP of the partner countries (In_GDPj) turned out to be significant and positively related to trade (coefficient 0.1883; $p = 0.000$). This confirms the classical assumption of the gravity model: larger economies tend to have higher trade volumes. It indicates that the impact of the partners' GDP on trade is about 3 times weaker than the impact of Russia's GDP. This is because: Russia is the main exporter of resources, and the volume of exports is determined by Russia's domestic production potential (oil and gas, metals, fertilizers). Many partners — even very large economies (China, Kazakhstan) — import Russian goods based on specific industries, rather than the entire spectrum of their economy. Russia is more dependent on its own economic growth than on the growth of its partners.

The distance between countries (In_Distance) has an expected negative but less significant coefficient (-0.0164; $p = 0.066$). The greater the distance between countries, the lower the volume of their mutual trade, which corresponds to the classical hypothesis of the gravity model. This is due to logistical and transportation costs that limit the intensity of trade with more distant countries. The negative In_Distance coefficient (-0.0164) confirms the theoretical expectation of the gravity model: distance reduces trade turnover. However, the small value of the coefficient and the marginal statistical significance ($p = 0.066$) indicate that in modern conditions the influence of distance is significantly weaker than the influence of political, institutional and logistical factors. This reflects the specific structure of Russia's foreign trade, where the main partners are located geographically close (CIS, China), and restrictions on trade with remote countries are determined not by distance, but by sanctions.

The negative and statistically significant coefficient of the SAN_Level variable (-0.3691; $p = 0.008$) indicates a strong and steady decline in trade turnover with an increase in the level of sanctions pressure. A negative coefficient of -0.3691 means that an increase in the level of sanctions pressure between Russia and a partner country leads to a significant reduction in bilateral trade. Sanctions have a multiplier effect on the financial, logistical, and institutional elements of foreign trade, making them one of the most significant factors in the model. The result reflects a profound transformation in the structure of Russia's foreign economic relations, in which political constraints have a stronger impact on trade flows than geographical or economic parameters.

In_Trade_Freedom, the positive and statistically significant coefficients of the trade freedom indices for Russia (0.0816; $p = 0.000$) and partner countries (0.0698; $p = 0.000$) indicate that the liberalization of trade policy on both sides contributes to a significant increase in bilateral trade. The model demonstrates that the reduction of Russia's internal barriers has a stronger impact on trade dynamics than similar processes among partners, which is especially important in the context of sanctions and the reorientation of external relations. These results confirm the key position of the gravity model: the openness of trade policy is one of the most significant factors determining the intensity of international trade. Trade Freedom Index Russia activates trade ties in the face of sanctions. After 2014 and especially after 2022, Russia: It is forced to strengthen cooperation with «friendly» countries; removes bureaucratic barriers; speeds up customs procedures; expands parallel imports; increases the number of permitted categories of goods. Thus, the model shows that the deregulation of trade within Russia does increase trade turnover with partners.

In_LPi, the positive impact of Russia's logistics index (0.1262; $p = 0.000$) confirms that improving transport and customs infrastructure is a critical factor in the growth of foreign trade in the face of sanctions pressure and reorientation to Asian markets. On the contrary, there is a significant negative coefficient of the logistics index of the partner countries (-0.641; $p = 0.000$) reflects the structural «diversion effect» of trade flows: countries with highly developed logistics are more likely to focus on sustainable global destinations, while cooperation with Russia in conditions of high geopolitical uncertainty is perceived by them as riskier.

Thus, the model shows that the efficiency of the Russian logistics system stimulates the growth of trade, while a high level of logistics among partners can reduce trade turnover with Russia in the face of sanctions, redistributing their export-import flows in favor of alternative markets.

Trade flows with each of partner-country during 2018–2024 period

In this study, a panel approach was used to analyze the dynamics of Russia's bilateral trade with key partners in 2018–2024. At the first stage, a single gravity model was evaluated for all partner countries and all years, using fixed effects by country and year. At the second stage, based on the obtained model, the forecast values of trade turnover and balances for each pair of «Russia — partner country» were calculated in the context of years.

A comparison of the actual and forecast values made it possible to identify countries for which the volume of trade significantly exceeds or, conversely, does not reach the levels explained by classical determinants (GDP, distance, logistics, trade indices). Thus, for China and a number of CIS countries (Belarus, Kazakhstan) in 2022–2024, a steady excess of the actual trade turnover over the estimated level was recorded, which indicates a strategic deepening of economic cooperation. At the same time, the opposite pattern is observed for Germany, the United States and a number of other unfriendly countries: the actual trade turnover is significantly lower than forecast values, which indicates the dominant influence of sanctions and political factors over the economic determinants of trade.

Table 2. Ordinary Least Squares regression results for 2018

Year	Reporter	Partner	Calculated Trade Flow	Dist	TFI Rus	TFI Partner	LPI Rus	LPI Partner	Sanction
2018	Russia	China	10.0971	5000	58.2	57.8	2.76	3.61	0.5
2018	Russia	Belarus	6.9331	700	58.2	58.1	2.76	2.57	0.5
2018	Russia	KZ	5.7472	2300	58.2	69.1	2.76	2.81	0.8
2018	Russia	Germany	5.5214	1600	58.2	74.2	2.76	4.20	2
2018	Russia	Spain	4.7226	4000	58.2	65.1	2.76	3.83	2
2018	Russia	US	4.6093	7800	58.2	75.7	2.76	3.89	2

Table 3. Ordinary Least Squares regression results for 2019

Year	Reporter	Partner	Calculated Trade Flow	Dist	TFI Rus	TFI Partner	LPI Rus	LPI Partner	Sanction
2019	Russia	China	6.13458	5000	58.9	58.4	2.8	3.61	2
2019	Russia	Belarus	6.9173	700	58.9	57.9	2.8	2.58	0.5
2019	Russia	KZ	5.8744	2300	58.9	65.4	2.8	2.80	0.8
2019	Russia	Germany	5.3601	1600	58.9	73.5	2.8	4.19	2
2019	Russia	Spain	4.7881	4000	58.9	65.7	2.8	3.83	2
2019	Russia	US	4.6912	7800	58.9	76.8	2.8	3.88	2

Table 4. Ordinary Least Squares regression results for 2020

Year	Reporter	Partner	Calculated Trade Flow	Dist	TFI Rus	TFI Partner	LPI Rus	LPI Partner	Sanction
2020	Russia	China	6.8966	5000	61.0	59.5	2.87	3.62	2
2020	Russia	Belarus	6.4198	700	61.0	61.7	2.87	2.60	0.5
2020	Russia	KZ	5.7343	2300	61.0	69.6	2.87	2.78	0.8
2020	Russia	Germany	4.9111	1600	61.0	73.5	2.87	4.16	2
2020	Russia	Spain	4.3824	4000	61.0	76.6	2.87	3.86	2
2020	Russia	US	4.4658	7800	61.0	66.9	2.87	3.84	2

Table 5. Ordinary Least Squares regression results for 2021

Year	Reporter	Partner	Calculated Trade Flow	Dist	TFI Rus	TFI Partner	LPI Rus	LPI Partner	Sanction
2021	Russia	China	6.4399	5000	61.5	58.4	2.7	3.63	2
2021	Russia	Belarus	7.2402	700	61.5	61.0	2.7	2.63	0.5
2021	Russia	KZ	6.2688	2300	61.5	71.1	2.7	2.75	0.8
2021	Russia	Germany	5.5384	1600	61.5	72.5	2.7	4.12	2
2021	Russia	Spain	3.5186	4000	61.5	74.8	2.7	3.83	2
2021	Russia	US	5.1329	7800	61.5	69.9	2.7	3.85	2

Table 6. Ordinary Least Squares regression results for 2020

Year	Reporter	Partner	Calculated Trade Flow	Dist	TFI Rus	TFI Partner	LPI Rus	LPI Partner	Sanction
2022	Russia	China	6.7598	5000	56.1	48	2.6	3.64	2
2022	Russia	Belarus	5.4219	700	56.1	53	2.6	2.67	1.5
2022	Russia	KZ	5.3517	2300	56.1	64.4	2.6	2.72	1.8
2022	Russia	Germany	3.8213	1600	56.1	76.1	2.6	4.07	5
2022	Russia	Spain	3.5670	4000	56.1	72.1	2.6	3.8	5
2022	Russia	US	2.4041	7800	56.1	68.2	2.6	3.87	5

Table 7. Ordinary Least Squares regression results for 2023

Year	Reporter	Partner	Calculated Trade Flow	Dist	TFI Rus	TFI Partner	LPI Rus	LPI Partner	Sanction
2023	Russia	China	6.6547	5000	53.8	48.3	2.6	3.7	2
2023	Russia	Belarus	5.4056	700	53.8	51	2.6	2.7	1.5
2023	Russia	KZ	5.3493	2300	53.8	62.1	2.6	2.69	1.8
2023	Russia	Germany	2.8731	1600	53.8	73.7	2.6	4.01	5
2023	Russia	Spain	1.8572	4000	53.8	65	2.6	3.77	5
2023	Russia	US	2.6737	7800	53.8	70.6	2.6	3.9	5

Table 8. Ordinary Least Squares regression results for 2024

Year	Reporter	Partner	Calculated Trade Flow	Dist	TFI Rus	TFI Partner	LPI Rus	LPI Partner	Sanction
2024	Russia	China	6.7064	5000	52	48.5	2.64	3.65	2
2024	Russia	Belarus	5.3707	700	52	48.4	2.64	2.71	1.5
2024	Russia	KZ	5.3495	2300	52	62	2.64	2.7	1.8
2024	Russia	Germany	2.8162	1600	52	72.1	2.64	4.1	5
2024	Russia	Spain	1.8465	4000	52	63.3	2.64	3.8	5
2024	Russia	US	2.5725	7800	52	70.1	2.64	3.93	5

Evaluating the gravity model for each year separately for the period 2018–2024 provides a wide range of analytical opportunities to identify the dynamics of the impact of key economic, institutional and logistical factors on Russia’s trade relations with partner countries. The researcher receives a valuable body of information reflecting how the structural logic of Russian foreign trade has changed in the context of the transformation of the global economic and political environment.

The aggregated graph of trade turnover calculated using the gravity model for 2018–2024, presented as a total area, allows us to assess not only the individual dynamics of each partner country, but also the overall structure and direction of changes in Russia’s foreign trade over the period under review. Taken together, the data demonstrate a consistent decline in the total trade potential reflected by the model, which is consistent with the profound geopolitical, logistical and institutional transformations that took place after 2020 and especially after the start of sanctions restrictions in 2022.

The comparison showed that for China, as well as for Belarus and Kazakhstan in 2022–2024, the actual volume of trade steadily exceeds the level explained by the classical factors of the gravity model. This indicates the strategic deepening of economic cooperation and the reorientation of Russian trade flows in favor of friendly countries. In contrast, for the United States, Germany and Spain, the actual trade turnover is significantly lower than forecast values, which indicates the dominant influence of sanctions and political factors over the economic determinants of trade.

The aggregated schedule of estimated trade turnover for 2018–2024 reflects the overall decline in Russia’s trade potential, especially after 2022. The sharpest reduction is in unfriendly countries, whose share in the total trade structure is significantly decreasing by 2023–2024, practically decreasing to a minimum. This reflects the disruption of traditional logistics chains and the cessation of technological and financial cooperation [5].

At the same time, the indicators of Belarus, Kazakhstan and China demonstrate relative stability throughout the period. Belarus remains the most stable partner, Kazakhstan is moderately volatile within the EAEU, and China retains a key role in the structure of trade flows, offsetting the decline in trade with Western countries. Visually, this is reflected in the growth of China’s relative share after 2022.

In general, the results confirm that after 2022, the structure of Russia’s foreign trade has undergone a profound transformation: trade flows with unfriendly countries have sharply decreased, while cooperation with China and the countries.

A separate gravity model containing key variables is evaluated for each year. Comparing the coefficients by year makes it possible to identify structural transitions: The presented graphs demonstrate differences in the trajectories of Russia’s trade

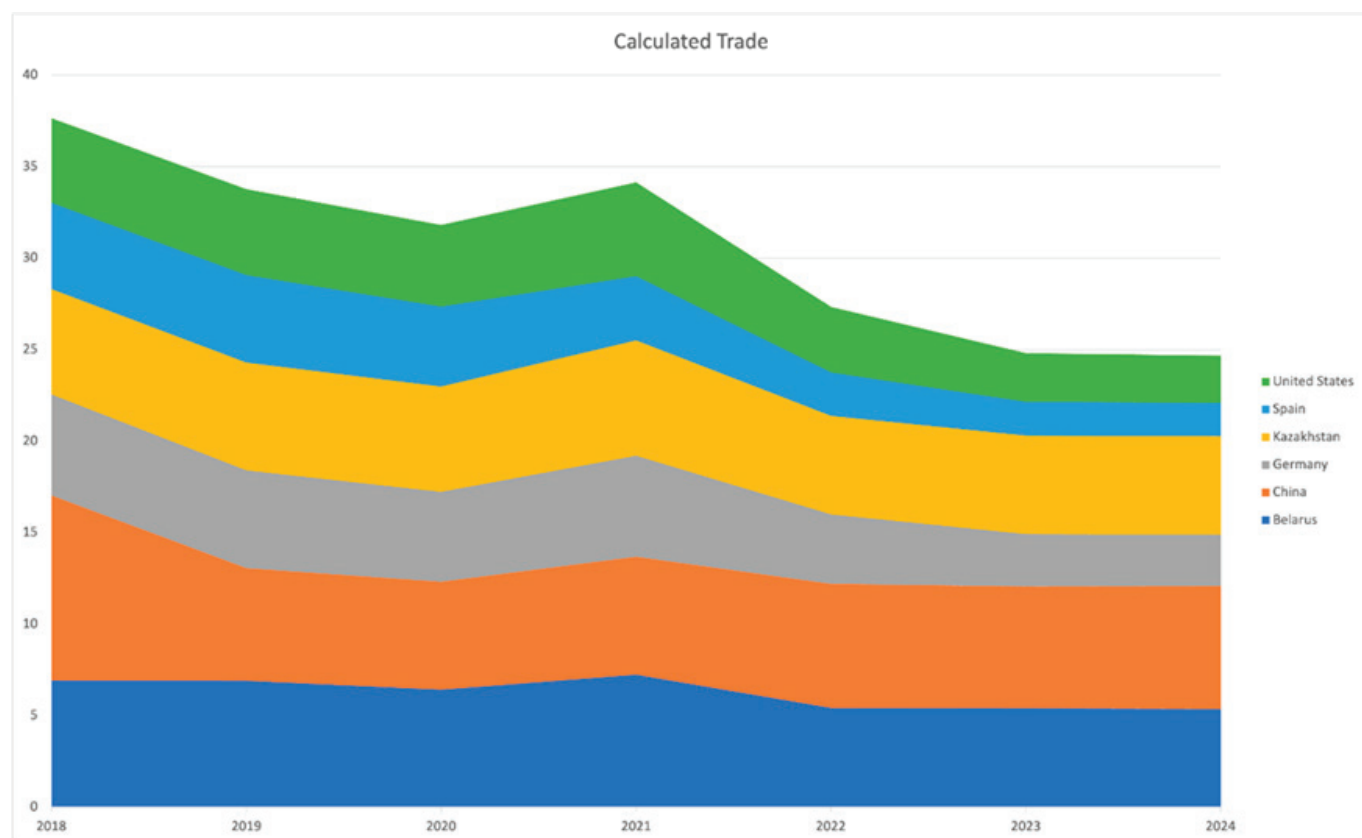


Fig. 1. Dynamics of the total area of trade turnover for partner countries

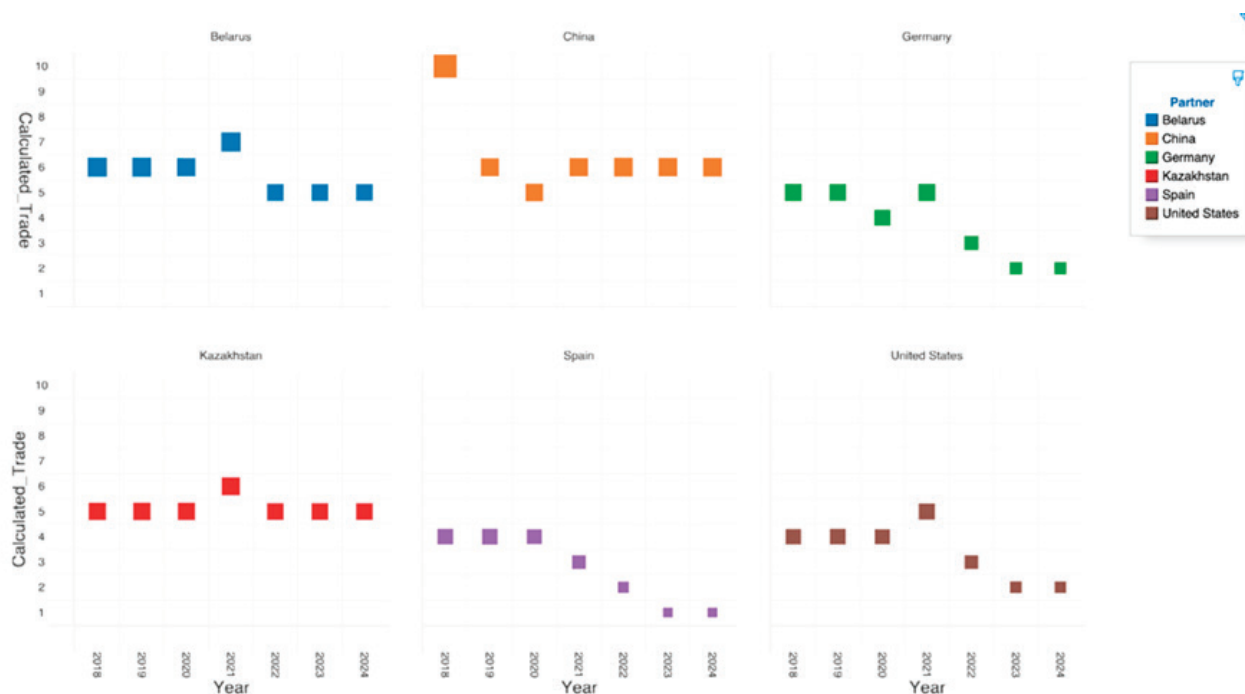


Fig. 2. Visualization of trade flows of OLS regression for each country by 2018–2024 years respectfully

relations with friendly countries in the region, strategic partners and states included in the sanction's regime, which confirms the structural transformation of the international trade of the Russian Federation [3].

The graphs show the values of Russia's trade turnover with six countries calculated by the model: Belarus, Kazakhstan, China, Germany, Spain, and the United States. It can be seen that each country demonstrates its own unique dynamics, which reflects both the partner's economic characteristics and the influence of external geopolitical and infrastructural factors.

The simulation results show that Russia's trade with Belarus and Kazakhstan is characterized by high stability throughout the analyzed period. For Belarus, this is due to the common border, deep institutional integration within the EAEU, the absence of sanctions barriers and the synchronization of logistics chains. Kazakhstan is showing similar dynamics with moderate fluctuations and short-term growth in 2021, which may be due to the restoration of logistics after the pandemic and the strengthening of its role as a transit hub. After 2022, trade indicators will stabilize again, despite the general sanctions pressure.

China occupies a special position in the structure of Russia's trade relations. The model captures a consistently high level of calculated trade turnover throughout the entire period, reflecting the strategic nature of the partnership, the development of infrastructure and energy projects, and the reorientation of Russian trade to the east. Even after 2022, the calculated values remain stable, underscoring the long-term sustainability of Russian-Chinese economic ties.

In contrast, the dynamics of trade with Western countries — Germany, Spain, and the United States — show a sharp and steady decline after 2021–2022. Before the introduction of large-scale sanctions, their trade performance was at a moderate level, but the subsequent decline reflects the dominant impact of sanctions, political restrictions and the destruction of pre-existing logistical and economic ties.

Overall, a comparison of the results for all countries shows a clear differentiation of trade trajectories. Trade with Belarus, Kazakhstan and China remains stable and of strategic importance, while economic ties with Western countries are sharply declining. This confirms that in the period 2018–2024, Russia's foreign trade underwent a systemic transformation, expressed in the strengthening of the Eurasian and Asian directions and at the same time reducing interaction with Western economies.

Thus, the dynamics of the calculated values of the gravity model shows that in the period 2018–2024, the structure of Russia's foreign trade underwent systemic changes. The strengthening of trade with China and the countries of the Eurasian Economic Union is taking place in parallel with the reduction of economic ties with Western countries, reflecting the general geopolitical reorientation and the formation of new trade and logistics contours of Eurasia.

References:

1. James E. Anderson. The gravity model. National Bureau of Economic Research; 2010.
2. Shahriar Saleh, Qian Lu, Kea Sokvibol, Muhammad Abdullahi Nazir. The Gravity Model of Trade: A Theoretical Perspective; 2019.
3. Шумилов А. В. Оценивание гравитационных моделей международной торговли: обзор основных подходов. Экономический журнал ВШЭ. 2017;21(2):224–250.
4. Лу Наньцюань. Влияние санкций США и ЕС на российскую экономику и китайско-российские торгово-экономические отношения // Журнал Хэйхэского института. 2022. № 12. С. 1–5.
5. Wang Zhiyuan The impact of Western economic sanctions on Sino-Russian Trade. Modern Economy Success. 2023. 2. P. 338–344.

Анализ и перспективы развития внутреннего туризма в Туркестанской области в контексте кластерного подхода

Байходжаев Дастан Сейтхулевич, студент магистратуры
Maqsut Narikbayev University (г. Астана, Казахстан)

В статье проводится комплексный анализ текущего состояния туристической отрасли Туркестанской области. Рассматривается трансформация региона из центра паломничества в многопрофильный туристический хаб после получения городом Туркестан статуса областного центра. На основе изучения трудов отечественных и зарубежных ученых обоснована эффективность применения кластерного подхода. В работе представлены статистические данные динамики туристического потока, проведен SWOT-анализ регионального турпродукта. Автором выделены ключевые драйверы роста: развитие инфраструктуры, создание комплекса «Karavansaray» и государственная поддержка в рамках СЭЗ «TURKISTAN».

Ключевые слова: внутренний туризм, Туркестанская область, туристический кластер, региональная экономика, инфраструктура, паломничество, SWOT-анализ, индустрия гостеприимства.

В условиях современной глобальной экономики и геополитической нестабильности туризм становится одним из важнейших инструментов диверсификации национальных экономик. Для Республики Казахстан развитие внутреннего туризма является стратегическим приоритетом, закрепленным в государственных программах развития. Особое место в туристической карте страны занимает Туркестанская область, обладающая уникальным историко-культурным кодом

и значительным природным потенциалом. С момента исторического решения о переносе административного центра Южно-Казахстанской области в город Туркестан в 2018 году, регион переживает беспрецедентный инвестиционный и строительный бум. Город позиционируется не только как духовная столица тюркского мира, но и как новый драйвер туристической индустрии Центральной Азии. Согласно Государственной программе развития туристской отрасли РК на 2019–2025 годы, Туркестан определен как один из ТОП-10 приоритетных туристических дестинаций страны [1].

Однако, несмотря на масштабные вливания в инфраструктуру, отрасль сталкивается с проблемами системного характера: сезонностью спроса, дефицитом квалифицированных кадров и разрозненностью участников рынка. Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью перехода от экстенсивного пути развития (простое строительство объектов) к интенсивному — формированию полноценного туристического кластера. Целью работы является анализ текущего состояния отрасли и разработка рекомендаций по развитию внутреннего туризма в регионе на основе кластерного подхода.

1. Теоретические основы кластерного подхода в туризме

Понятие «кластер» в экономическую науку ввел Майкл Портер, определяя его как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [2]. В контексте туризма кластерный подход предполагает, что туристический продукт создается не одной фирмой, а цепочкой взаимосвязанных предприятий: от аэропорта и гостиницы до ремесленной мастерской и экскурсионного бюро. Казахские исследователи, такие как С. Р. Ердаuletov, отмечают, что главная проблема туризма в регионах Казахстана — это именно отсутствие связности. Гостиницы существуют отдельно от музеев, а туроператоры слабо взаимодействуют с местными производителями сувениров [3]. Кластерный подход позволяет решить эту проблему за счет синергетического эффекта, когда развитие одного элемента (например, открытие нового театра) автоматически повышает доходы других участников (ресторанов, отелей).

2. Анализ текущего состояния туристической отрасли региона

Традиционно основой туризма в Туркестанской области являлся религиозно-паломнический туризм (зиярат). Его ядром выступает Мавзолей Ходжа Ахмеда Яссави — первый казахстанский объект, включенный в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Вокруг него сформирована сеть сакральных объектов: мавзолеев Арыстан-Баба, городище Отырар, мавзолеев Укаша-ата. Однако за последние 5 лет портрет туриста и структура потребления кардинально изменились. Ввод в эксплуатацию международного аэропорта «Hazret Sultan» (HSA) и, что особенно важно, многофункционального туристического комплекса «Kavansaray Turkistan», позволил привлечь принципиально новую целевую аудиторию — молодежь и семейные пары с детьми.

Статистические данные подтверждают позитивную динамику. По данным Бюро национальной статистики, за последние годы наблюдается кратный рост ключевых показателей отрасли [4].

Таблица 1. Динамика показателей развития туризма в Туркестанской области (2019–2023 гг.)

Показатель	2019 г.	2021 г.	2023 г.	Темп роста (2023 к 2019), %
Количество обслуженных посетителей (тыс. чел.)	145,2	205,4	450,8	+310 %
Объем оказанных услуг местами размещения (млн тг)	1 850	3 200	12 500	+675 %
Количество мест размещения (ед.)	120	165	210	+175 %
Инвестиции в основной капитал в сфере туризма (млрд тг)	35,4	102,1	85,3	+240 %

Источник: составлено автором на основе данных Бюро национальной статистики [4].

Анализ таблицы показывает взрывной рост объема оказанных услуг (+675 %), что связано с открытием отелей международного класса (Rixos Turkistan, Hampton by Hilton) и увеличением среднего чека туриста. Если раньше паломники останавливались в недорогих гостевых домах, то современный турист выбирает комфортабельные отели. Кроме того, увеличилась продолжительность пребывания (Depth of stay): с 1 суток (транзитный туризм) до 2–3 суток, что необходимо для полноценного осмотра новых достопримечательностей.

3. Формирование туристического кластера «Туркестан»

Для устойчивого развития необходимо структурное оформление туристического кластера, который, согласно теории региональной экономики [5], должен включать три уровня:

1. Ядро кластера (Природные и культурные аттракторы): историко-культурный музей-заповедник «Азрет-Султан», комплекс «Караван-Сарай», Визит-центр, Сакральные объекты (Арыстан-Баб, Отырар), Природные заповедники (Аксу-Жабагылы).

2. Обслуживающий сектор (Инфраструктура гостеприимства): средства размещения (от хостелов до 5* отелей), предприятия питания (рестораны национальной кухни, фуд-корты), транспортные компании (такси, туристические автобусы).

3. Вспомогательный и поддерживающий сектор: международный университет туризма и гостеприимства (подготовка кадров), финансовые институты и банки, IT-компании (разработка аудиогидов, VR-туров), производители сувенирной продукции и ремесленники.

Важную роль в поддержке кластера играет государство через механизм Специальной экономической зоны (СЭЗ) «TURKISTAN», предоставляющей налоговые преференции инвесторам.

4. Стратегический SWOT-анализ

Для выявления проблемных зон и точек роста был проведен SWOT-анализ туристического потенциала региона.

Таблица 2. SWOT-анализ развития туризма в Туркестанской области

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
Наличие бренда мирового уровня (Мавзолей Яссави, ЮНЕСКО). Статус «Духовной столицы тюркского мира», привлекающий иностранных туристов. Развитая транспортная логистика (аэропорт, ж/д вокзал, автобан «Западная Европа — Западный Китай»).	Ярко выраженная сезонность и климатический дискомфорт (жара выше +40°C летом). Дефицит квалифицированных гидов со знанием английского и китайского языков. Неразвитость придорожного сервиса (Sanitary Stop) на маршрутах к удаленным памятникам.
4. Уникальный комплекс «Караван-Сарай» (единственный в ЦА).	4. Слабый маркетинг за пределами Казахстана.
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
Развитие комбинированных туров с Узбекистаном (маршрут «Шелковый путь»: Самарканд — Туркестан). Рост спроса на этно-туризм и гастрономические туры. Создание рекреационных зон с искусственными водоемами для борьбы с жарой.	Высокая конкуренция со стороны городов Узбекистана (более низкие цены на услуги). Риски антропогенной нагрузки и разрушения исторических памятников.
4. Цифровизация услуг (Smart City).	3. Снижение платежеспособности населения из-за инфляции.

5. Перспективы развития и рекомендации

Опираясь на результаты SWOT-анализа и исследования Вуйчик Е. Ю. о роли инфраструктуры [6], можно выделить приоритетные направления для бизнеса и администрации региона:

– **Развитие рекреационной инфраструктуры (Water & Leisure).** Главной слабостью региона является экстремально жаркий климат. Для удержания туриста необходимо массовое строительство зон отдыха с бассейнами, аквапарками и искусственными микроклиматическими зонами. Это позволит продлить туристический сезон и сделать пребывание комфортным.

– **Этнографический туризм.** Современный турист ищет впечатлений («экономика впечатлений»). Перспективным является создание этно-аулов, где гости могут пожить в юрте, принять участие в изготовлении войлока или гончарных изделий. Это направление поддерживается Законом РК «О туристской деятельности» в части развития ремесленной деятельности [7].

– **MICE-туризм (Деловой туризм).** Туркестан обладает потенциалом для проведения международных саммитов тюркских стран. Наличие конгресс-холлов и отелей позволяет загружать инфраструктуру в «низкий сезон» (осень-зима) за счет деловых мероприятий.

– **Трансграничное сотрудничество.** Интеграция с узбекскими туристическими маршрутами. Введение единого «азиатского шенгена» (Silk Visa) могло бы значительно увеличить поток иностранных туристов, посещающих регион в рамках туров по Великому Шелковому пути [8].

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что Туркестанская область успешно прошла этап первичного инфраструктурного становления. Регион трансформировался из точки локального паломничества в туристическую дестинацию международного уровня. Однако для дальнейшего качественного роста необходим переход к кластерной модели управления, которая обеспечит синергию между культурным наследием, современными развлечениями и ком-

фортной средой обитания. Ключевыми точками роста на ближайшую перспективу станут развитие рекреационного туризма (создание комфортных условий в жарком климате), этно-туризма и усиление кадрового потенциала отрасли. Реализация этих мер позволит Туркестану закрепить за собой статус туристической столицы не только Казахстана, но и всего Тюркского мира.

Литература:

1. Государственная программа развития туристской отрасли Республики Казахстан на 2019–2025 годы: утв. постановлением Правительства Респ. Казахстан от 31 мая 2019 г. № 360. — URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000360>
2. Портер, М. Э. Конкуренция: пер. с англ. — Москва: Вильямс, 2005. — 608 с. — ISBN 5–8459–0794–2.
3. Ердаuletov, С. Р. География туризма Казахстана: учебник. — Алматы: Арыс, 2010. — 416 с.
4. Туризм Казахстана 2019–2023: статистический сборник / Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. — Астана, 2024. — URL: <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-tourism/>
5. Назарчук, А. А. Кластерный подход в развитии регионального туризма // Вестник экономики. — 2021. — № 4. — С. 45–52.
6. Вуйчик, Е. Ю. Роль транспортной инфраструктуры в развитии туризма // Молодой ученый. — 2020. — № 15 (305). — С. 288–291. — URL: <https://moluch.ru/archive/305/68758/>
7. О туристской деятельности в Республике Казахстан: закон Респ. Казахстан от 13 июня 2001 г. № 211 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 2024 г.). — URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z010000211_
8. Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан на 2023–2029 годы: постановление Правительства Респ. Казахстан от 28 марта 2023 г. № 262. — URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2300000262>

Основные аспекты проведения внутренних проверок (аудита) в медицинской организации

Гатиятова Елена Николаевна, биолог, уполномоченный по качеству
БУЗ Вологодской области «Череповецкая городская поликлиника № 2»

Статья представляет рабочий алгоритм проведения внутренних аудитов в медицинских организациях. Методика систематизирует процесс проверки, обеспечивая его воспроизводимость и соответствие нормативным требованиям.

Ключевые слова: внутренний аудит, аудитор, внутренний контроль качества и безопасность медицинской деятельности, медицинская организация.

Требование обязательного проведения внутренних проверок (аудитов) в медицинской организации (МО) установлены Приказом № 785н МЗ РФ и Практическими рекомендациями ФГБУ «Национальный институт качества» Росздравнадзора по организации внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности в медицинской организации.

Внутренний аудит представляет собой систематическое и независимое сопоставление и анализ действующих в медицинском учреждении приказов, распоряжений, стандартов и их реализация в практической деятельности организации. При наличии у организации филиалов, внутренний аудит производится и на их площадке.

Периодичность проведения аудитов установлена Приказом № 785н [1]:

— Плановые аудиты проводятся не реже одного раза в квартал в соответствии с утвержденным главным врачом годовым графиком проведения внутренних аудитов.

— Внеплановые аудиты своим приказом определяет главный врач по предложению заместителей руководителя, уполномоченного по качеству или по собственной инициативе.

Документация, регулирующая проведение внутренних аудитов

Основополагающим документом, устанавливающим порядок планирования, организации и проведения внутренних аудитов ВКК и БМД является Стандарт, утвержденный и применяемый организацией для обеспечения качества выполняемой процедуры, который обязателен для применения всеми должностными лицами и внутренними аудиторами медицинской организации.

Цели аудитов определяет руководство организации, которыми могут быть [1]:

— оценка соответствия требованиям внешней и внутренней нормативной документации

- подтверждение того, что система качества и безопасность медицинской деятельности эффективно внедрена и поддерживается в рабочем состоянии

- выявление слабых мест ВКК и БМД и разработка мер по дальнейшему их совершенствованию

- определение области возможного улучшения деятельности

- производственная необходимость

Объектами внутренних аудитов могут быть должностные лица, подразделения МО, документированная информация, предоставляемые услуги на соответствие требованиям нормативной документации [3].

Аудиторская группа

Проводятся внутренние аудиты уполномоченным лицом по качеству (руководитель аудиторской группы) с привлечением ведущих специалистов организации.

Независимость аудитора определяется тем, что он не участвует в проверяемом процессе или в работе подразделения, в котором он проводит внутреннюю проверку (принцип «перекрестного аудита»).

Уполномоченное лицо по качеству несет ответственность за то, чтобы приглашаемые для проведения аудитов аудиторы были соответственно подготовлены.

Подготовка аудиторов должна включать:

- знание требований нормативных документов ВКК и БМД

- владение методикой проверки, опроса, оценки и составления отчета

- представление о проверяемом им подразделении

К аудиторам предъявляются следующие требования:

- умение устанавливать личные контакты, коммуникабельность, уравновешенность, умение владеть собой

- умение устно и письменно выражать свои мысли, тактичность, работоспособность, объективность

- административная независимость от проверяемого должностного лица

- сохранение конфиденциальной информации, если она имеется

При необходимости в аудиторскую группу включаются технические эксперты и стажеры [3].

Права аудиторской группы

При проведении плановых и целевых (внеплановых) проверок аудитор имеет право [1]:

- осуществлять получение, сбор и анализ сведений о деятельности структурных подразделений подведомственной организации

- знакомиться с документами, связанными с целями, задачами и предметом внутреннего контроля, в том числе с медицинской документацией, снимать копии с указанных документов, а также производить в необходимых случаях фото- и видео съемку при осуществлении осмотра и обследования

- знакомиться с результатами анкетирования и устных опросов пациентов и (или) их законных представителей, членов семьи пациента, работников медицинской организации, а также результатами анализа жалоб и обращений граждан

- доступа в строения, сооружения, помещения, к используемому оборудованию и транспортным средствам

- организовывать проведение необходимых исследований, экспертиз, анализов и оценок

- выносить для обсуждения на врачебную комиссию, комиссию по внутреннему контролю качества выявленные несоответствия в рамках внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.

Проведение внутренних аудитов включает в себя этапы и ведение соответствующей каждому этапу документации (см. ниже Схема процедуры «Проведение внутренних аудитов») [2]:

1. Планирование (годовое, текущее)

- График проведения внутренних аудитов

2. Подготовка и организация проведения внутреннего аудита

- Приказ о проведении внутренних аудитов

- Программа внутреннего аудита

- Отчет о самопроверке должностного лица

3. Проведение аудита на местах

- Опросный лист

4. Подготовка отчета

- Отчет по аудиту

5. Планирование и выполнение корректирующих действий

- План корректирующих действий по результатам аудита

6. Годовой анализ результатов аудитов, планирование улучшений процедуры внутренних аудитов

- Годовой отчет о внутренних аудитах

Все записи об аудитах на бумажном носителе информации подшиваются и хранятся в деле по ВКК и БМД организации.

Работа с корректирующими действиями (КД)

Корректирующие действия разрабатываются адресно, т. е. для конкретного несоответствия с определением лиц, ответственных за их реализацию, и сроков выполнения работ.

Сама процедура управления корректирующими действиями включает в себя:

- проведение оперативной коррекции для устранения выявленных несоответствий (при необходимости и возможности)

- анализ и оценку обнаруженных несоответствий

- установление причин этих несоответствий и определение необходимости в разработке адекватных корректирующих действий

- разработку корректирующих действий

- реализацию и проверку выполнения корректирующих действий

- анализ результативности предпринятых корректирующих действий
- ведение соответствующих записей, установленных внутренними нормативными документами
- внесение соответствующих изменений в документацию или пересмотр документов ВКК и БМД (при необходимости)

Все корректирующие действия подвергаются оценке результативности. Действие признается результативным, если несоответствие не повторяется. При повторении несоответствий корректирующие действия признаются неэффективными, в этом случае разрабатывается другой вариант устранения причин несоответствий.

Результаты проведенного анализа результативности КД отражаются в протоколах комиссии по качеству, в отчете главному врачу о функционировании ВКК и БМД для дальнейшего анализа и принятия решений, направленных

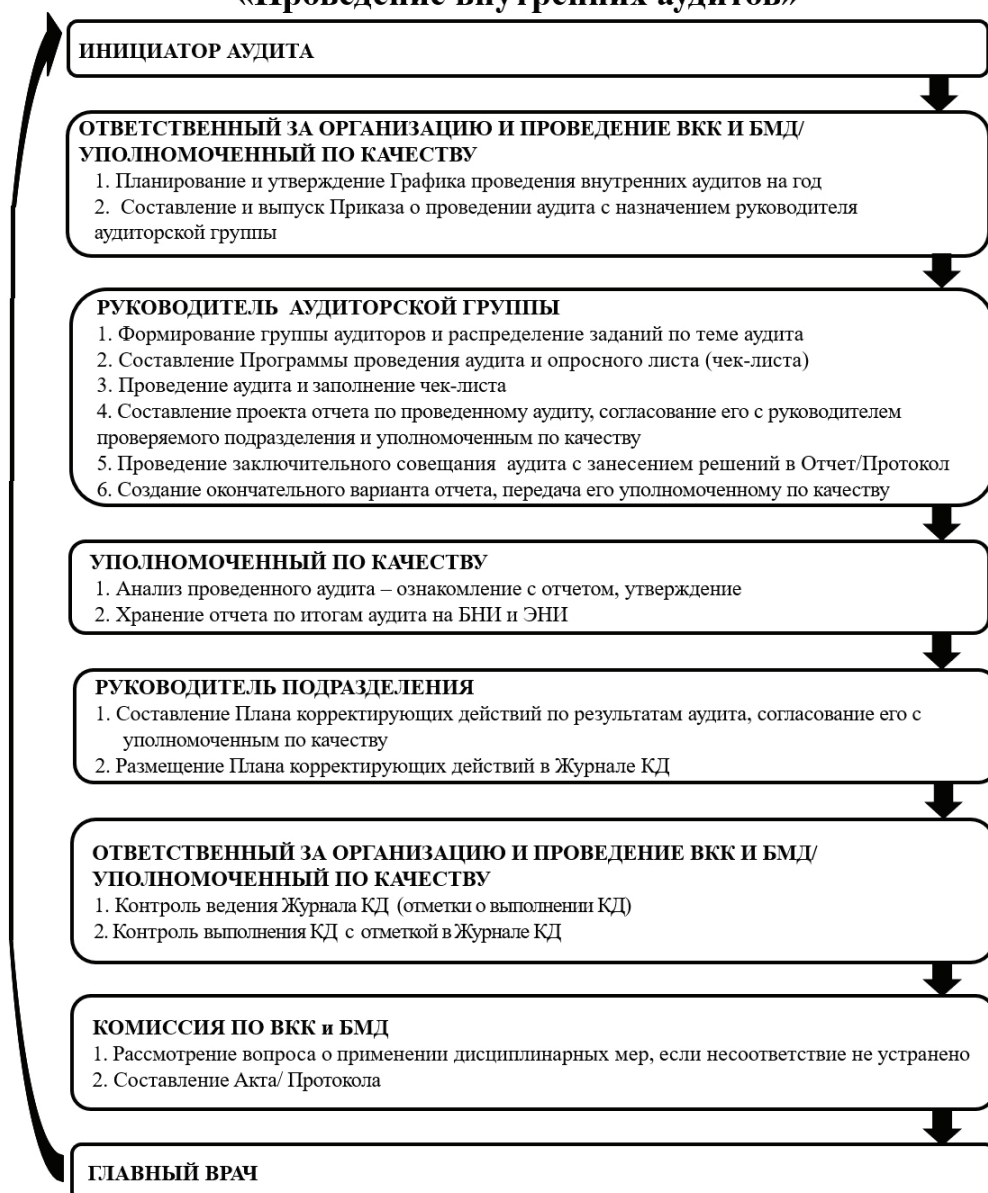
на улучшение функционирования ВКК и БМД и на повышение степени удовлетворенности потребителей [3].

Показатели результативности процедуры проведения внутреннего аудита

С целью контроля за выполнением запланированных мероприятий, осуществляется мониторинг процедуры внутреннего аудита, который позволяет:

- контролировать соблюдение полноты и сроков проведения внутренних аудитов в соответствии с Графиком (выполнено/ не выполнено), своевременность предоставления отчетов (соблюдение/несоблюдение сроков), планирование и выполнение корректирующих действий (своевременно/несвоевременно, выполнено/ не выполнено).
- соблюдение сроков хранения свидетельств проведенных аудитов (Программ, опросных листов, отчетов и др.).

Схема процедуры «Проведение внутренних аудитов»



Ставится оценка выполнения показателя результативности процедуры — удовлетворительно/неудовлетворительно.

Важным принципом функционирования каждой медицинской организации является непрерывное совершенствование и развитие качества и безопасности медицинской деятельности, реализация которого представляется

возможной при развитии управленческих подходов. Уровень качества и безопасности медицинской организации — это управляемый показатель, который зависит от применяемых методов управления, и внутренний аудит является одним из них. Аудит позволяет обеспечить «каналы связи» по всей организации и выявить возможности улучшений по всем направлениям деятельности.

Литература:

1. Приказ № 785н МЗ РФ от 31 июля 2020 г. «Об утверждении Требований к организации и проведению внутреннего контроля качества (ВКК) и безопасности медицинской деятельности (БМД)»
2. Предложения (практические рекомендации) по организации внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности в медицинской организации ФГБУ «Национальный институт качества» Росздравнадзора.
3. Стандарт ГОСТ Р ИСО 90012015 «Системы менеджмента качества»

Развитие методик оценки экономической эффективности цифровых платформ на основе современной экономической теории

Дашиева Аюна Борисовна, студент

Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова (г. Улан-Удэ)

В статье рассматривается эволюция подходов к оценке экономической эффективности цифровых платформ с точки зрения современной экономической теории. Анализируются ограничения традиционных методов оценки в условиях сетевых эффектов, экстерналий и многосторонности цифровых платформ. Предлагаются направления совершенствования методик оценки, учитывающие специфические характеристики цифровых платформ, такие как структура, взаимодействие пользователей и динамичное окружение.

Ключевые слова: цифровые платформы, экономическая эффективность, сетевые эффекты, устойчивое развитие, двухсторонние рынки, экономика платформ.

Development of methods for assessing the economic efficiency of digital platforms based on modern economic theory

Dashieva Ayuna Borisovna, student

Buryat State University named after Dorzhi Banzarov (Ulan-Ude)

The article examines the evolution of approaches to assessing the economic efficiency of digital platforms from the perspective of modern economic theory. The limitations of traditional assessment methods in the context of network effects, externalities, and the multilateral nature of digital platforms are analyzed. The paper proposes directions for improving assessment methods that take into account the specific characteristics of digital platforms, such as their structure, user interaction, and dynamic environment.

Keywords: digital platforms, economic efficiency, network effects, sustainable development, two-way markets, platform economy.

Цифровые платформы (далее — ЦП) стали ключевым элементом современной экономики, трансформируя способы взаимодействия между производителями и потребителями, создавая новые рынки и бизнес-модели. Экономическая эффективность ЦП является предметом активных дискуссий среди исследователей и практиков. Однако, традиционные методы оценки экономической эффективности, разработанные для офлайн-бизнеса и односторонних рынков, оказыва-

ются недостаточными для адекватной оценки ценности, создаваемой ЦП.

В связи с этим, в данной статье предпринимается попытка исследовать эволюцию методик оценки экономической эффективности ЦП с точки зрения современной экономической теории. Целью является выявление существующих проблем и направлений для совершенствования методологических подходов к оценке экономической эффективности ЦП.

Традиционные подходы к оценке экономической эффективности, такие как анализ затрат и выгод (cost-benefit analysis, CBA), анализ рентабельности инвестиций (return on investment, ROI), и оценка добавленной экономической стоимости (economic value added, EVA), фокусируются на прямых финансовых показателях и не учитывают специфические характеристики ЦП.

Ограничения традиционных подходов:

1. Игнорирование сетевых эффектов: Ценность ЦП для каждого участника возрастает с увеличением числа других участников. Традиционные модели не способны адекватно оценить эту динамику и, следовательно, недооценивают совокупную экономическую эффективность платформы [1].

2. Неадекватная оценка экстерналий: ЦП генерируют значительные положительные и отрицательные экстерналии, которые трудно измерить и учесть в традиционных моделях. Например, ЦП могут способствовать развитию смежных отраслей (положительная экстерналия) или приводить к вытеснению традиционных бизнесов (отрицательная экстерналия) [2].

3. Сложность измерения потребительской ценности: ЦП часто предоставляют потребителям бесплатные или субсидированные услуги, генерируя ценность, которую сложно выразить в денежных единицах. Традиционные методы оценки не позволяют адекватно учитывать потребительский излишек и другие формы потребительской ценности [3].

4. Недостаточный учет динамических факторов: ЦП характеризуются высокой скоростью изменений, непрерывным развитием технологий и появлением новых бизнес-моделей. Традиционные методы оценки, как правило, статичны и не учитывают динамику развития ЦП [4].

Современная экономическая теория предлагает ряд подходов, которые позволяют более адекватно оценить экономическую эффективность ЦП.

1. Анализ двухсторонних (многосторонних) рынков: Этот подход учитывает, что ЦП функционируют как посредники между несколькими группами пользователей, каждая из которых характеризуется собственными потребностями и готовностью платить. Оценка экономической эффективности ЦП требует анализа взаимосвязей между всеми группами пользователей и учета их вклада в создание общей ценности [5].

2. Применение теории сетевых эффектов: Сегментация аудитории на группы с различной чувствительностью к сетевым эффектам позволяет определить критическую массу пользователей, необходимую для достижения устойчивого роста платформы. Моделирование сетевых эффектов позволяет прогнозировать долгосрочную экономическую эффективность ЦП [6].

3. Оценка экстерналий: Использование методов оценки экологических и социальных воздействий для количественной оценки экстерналий, генерируемых ЦП. Например, оценка воздействия ЦП на рынок труда, транспортную инфраструктуру и социальное взаимодействие [7].

4. Использование поведенческой экономики: Поведенческая экономика позволяет учитывать иррациональное поведение пользователей, когнитивные искажения и другие факторы, которые влияют на принятие решений в контексте цифровых платформ. Это позволяет более точно прогнозировать спрос и поведение пользователей [8].

5. Разработка динамических моделей: Построение динамических моделей, учитывающих жизненный цикл ЦП, технологические изменения и конкуренцию. Эти модели позволяют оценивать экономическую эффективность ЦП в долгосрочной перспективе и адаптировать стратегии развития к меняющимся условиям [9].

На основе анализа существующих подходов, можно выделить следующие направления для совершенствования методик оценки экономической эффективности ЦП:

1. Разработка комплексных показателей: необходимо разработать комплексные показатели, которые учитывают не только финансовые показатели, но и сетевые эффекты, экстерналии, потребительскую ценность и другие специфические характеристики ЦП.

2. Применение гибридных моделей: Интеграция традиционных и современных подходов к оценке экономической эффективности. Использование традиционных показателей для оценки прямых финансовых результатов и современных моделей для учета сетевых эффектов и экстерналий.

3. Использование больших данных и машинного обучения: Применение методов анализа больших данных и машинного обучения для выявления закономерностей в поведении пользователей, оценки сетевых эффектов и прогнозирования спроса.

4. Учет регуляторных аспектов: Включение в модели оценки экономической эффективности анализ влияния регуляторных мер, таких как защита данных, антимонопольное регулирование и налоги.

5. Разработка отраслевых стандартов: Создание отраслевых стандартов оценки экономической эффективности ЦП, учитывающих специфику различных отраслей экономики.

Оценка экономической эффективности ЦП представляет сложную и многогранную задачу, требующую комплексного подхода и использования современных инструментов экономической теории. Традиционные методы оценки являются недостаточными для адекватной оценки ценности, создаваемой ЦП, в связи с чем возрастает необходимость в разработке новых методологических подходов, учитывающих сетевые эффекты, экстерналии, многосторонность и динамичность цифровой экономики.

Предложенные направления совершенствования методик оценки экономической эффективности ЦП позволят более адекватно оценивать стоимость, создаваемую различными цифровыми платформами, что необходимо для принятия обоснованных управленческих решений и формирования эффективной государственной политики в сфере цифровой экономики.

Литература:

1. Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, S. P. (2016). Platform revolution: How networked markets are transforming the economy and how to make them work for you. WW Norton & Company.
2. Rochet, J. C., & Tirole, J. (2003). Platform competition in two-sided markets. Journal of the European Economic Association, 1(4), 990–1029.
3. Anderson, C. (2009). Free: The future of a radical price. Hachette UK.
4. Eisenmann, T., Parker, G., & Van Alstyne, M. (2006). Strategies for two-sided markets. Harvard business review, 84(10), 92.
5. Evans, D. S., & Schmalensee, R. (2016). Matchmakers: The new economics of multisided platforms. Harvard Business Review Press.
6. Katz, M. L., & Shapiro, C. (1985). Network externalities, competition, and compatibility. The American Economic Review, 75(3), 424–440.
7. Pearce, D. W., Atkinson, G. D., & Mourato, S. (2006). Cost-benefit analysis and the environment: Recent developments. OECD publishing.
8. Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. Macmillan.
9. Sterman, J. D. (2000). Business dynamics: systems thinking and modeling for a complex world. Irwin/McGraw-Hill.

О ранжировании показателей общественного благополучия по степени важности для естественного прироста населения

Ерохин Игорь Николаевич, экономист, независимый исследователь (г. Санкт-Петербург)

Актуальность темы представленной статьи обоснована необходимостью определения основных потерь общественного благополучия, вызывающих депопуляцию населения. Данное условие является обязательным предварительным этапом планирования демографической политики. Цель статьи: на примере данных России и Казахстана за 2003–2012 годы выявить статистически значимые связи уровня естественного воспроизводства населения с экономическим, демографическим и социальным состоянием стран, находящихся на разных стадиях демографического перехода. Для достижения поставленной цели применялись структурный и корреляционно-регрессионный анализ, а также изучение информации, найденной в открытых источниках. В статье рассматриваются сходство и различия между значениями показателей общественного благополучия и корреляция их групповых рангов с изменениями коэффициента естественного воспроизводства населения в странах с депопуляцией и с расширенным воспроизводством населения. Полученные результаты являются отправной точкой для планирования целевых мер демографической политики по переходу от состояния вымирания к превышению рождаемости над смертностью. Без выполнения подобного исследования невозможно рассчитывать на продуктивность планируемых мер.

Проведенный анализ позволил доказать, что среди трех групп факторов, влияющих на естественный прирост населения — экономических, демографических и социальных, — наибольший ранг значимости имеют потери человеческого капитала. На втором месте — показатели благосостояния, на третьем — развитие человеческого капитала. Данное ранжирование групп показателей общественного благополучия по степени важности для естественного прироста населения наблюдается как в странах с депопуляцией, так и с расширенным воспроизводством населения. Выявленная закономерность ставит на первое место меры демографической политики по укреплению института семьи, а на второе — повышение ее достатка.

Ключевые слова: общественное благополучие, человеческое развитие, естественный прирост населения, человеческий капитал, благосостояние населения.

On the ranking of indicators of public welfare by the degree of importance for natural population growth

Erokhin Igor Nikolayevich, economist, independent researcher (Saint Petersburg)

The relevance of the topic of this article is justified by the need to determine the main losses of public welfare that cause depopulation of the population. This condition is a mandatory preliminary stage in the process of planning demographic policy. The purpose of the article is to identify statistically significant links between the level of natural population reproduction and the state of economic, demographic, and social welfare in Russia and Kazakhstan in 2003–2012. To achieve this goal, we used structural and correlation-

regression analysis, as well as the study of the dynamics of statistical data found in open sources. The article examines the similarities and differences between the values of indicators of public welfare and the correlation of their group ranks with changes in the natural reproduction rate in countries with depopulation and expanded population reproduction. The results obtained serve as a starting point for planning targeted demographic policy measures to transition from a state of extinction to a situation where the birth rate exceeds the death rate. Without fulfilling this condition, it is impossible to expect the effectiveness of the planned measures.

The analysis has shown that among the three groups of factors affecting natural population growth — economic, demographic, and social — the most significant factor is the loss of human capital, followed by the group of indicators of welfare, and then the development of human capital. This ranking of the groups of indicators of social well-being in terms of their importance for natural population growth is observed in both countries with depopulation and those with expanded population reproduction. The identified pattern highlights the importance of demographic policy measures aimed at strengthening the family institution and increasing family wealth.

Keywords: public welfare, human development, natural population growth, human capital, and population welfare.

Только в социально и экономически благополучных странах, находящихся в четвёртой стадии демографического перехода, вне зависимости от миграционного притока, может долгосрочно поддерживаться естественный и абсолютный прирост населения. Данное определение подробно рассмотрено автором на примере статистики ГДР и ФРГ [1]. Однако неполная доступность и объём данных не позволили выделить в том исследовании отдельные факторы, повлиявшие на демографические показатели двух государств. С целью их выявления по открытым данным за период с 2003 по 2012 год, доступным в сети Интернет, были выбраны Россия (РФ) и Казахстан (РК). Использовались методические подходы, предложенные Петренко М. С. и Дукартом С. А. [2], для оценки общественного благополучия по трём группам характеристик с избранными показателями, важными для деторождения:

А) благосостояние населения (экономическая составляющая)

- доля населения с доходами ниже прожиточного минимума (они не в состоянии иметь детей или могут являться их иждивенцами);

- процент среднедушевых доходов в месяц от ВВП на душу населения в год (часть ВВП, которым располагает население для своего воспроизводства, в виде доходов);

- соотношение прожиточного минимума к средним доходам населения в месяц (превышение доходов над уровнем бедности как размер свободных ресурсов семьи).

Б) накопление человеческого капитала (демографическая компонента)

- коэффициент прироста брачности (разность между показателями брачности и разводимости, отражающая баланс между формированием и распадом семейных пар);

- число аборт на 1000 женщин 15–49 лет (прямые потери нерожденных детей);

- суммарный коэффициент рождаемости (СКР — индикатор выраженности общественных и личных барьеров для многодетности).

В) уровень человеческого развития (социальная часть оценки в виде показателей важных для создания семьи и рождения детей):

- Взято под диспансерное наблюдение больных с впервые в жизни установленным диагнозом алкоголизм и алкогольные психозы, наркомания, токсикомания на 100 тыс чел;

- Выявлено лиц, совершивших преступления (по данным ГИАЦ МВД) на 100 тыс чел;

- число детей оставшихся без попечения родителей, на 100 тыс чел.

Динамика избранных для целей исследования показателей сопоставлена с изменениями коэффициента естественного прироста населения. При выполнении этой задачи все значения проранжированы (во всей совокупности переменных каждой характеристики двух стран), и ранги суммированы по каждому показателю и их группе в отдельности для каждой страны. Ранг 1 присваивался показателю с лучшим значением за 10 лет среди всех его величин двух сравниваемых государств с точки зрения воспроизводства населения. В начале статистической обработки для каждой переменной и групповой суммы рангов выполнен попарный расчет t-критерия Стьюдента с помощью сервиса <https://www.psychol-ok.ru/statistics/student/>.

Особо ценным обстоятельством проведенного исследования служит значение суммарного коэффициента рождаемости в Казахстане: с 2003 года он колебался от 2,03 до 2,62 в 2012 году [3]. В то время как в России коэффициент естественного прироста находился на отрицательной территории [4]. Это значит, что различие и сходство в причинно-следственных связях факторов общественного благополучия и демографических процессов выявлено при сравнении страны с депопуляцией и общества с расширенным воспроизводством населения. Данное условие создает предпосылку получить ответ на вопрос: что же мешает и что помогает достичь СКР высоких значений в развитых странах?

Результаты сравнения показателей и суммы рангов в трех группах характеристик общественного благополучия:

- экономические условия достоверно лучше в РФ по двум показателям и почти равны по доле населения с доходом ниже прожиточного минимума. Ранговая оценка раздела существенно позитивнее для РФ;

- ситуация с накоплением человеческого капитала была значительно хуже в России, чем в Казахстане за тот же период по всем показателям. Ранжирование подтвердило такую же оценку;

- по уровню человеческого развития зафиксированы разнонаправленные отличия, которые в ранговой оценке раздела привели к близким суммарным значениям;

Таблица 1. Достоверность отличий по t-критерию между показателями благополучия населения РФ и РК, а также по сумме их рангов за 2003–2012 гг. по трем группам

А. Благосостояние населения				
Показатель	t-критерий различий между средними показателями РФ и РК	Сумма рангов для показателей России	Сумма рангов для показателей Казахстана	t-критерий между суммами рангов для показателей РФ и РК
доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	0,6	112,5	97,5	
Процент среднедушевых доходов от ВВП на душу населения	18,2 p<0,01	55	155	
Соотношение прожиточного минимума к средним доходам населения	3,4 p<0,01	68	142	
Сумма рангов группы А		235,5	394,5	3,6 p<0,01
Б. Накопление человеческого капитала				
коэффициент прироста брачности	9,7 p<0,01	155	55	
число аборт на 1000 женщин 15–49 лет	4,6 p<0,01	151	59	
суммарный коэффициент рождаемости (СКР)	12,1 p<0,01	155	55	
Сумма рангов группы Б		461	169	7,5 p<0,01
В. Уровень человеческого развития				
Взято под диспансерное наблюдение больных с впервые в жизни установленным диагнозом алкоголизм и алкогольные психозы, наркомания, токсикомания на 100 тыс нас	11,3 p<0,01	55	155	
Выявлено лиц, совершивших преступления (по данным ГИАЦ МВД) на 100 тыс чел	1,4	93	117	
число детей на 100тыс нас, оставшихся без попечения родителей	12,1 p<0,01	155	55	
Сумма рангов группы В		303	327	0,6
Итого, сумма всех рангов		999,5	890,5	0,9
Коэффициент естественного прироста населения	12,4 p<0,01	155	55	7,4 p<0,01

– коэффициент естественного прироста населения был достоверно выше в РК;

– общая сумма всех рангов не выявила лидера среди двух стран.

После первого этапа статистических расчетов получен однозначный ответ: предложенная совокупная ранговая оценка общественного благополучия не отражает значение каждой группы переменных для динамики коэффициента естественного прироста населения. За счет взаимной компенсации рангов компонентов общая оценка благополучия потеряла причинно-следственную связь с исследуемым показателем естественного прироста населения. Чтобы обойти данное ограничение, необходимо сравнивать не суммы всех рангов, а их попарную корре-

ляцию, что и было сделано с помощью сервиса <https://planetcalc.ru/987/>.

Выполненные расчеты показали, что среди трёх групп факторов, влияющих на естественный прирост населения, наибольшую силу связи имеют потери человеческого капитала и финансовое благополучие. Влияние социальных компонентов выражено слабее всего в обеих странах

Заключение

Как следует из результатов статистического исследования, значительная роль в определении уровня воспроизводства населения принадлежит экономическому благополучию общества. Следовательно, ключевой интерес

Таблица 2. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена между суммами рангов групп показателей с рангом коэффициента естественного прироста населения в РФ и РК за 2003–2012 г

Показатель	Коэффициент для РФ	Коэффициент для РК
Благосостояние населения	0,9273	0,8146
Накопление человеческого капитала	0,9879	0,9634
Уровень человеческого развития	0,7818	0,6000

представляют **долгосрочные и эффективные экономические модели**, позволяющие государству поддерживать высокий уровень доходов в мировом рейтинге. Накопление человеческого капитала вносит главный, определяющий вклад в воспроизводство населения. Вот почему при депопуляции именно снижение потерь человеческого капитала путем укрепления брака и повышения числа рожденных детей каждой женщиной является основным подходом к восстановлению естественного прироста населения. Сохранение естественного прироста населения, а также простого и расширенного его воспроизводства **возможно** в отдельно взятой развитой стране при современном уровне общественного благополучия.

Такую возможность демонстрирует Республика Казахстан [3]. Помимо РК, суммарный коэффициент рождаемости в Израиле перманентно выше, чем 2,1 [5]. На этом пути стране с обезлюдением необходима собственная **си-**

стема мотивации создания семей и появления в них нескольких детей, поскольку позаимствовать у Израиля его религиозную основу многодетных семей или у казахского народа его национально-культурные, ментальные особенности представляется утопической идеей. Доиндустриальный образец многодетной семьи постепенно исчезает, сохраняясь в настоящее время лишь в отсталых уголках Земли [6].

Поэтому в развитой стране, находящейся на четвёртой стадии демографического перехода, народосбережение может считаться эффективным только при преодолении депопуляции и поэтапном переходе сначала к положительному естественному приросту, а затем и к долгосрочному простому воспроизводству населения. Описанные изменения возможны лишь на базе экономического и социального благополучия семьи с мотивацией многодетности. Поиску и обоснованию такой модели будет посвящена следующая работа.

Литература:

1. Ерохин И. Н. Определение базового условия для проведения продуктивной демографической политики / И. Н. Ерохин. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2026. — № 5 (608). — URL: <https://moluch.ru/archive/608/133217> (дата обращения: 01.02.2026).
2. Петренко Максим Степанович, Дукарт Сергей Александрович Критерии социального благополучия: универсализм и проблемы социокультурного измерения // Векторы благополучия: экономика и социум. 2019. № 3 (34). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-sotsialnogo-blagopoluchiya-universalizm-i-problemy-sotsiokulturnogo-izmereniya> (дата обращения: 01.02.2026).
3. Demographics of Kazakhstan. — Текст: электронный // Wikipedia: [сайт]. — URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Demographics_of_Kazakhstan (дата обращения: 01.02.2026).
4. Население России. — Текст: электронный // wikipedia.org: [сайт]. — URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_России (дата обращения: 01.02.2026).
5. Демографический феномен в Израиле. — Текст: электронный // pikabu.ru: [сайт]. — URL: https://pikabu.ru/story/demograficheskiy_fenomen_v_izraile_12521331 (дата обращения: 01.02.2026).
6. List of countries by total fertility rate. — Текст: электронный // Wikipedia: [сайт]. — URL: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_total_fertility_rate (дата обращения: 01.02.2026).

Роль некоммерческих организаций в современной экономике

Коновалова Татьяна Алексеевна, студент магистратуры;
Насриддинов Бегзод Мансур угли, студент магистратуры
Псковский государственный университет

Статья посвящена вопросам изучения роли некоммерческих организаций в экономике страны. Анализируются правовые положения некоммерческих организаций и аналитические обзоры о развитии данного сектора в России. Систематизированы цели и функции некоммерческих организаций.

Ключевые слова: формы некоммерческих организаций, общепользные цели, функции.

The role of non-profit organizations in the modern economy

Kononova Tatyana Alekseevna, master's student;
Nasriddinov Begzod Mansur ugli, master's student
Pskov State University

The article is devoted to the study of the role of non-profit organizations in the country's economy. The legal provisions of non-profit organizations and analytical reviews on the development of this sector in Russia are analyzed. The goals and functions of non-profit organizations are systematized.

Keywords: forms of non-profit organizations, socially useful goals, functions.

Развитие общества идет таким образом, что сначала первыми удовлетворяются финансовые потребности. По мере развития общества появляются цели, экономические и социальные. По мере увеличения богатства в странах реализация социальных целей приобретает важное значение. Для реализации социально-значимых целей стали формироваться некоммерческие организации [3, с. 8].

Основная особенность формирования некоммерческой организации — это реализация общепользовных целей. В зависимости от того какие общепользовные цели реализуют НКО выделяют следующие формы:

1. Общественные организации
2. Фонды
3. Ассоциации и союзы
4. Автономные некоммерческие организации

Социальная деятельность реализовывалась на протяжении всего развития общества, но выделяться в обособленные организации стали только на определенных этапах, когда появилась возможность финансирование этой деятельности.

В настоящее время реализация общепользовных целей осуществляется через формирование некоммерческих организаций. Механизм деятельности этих организаций следующий: аккумулируются средства в виде пожертвований, целевых поступлений на реализацию общепользовных целей.

В настоящее время все общепользовные цели определяются в нашей стране Федеральным законом № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности» и среди общепользовных целей мы можем выделить определенные категории НКО.

Современный некоммерческий сектор России демонстрирует многообразие направлений деятельности, которые структурированы не только по юридическому статусу организации, но и по функциональному принципу. В соответствии с этим критерием можно выделить следующие ключевые направления работы НКО:

1. Социальная ориентация.
2. Общественные объединения
3. Общественно польовные услуги.
4. Исполнение функции иностранного агента.
5. Благотворительность.

Общепользовные цели лежат в основе функций НКО. Можно выделить такую основную функцию, как посредничество между государством и бизнесом

В НКО особым образом организуется учет хозяйственной деятельности, смысл хозяйственной деятельности НКО — это привлечение ресурсов и их распределение.

Некоммерческие организации (НКО) играют важную роль в современной экономике, хотя при этом мотивация получения прибыли не определяет их деятельность.

Некоторые аспекты роли НКО в экономике [3]:

1. Обеспечение экономической эффективности

НКО выступает ключевым механизмом создания и распространения полезных благ, распределению ресурсов среди различных социальных групп и обеспечивают комплексное удовлетворение нужд населения, что гарантирует высокую экономическую результативность их деятельности.

НКО способствуют перераспределению национального дохода несколькими способами:

- через привлечение добровольных пожертвований, ресурсы перераспределяются от наиболее состоятельных граждан к наименее защищенным слоям населения
- выполняя государственный или муниципальный заказ
- действуя в нишах с минимальной рентабельностью или даже нулевым доходом
- формируя альтернативную модель предоставления услуг наравне с государственными учреждениями
- улучшая социальный климат.

2. Участие в системе общественного управления

Значимость роли НКО в преодолении социальных вызовов подтверждается их активным участием в процесс принятия важных решений. Они становятся полноправными участниками различных консультативно-совещательных органов, экспертных комиссий и рабочих комитетов. Не ограничиваясь экспертной оценкой, представители НКО активно иницируют собственные проекты и вносят конструктивные предложения по совершенствованию принимаемых решений.

3. Обеспечение занятости населения

Смена карьерных приоритетов отражает новую тенденцию профессионального развития, где стремление к личному обогащению уступает место желанию внести значимый вклад в решение общественных проблем. При этом профессиональный опыт, накопленный в бизнес-среде, становится ценным ресурсом для развития НКО и повышения эффективности их деятельности. Внутри сектора НКО вырос спрос на квалифицированных сотрудников. Сектор НКО стал генератором новых профессий и рынков профессионального развития.

4. Инновационное развитие

Множество технологий, впервые апробированных в некоммерческом секторе, впоследствии интегрируются в официальную социальную политику страны.

5. Участие в перераспределении национального дохода

Трансформация некоммерческого сектора за последние годы демонстрирует впечатляющие результаты: из небольших разрозненных организаций он вырос в масштабную систему социального развития. Эффективная система поддержки НКО — фонд президентских грантов, образовательных программ для НКО — играет ключевую роль в укреплении позиций некоммерческого сектора, обеспечивая его стабильное функционирование и долгосрочную жизнеспособность. Эта многоуровневая система

поддержки создаёт необходимые условия для эффективного развития организаций, предоставляя им доступ к ресурсам, экспертной помощи и современным инструментам работы, что значительно повышает устойчивость всего сектора в целом.

Некоммерческие организации сыграли ключевую роль в эволюции культуры благотворительности и волонтерства. Глобально НКО — это главный генератор социальных инноваций современности, имеющий целью решение общественных проблем. Их значимость неоспо-

рима, и государство активно привлекает эти организации к формированию социальной политики, признавая их экспертный потенциал и эффективность работы.

Количественные показатели деятельности НКО говорят сами за себя: только в 2023 году их услугами, включая юридическую поддержку и благотворительную помощь, воспользовались 80 миллионов человек. Экономическое значение этой деятельности сопоставимо с существенным сегментом национальной экономики — вклад НКО оценивается в 1,46 % от ВВП страны [1].

Литература:

1. Доклад «О поддержке и развитии СОНКО в Российской Федерации, 2020–2022 гг».. [Эл. ресурс] URL: https://asi.org.ru/wp-content/uploads/2024/10/analiticheskij_doklad_asi_czirkon_vliyanie_i_vklad_nko.pdf (дата обращения 10.04.2025).
2. Илюшников Т. А. Оценка вклада некоммерческого сектора в экономику России: возможности для дальнейшего развития// Экономическое развитие России. 2023. — № 5. Том 30. С.19–36. [Эл. ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-vklada-nekommercheskogo-sektora-v-ekonomiku-rossii-vozmozhnosti-dlya-dalneyshego-razvitiya/viewer> (дата обращения 13.04.2025).

Влияние автоматизации и искусственного интеллекта на бухгалтерский учёт в России

Левагина Ирина Денисовна, студент магистратуры;
Гезалов Суад Эльчинович, студент магистратуры;
Тимовская Дарья Константиновна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье рассматривается влияние внедрения технологий искусственного интеллекта (ИИ) на процессы бухгалтерского учёта. Исследование направлено на анализ современных подходов к автоматизации бухгалтерских функций с использованием нейросетей. Рассматриваются перспективы использования ИИ для повышения эффективности финансового анализа, предотвращения мошенничества и снижения влияния человеческого фактора в учётной деятельности.

Ключевые слова: искусственный интеллект, бухгалтерский учёт, автоматизация.

Введение

Автоматизация бухгалтерского учёта и внедрение технологий искусственного интеллекта создают системные изменения в традиционной модели учётной функции, которая исторически опирается на регламентированные и повторяющиеся операции. Научная проблема исследования заключается в недостаточной формализации экономических последствий перехода от операционной модели бухгалтерского учёта к аналитически ориентированной при использовании ИИ-инструментов.

Практическая значимость работы определяется необходимостью обоснования инвестиционных решений в цифровизации учётных систем с учётом влияния на структуру затрат, распределение трудовых ресурсов и качество управленческой информации.

Цель статьи — проанализировать влияние автоматизации и технологий ИИ на бухгалтерский учёт с позиции

трансформации функций, экономической эффективности и ограничений применения интеллектуальных технологий в учётной практике.

Современные тенденции внедрения ИИ в рабочие процессы обусловлены информационным прогрессом, который позволяет оптимизировать рутинные операции в различных сферах деятельности. В теоретическом плане использование ИИ в бухгалтерии и аудите опирается на методы машинного обучения, нейронные сети и алгоритмы обработки большого объёма данных, имитирующие когнитивные функции человека. В бухгалтерской практике ИИ обеспечивает автоматизацию повторяющихся операций, углублённый анализ финансовых данных и повышает точность принятия решений. Одним из ключевых инструментов являются нейронные сети — вычислительные модели, вдохновлённые структурой человеческого мозга, способные распознавать документы, прогнозировать показатели, выявлять аномалии и ускорять обработку данных.

Искусственный интеллект активно трансформирует бизнес-процессы, особенно в финансовой сфере. В апреле 2024 года компания KPMG провела опрос среди 1800 организаций из 10 стран и установила, что около 75 % респондентов уже интегрировали ИИ в процессы подготовки финансовой отчётности, а 100 % планируют сделать это в ближайшие три года [4]. Рассмотрим, как эти тенденции проявляются в российской практике.

В финансовой сфере для автоматизации обработки документов активно применяются свёрточные нейронные сети (CNN), которые специализируются на анализе визуальной информации [5]. Их ключевое назначение в бухгалтерии — распознавание и классификация отсканированных первичных документов: счетов-фактур, накладных, актов, чеков, налоговых деклараций и договоров [2]. Это позволяет трансформировать рутинную ручную обработку бумажных носителей в задачу компьютерного зрения, существенно автоматизируя ввод данных.

Основная роль CNN в таких системах заключается в автоматической предварительной обработке: модель анализирует изображение, определяет его тип, находит ключевые области (зоны с реквизитами) и подготавливает данные для последующего точного извлечения текста с помощью технологий оптического распознавания символов (OCR). В результате автоматически выделяются критически важные реквизиты: дата документа, сумма, наименование контрагента, НДС и другие обязательные элементы, что значительно сокращает объём ручного труда и минимизирует ошибки по вине человека.

Помимо распознавания, CNN используются для интеллектуальной классификации документов. Система может автоматически идентифицировать, является ли поступившее изображение счётом, актом или кассовым чеком, а также отфильтровать некачественные или некорректные сканы. Эта функция становится особенно востребованной в корпоративных информационных системах, где ежедневно обрабатываются тысячи документов и ручная сортировка становится узким местом.

Важным направлением является также контроль качества и выявление аномалий. Модели способны обнаруживать на изображениях искажения, отсутствие необходимых реквизитов, печатей или подписей, а также признаки потенциальной подделки. Хотя такие системы не заменяют полноценный аудит, они позволяют осуществлять предварительный скрининг и отсеивать подозрительные документы на раннем этапе, повышая общий уровень финансовой безопасности.

Практическим примером внедрения свёрточных нейронных сетей для распознавания документов с повышенными требованиями к безопасности является проект «Почта Банка». Банк автоматизировал ввод паспортных данных клиентов, используя on-premise OCR-решение компании Smart Engines. Технология позволяет сотрудникам загружать скан или фото паспорта, после чего система автоматически распознаёт данные со страниц и предзаполняет анкету в CRM-системе. Ключевым пре-

имуществом данного подхода является полная обработка конфиденциальных персональных данных внутри защищённого контура банка, без их передачи внешним сервисам. Внедрение позволило сократить время оформления продуктов на 1,5–2 минуты и обеспечило производительность до 7,5 тысячи распознаваний в час на одно процессорное ядро. Данный кейс демонстрирует, как технологии компьютерного зрения на основе CNN не только решают задачу автоматизации, но и обеспечивают критически важные требования информационной безопасности в финансовом секторе [9].

Пока свёрточные нейронные сети занимаются задачами визуального анализа документов, другая важная сфера бухгалтерии — работа с числовыми последовательностями — требует иных подходов. Здесь ключевую роль играют рекуррентные нейронные сети (RNN), которые находят применение в бухгалтерском учёте для анализа данных, имеющих выраженную временную природу. Их ключевое отличие от свёрточных сетей заключается в способности обрабатывать последовательности и учитывать контекст предыдущих значений при анализе текущих и будущих. Это делает RNN оптимальным инструментом для работы с финансовыми временными рядами, такими как периодические отчёты, обороты, накопленные итоги и сезонные колебания.

Основное направление использования рекуррентных нейронных сетей — прогнозирование финансовых показателей, в частности денежных потоков и кассовых разрывов. Модели, анализируя исторические данные о поступлениях и выплатах, позволяют перейти от реактивного к проактивному управлению финансами. Практическим примером такой аналитики служат специализированные сервисы управленческого учёта. Так, компания YCLIENTS с миллиардным оборотом использует платформу «Адеск» для решения ключевых задач: обеспечения контроля платёжеспособности и эффективного размещения свободных средств. Сервис за счёт интеграции с банками и автоматической классификации операций предоставляет руководству практически моментальные данные для анализа и прогнозирования, помогая, например, планировать выплаты в критические дни месяца [1].

Помимо прогнозирования, RNN эффективны для обнаружения скрытых закономерностей и аномалий в учётных данных. Благодаря архитектуре, учитывающей долгосрочные зависимости, сети могут выявлять нетипичные паттерны в поведении финансовых показателей, которые остаются незаметными при простом поквартальном сравнении. Это применяется для раннего обнаружения ошибок в учёте, резких отклонений в расходах или потенциальных финансовых рисков, включая признаки мошеннических схем.

Кроме того, RNN могут быть использованы для анализа рутинных бухгалтерских операций. Обучаясь на последовательностях типичных проводок компании, модель формирует представление о нормальном операционном цикле. Это позволяет автоматически флажировать тран-

закции, выбивающиеся из установленного шаблона. Например, владелец бизнеса, внедривший подобную систему, может обнаружить регулярные платежи одному поставщику по завышенным по сравнению с рыночными ценам, что впоследствии может оказаться схемой с участием недобросовестного сотрудника и связанной с ним компании-посредника. Таким образом, RNN выступают инструментом автоматизации внутреннего контроля, снижая вероятность ошибок и финансовых злоупотреблений.

Наряду с рекуррентными сетями для работы с последовательностями в бухгалтерском учёте востребованы нейронные сети прямого распространения (FFN). Их ключевая особенность — работа с фиксированными входными данными без учёта временного контекста, что делает их идеальным инструментом для автоматизации стандартных, регламентированных операций.

FFN применяются для решения трёх основных типов задач. Во-первых, это точные расчёты: начисление заработной платы, налогов и обязательных платежей по сложным, но неизменным формулам. Во-вторых, проверка и формирование отчётности: модели могут автоматически заполнять баланс, отчёт о финансовых результатах и другие формы, сверяя данные на соответствие правилам. В-третьих, интеллектуальная классификация: FFN обучаются относить новые транзакции к статьям затрат (аренда, логистика, реклама) на основе исторических данных.

Реализация подобных возможностей на практике часто происходит в рамках более широких систем автоматизации, таких как платформы роботизации процессов (RPA). Они создают инфраструктуру, в которую могут быть интегрированы специализированные нейросетевые модели. Примером служит кейс Банка «Открытие», где на платформу PIX RPA было успешно перенесено 250 программных роботов, автоматизирующих рутинные финансово-учётные операции [7]. Таким образом, RPA выступает технологическим фундаментом, позволяющим развернуть и использовать модели FFN для оптимизации конкретных бухгалтерских задач.

Следующим важным инструментом в бухгалтерии являются автокодировщики (Autoencoders), которые применяются для выявления аномалий и потенциального мошенничества в финансовых данных. Автокодировщик — это нейросеть, обучающаяся сжатию и восстановлению данных: на вход подаются нормальные операции, модель учится их копировать через скрытое представление, а затем каждая новая операция проверяется на соответствие. Если восстановление оказывается неудачным, это сигнализирует о нестандартной или аномальной операции.

Преимущества автокодировщиков в бухгалтерии включают:

- отсутствие необходимости ручного задавания правил — сеть сама обучается на исторических данных;
- высокая чувствительность к редким или нестандартным событиям, которые трудно выявить обычными методами контроля;

- возможность работы в реальном времени, контролируя поступающие транзакции;

- снижение нагрузки на аудиторов, позволяя сосредоточиться на действительно подозрительных операциях.

На практике автокодировщики обычно интегрируются в системы внутреннего контроля и аудита, ERP/IC и используются как часть комплексного механизма выявления ошибок, нарушений и мошенничества. Примером российского решения является компания GlowByte (ООО «Глоубайт»), разработавшая аналитическую платформу машинного обучения для выявления мошенничества в страховании, которую можно адаптировать для анализа финансовых операций и аномалий в бухгалтерии.

GlowByte применяет продвинутую аналитику, ML и AI для внедрения интеллектуальных инструментов анализа данных, оценки рисков, построения моделей прогнозов и поиска закономерностей в больших объёмах финансовой информации. В частности, компания создала для «Ингосстрах» систему автоматического мониторинга мошенничества, которая работает на ML-моделях и является реальным примером практического применения машинного обучения для анализа сложных финансовых данных [3].

В бухгалтерии применяются **гибридные модели**, объединяющие возможности разных нейросетей, что особенно полезно при работе с текстовыми документами и числовыми временными рядами. Сочетание CNN и RNN позволяет сначала обрабатывать изображения накладных и счетов, а затем учитывать последовательность финансовых показателей. Это облегчает извлечение реквизитов и прогнозирование показателей с учётом временных зависимостей, сезонности и трендов, ускоряя подготовку отчётов и снижая вероятность ошибок.

На практике гибридные подходы используют в комплексных системах финансовой аналитики и документооборота, где автоматизируют распознавание документов, анализ транзакций и прогнозирование денежных потоков. Примеры решений — платформы **Nanosemantics** и системы на базе **IC/BI** с интеграцией ML-модулей для корпоративной бухгалтерии [6].

После рассмотрения основных типов нейросетей (CNN, RNN, FFN, автокодировщиков и гибридных моделей) следует выделить ещё одно направление применения ИИ в бухгалтерии — **обработку естественного языка (Natural Language Processing, NLP)**. Этот блок завершает обзор инструментов искусственного интеллекта и показывает, как технологии помогают работать с текстовой информацией: договорами, спецификациями и регламентами, дополняя возможности анализа изображений и числовых данных.

Основная задача бухгалтера при работе с такими документами — выделить критически важные условия: момент и порядок признания выручки, особенности налогообложения НДС, момент перехода права собственности, скрытые обязательства и штрафные санкции. Трансформерные модели решают эту задачу путём комплексной

обработки текста. Сначала документ сегментируется на смысловые блоки: предмет соглашения, финансовые условия, ответственность сторон. Затем с помощью методов извлечения именованных сущностей (NER) система автоматически идентифицирует ключевые элементы: даты, суммы, валюты, условия платежей и стороны договора. Семантический анализ позволяет корректно связывать законодательные ссылки с этапами выполнения обязательств.

Результатом работы системы является автоматически сформированная выжимка для специалиста или прямое заполнение полей в учётной программе, что экономит время, снижает риск ошибок и обеспечивает единообразие учёта. Примером российского решения является «Искра» в экосистеме «Гарант», которая отвечает на вопросы по законодательству РФ и формирует краткие заключения со ссылками на нормативные акты.

В итоге, несмотря на впечатляющие возможности нейросетей в автоматизации бухгалтерии, полностью заменить специалиста они не способны.

Каждый тип нейросети решает свою задачу: одни распознают документы, другие прогнозируют показатели, третьи находят аномалии, четвёртые ускоряют рутинные

расчёты, а технологии анализа текста (NLP) «читают» договоры. Их можно комбинировать для сложных задач. Но ключевое: они не умеют принимать решения, оценивать проводки в необычных ситуациях или интерпретировать финансовую стратегию компании. ИИ снижает нагрузку и ускоряет работу, но финальный контроль, экспертиза и ответственность остаются за человеком. Даже лучшие системы могут ошибиться в нестандартном случае.

Это меняет саму профессию бухгалтера, смещая фокус с рутины на анализ и повышая требования к цифровым навыкам. Бухгалтер будущего — уже не просто исполнитель, а аналитик и консультант. Его роль — использовать данные, подготовленные ИИ, для глубокой аналитики, рекомендаций руководству и стратегического планирования. Для этого потребуются новые компетенции: умение работать с аналитическими платформами, понимание логики алгоритмов, навык интерпретации автоматических отчётов и эффективное взаимодействие с цифровыми системами компании.

Таким образом, нейросети не заменяют бухгалтера, а превращают его в специалиста нового уровня, где ценность создаётся совместно — за счёт человеческой экспертизы и возможностей искусственного интеллекта.

Литература:

1. Лебедева, К. Как эффективно управлять денежным потоком в компании с оборотом в миллиард — кейс YCLIENTS / К. Лебедева. — Текст : электронный // Adesk : [сайт]. — URL: <https://adesk.ru/blog/kak-effektivno-upravlyat-denezhnym-potokom-v-kompanii-s-oborotom-v-milliard-keis-yclients> (дата обращения: 05.12.2025).
2. Благодаренко, В. Нейросети для бухучёта: топ-7 ИИ / В. Благодаренко. — Текст : электронный // 2. DTF : [сайт]. — URL: <https://dtf.ru/kursfinder/3720913-neiroseti-dlya-bukhucheta-top-7-ii> (дата обращения: 10.12.2025).
3. Glowbyte разработала систему для мониторинга мошенничества. — Текст : электронный // glowbyteconsulting.com : [сайт]. — URL: https://glowbyteconsulting.com/glowbyte_razrabotala_sistemu_dlya_monitoringa_moshennichstva (дата обращения: 15.12.2025).
4. Никитин, С. ИИ в финансах: как искусственный интеллект меняет бизнес / С. Никитин. — Текст : электронный // digitalbusiness.kz : [сайт]. — URL: <https://digitalbusiness.kz/2024-12-23/ii-v-finansah-kak-iskusstvenniy-intellekt-menyat-biznes/> (дата обращения: 10.02.2026).
5. Мухамбетов, Т. Р., Березовая, Э. Ю. Влияние внедрения искусственного интеллекта на процессы бухгалтерского учёта и аудита в Республике Казахстан [Электронный ресурс] // Вестник науки. — 2025. — № 4 (85). — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-vnedreniya-iskusstvennogo-intellekta-na-protsessy-buhgalterskogo-ucheta-i-audita-v-respublike-kazahstan> (дата обращения: 20.12.2025).
6. Nanosemantics. Платформа для обработки текста и анализа документов [Электронный ресурс]. — URL: <https://nanosemantics.ai/> (дата обращения: 18.12.2025).
7. Банк «Открытие» перенёс 250 роботов на платформу PIX RPA [Электронный ресурс] // PIX Robotics. — URL: <https://pix.ru/projects/importozameshchenie/migratsiya-na-otechestvennuyu-platformu-pix-rpa/> (дата обращения: 12.12.2025).
8. GigaChat API. AI in Accounting. — Текст : электронный // developers.sber.ru : [сайт]. — URL: <https://developers.sber.ru/help/gigachat-api/ai-in-accounting> (дата обращения: 20.12.2025).
9. «Почта Банк» автоматизировал распознавание паспортных данных клиентов [Электронный ресурс] // Smart Engines. — URL: <https://smartengines.ru/news/news31/> (дата обращения: 03.12.2025).

Оптимизация структуры источников формирования оборотных средств: поиск рационального соотношения собственных и заемных ресурсов

Лыхина Ирина Анатольевна, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

Статья посвящена исследованию проблемы оптимизации структуры источников финансирования оборотного капитала предприятия. В работе рассматривается теоретическая модель выбора между собственными и заемными ресурсами, основанная на теории компромисса Модильяни — Миллера. На примере конкретного производственного предприятия проводится анализ существующей дисбалансированной структуры, характеризующейся сочетанием избыточной ликвидности и высокой доли краткосрочных обязательств. Практическая часть исследования содержит экономическое обоснование мероприятий по реструктуризации источников финансирования, нацеленных на достижение оптимального соотношения, минимизирующего стоимость капитала и повышающего финансовую устойчивость. Результаты показывают, что целенаправленная оптимизация позволяет высвободить значительные финансовые ресурсы и улучшить ключевые показатели рентабельности.

Ключевые слова: оборотный капитал, структура финансирования, собственные средства, заемные средства, теория компромисса, финансовая устойчивость, стоимость капитала, денежный поток.

Проблема формирования и управления оборотным капиталом занимает центральное место в системе финансового менеджмента любого предприятия [8, с. 15]. Его достаточность и эффективность использования являются неперенным условием непрерывности операционного цикла, платежеспособности и, в конечном итоге, конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Вопрос поиска рационального соотношения между собственными и заемными источниками финансирования оборотных средств выходит за рамки простого технического расчета; он представляет собой стратегическую задачу, решение которой определяет баланс между риском, доходностью и финансовой устойчивостью [7, с. 102].

Теоретической основой для такого анализа выступает теория компромисса (trade-off theory) структуры капитала, которая постулирует, что фирма определяет свою целевую долю заемного финансирования, балансируя между налоговыми преимуществами долга и издержками финансовых трудностей [4]. Оптимальная структура достигается в точке, где предельная выгода от использования дополнительной единицы заемного капитала сравнивается с предельными издержками возрастающего риска [5].

Применительно к оборотному капиталу, эта общая теория трансформируется в задачу оптимизации структуры его источников, где необходимо учитывать не только стоимость различных ресурсов, но и их соответствие характеру финансируемых активов. Как отмечается в исследованиях, управление оборотным капиталом представляет собой процесс контроля за краткосрочными активами и обязательствами для обеспечения достаточного денежного потока для выполнения обязательств [1]. С этой точки зрения, выбор источников финансирования напрямую влияет на ликвидность и операционную гибкость предприятия.

Чрезмерная зависимость от краткосрочных займов увеличивает риск рефинансирования и чувствительность к изменениям процентных ставок, в то время как опора

исключительно на собственные средства может ограничивать рост и снижать рентабельность собственного капитала из-за упущенной выгоды финансового рычага [3].

Таким образом, центральной проблемой, рассматриваемой в данной статье, является выявление и экономическое обоснование методов достижения такой структуры источников формирования оборотных средств, которая, соответствуя операционным потребностям предприятия, минимизировала бы совокупную стоимость капитала и максимизировала его рыночную стоимость. Данная проблема исследуется на материалах анализа финансово-хозяйственной деятельности производственного предприятия ООО «Стенлей», где выявлены характерные диспропорции, требующие системного подхода к оптимизации.

Фундаментальный подход к определению оптимальной структуры капитала, включая источники финансирования оборотных средств, базируется на теории компромисса, развитой Франко Модильяни и Мертоном Миллером [9, с. 261]. Исходная теория, предполагающая совершенство рынков, была впоследствии дополнена учетом фактора налогов и издержек банкротства. В рамках данной парадигмы стоимость компании определяется как стоимость фирмы, финансируемой полностью за счет собственного капитала, плюс приведенная стоимость налогового щита от использования долга за вычетом приведенной стоимости ожидаемых издержек финансовых трудностей.

Налоговый щит возникает вследствие того, что процентные выплаты по долгу уменьшают налогооблагаемую прибыль, создавая дополнительную стоимость для акционеров. Однако по мере роста долговой нагрузки увеличивается вероятность наступления финансовых трудностей, связанных с риском неплатежеспособности. Издержки этих трудностей включают как прямые затраты (судебные издержки, административные расходы), так и косвенные (потеря клиентов и поставщиков, вынужденная продажа активов, уход ключевых сотрудников).

Следовательно, оптимальная структура находится в точке, где предельная выгода от налогового щита последней единицы заемных средств уравнивается с предельными издержками возможных финансовых трудностей [9, с. 270]. Применительно к оборотному капиталу, который по своей природе является краткосрочным, данная теория требует адаптации. Краткосрочные обязательства, такие как кредиторская задолженность поставщикам или краткосрочные банковские кредиты, также создают условный налоговый щит, но сопряжены с иными рисками. Риски краткосрочного финансирования в большей степени связаны не с банкротством в классическом понимании, а с кризисом ликвидности — ситуацией, когда предприятие, оставаясь формально платежеспособным, не может выполнить текущие обязательства из-за нехватки денежных средств [7, с. 115]. Это делает критически важным принцип соответствия сроков, согласно которому краткосрочные активы должны финансироваться краткосрочными обязательствами, а долгосрочные — долгосрочными источниками. Нарушение этого принципа, например, финансирование постоянной части оборотных средств (неснижаемого минимума запасов и дебиторской задолженности) за счет краткосрочных займов, создает постоянный риск рефинансирования и повышает уязвимость предприятия к колебаниям кредитного рынка [6].

Выбор между собственными и заемными источниками для финансирования оборотных активов также определяется сравнительной стоимостью капитала. Как правило, стоимость заемного капитала ниже стоимости собственного из-за приоритета в удовлетворении требований кредиторов и наличия налогового щита. Однако эта кажущаяся дешевизна может быть нивелирована ростом риска.

Согласно теории иерархии (pecking order theory), являющейся альтернативой теории компромисса, компании предпочитают внутреннее финансирование (нераспределенную прибыль) внешнему, а при необходимости внешнего финансирования выбирают заемный капитал перед эмиссией акций, чтобы избежать негативной сигнальной реакции рынка [10, с. 302]. В контексте управления оборотными средствами это означает, что в первую очередь должны использоваться внутренние резервы оптимизации операционного цикла: ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, эффективное управление запасами, рациональное использование кредиторской задолженности [2]. Высвобожденные таким образом средства становятся самым дешевым источником финансирования. Только при исчерпании внутренних резервов следует прибегать к внешним заимствованиям.

Так, управление структурой источников оборотного капитала представляет собой двухуровневую задачу. На первом уровне осуществляется оперативная оптимизация элементов чистого оборотного капитала для минимизации потребности в финансировании. На втором уровне решается стратегическая задача формирования оптимального соотношения между собственными и заемными

источниками для покрытия этой потребности, исходя из критериев стоимости, риска и соответствия активам [8, с. 223]. Комплексный подход, сочетающий оба уровня, позволяет не только улучшить текущие финансовые показатели, но и создать устойчивую основу для долгосрочного развития.

Практическая иллюстрация проблем, связанных с неоптимальной структурой источников оборотного капитала, представлена в результате анализа деятельности ООО «Стенлей». Диагностика финансового состояния предприятия за период 2022–2024 годов выявила наличие глубоких внутренних противоречий в системе управления финансами. Основное противоречие заключается в одновременном наличии значительного избытка ликвидных активов и высокой доли краткосрочных заемных обязательств в пассивах.

На конец 2024 года величина денежных средств и их эквивалентов составляла 265 570 тыс. рублей, что эквивалентно 55,9 % от всех оборотных активов. Показатель абсолютной ликвидности достиг значения 0,58, что существенно превышает нормативный минимум и свидетельствует о сверхконсервативной политике в части накопления ликвидности. Парадоксальным образом эта политика сочетается с агрессивной структурой финансирования. Величина собственных оборотных средств на протяжении всего анализируемого периода остается глубоко отрицательной, достигая -355 653 тыс. рублей в 2024 году, а коэффициент их обеспеченности составляет -0,75. Фактически, вся масса оборотных активов и часть внеоборотных финансируются за счет привлеченных ресурсов. Чистый оборотный капитал сократился до почти нулевого значения (1 971 тыс. рублей), а коэффициент текущей ликвидности балансирует на минимально допустимой границе в 1,00.

Такая структура источников привела к формированию феномена, который можно охарактеризовать как «финансовые ножницы». С одной стороны, предприятие несет явные процентные расходы по краткосрочным займам, которые в 2024 году составили 37 039 тыс. рублей. С другой стороны, эквивалентные этим обязательствам собственные денежные ресурсы в размере сотен миллионов рублей размещены на расчетных счетах с минимальной доходностью, подвергаясь инфляционной эрозии и не принося прибыли. Это прямое следствие игнорирования принципа соответствия и теории компромисса: краткосрочные дорогостоящие источники используются неэффективно, в то время как возможность их замещения за счет внутренних долгосрочных ресурсов не используется. Более того, отрицательный финансовый цикл предприятия (-12,6 дней в 2024 году) указывает на то, что поставщики фактически финансируют его операционную деятельность, создавая иллюзию финансовой устойчивости.

Однако такая модель чрезвычайно зависима от лояльности контрагентов и делает бизнес уязвимым к любым изменениям в условиях поставок. Следствием описанных

диспропорций стало резкое падение рентабельности оборотных активов (ROCA) с 31,4 % в 2022 году до 19,4 % в 2024 году. Каждый рубль, вложенный в оборотные средства, стал приносить значительно меньше операционной прибыли, что свидетельствует о снижении эффективности использования всего капитала, несмотря на формально высокие показатели ликвидности и оборачиваемости. Таким образом, ситуация в ООО «Стенлей» представляет собой классический пример нарушения теоретических принципов оптимальной структуры капитала, что требует разработки и внедрения корректирующих мероприятий, основанных на экономическом обосновании.

Для устранения выявленных диспропорций в ООО «Стенлей» предлагается система взаимосвязанных мероприятий, направленных на структурную перестройку источников финансирования в соответствии с принципами теории компромисса и минимизации стоимости капитала. Методологической основой предлагаемых изменений служит поэтапный подход, который начинается с ликвидации наиболее очевидного противоречия между стоимостью ресурсов и характером их размещения, а затем переходит к укреплению долгосрочной финансовой устойчивости.

Первоочередным мероприятием является использование части избыточной денежной ликвидности для досрочного погашения краткосрочных займов. На конец 2024 года их объем составлял 30 675 тыс. рублей. Перевод этих средств из низкодоходных активов (денег на счетах) на погашение обязательств с явной процентной стоимостью обеспечивает немедленный прямой финансовый эффект. Он выражается в сокращении будущих процентных расходов, которые при средневзвешенной ставке, например, 12 % годовых, составляли бы около 3 681 тыс. рублей ежегодно. Данное действие не только снижает текущие издержки, но и уменьшает финансовый риск, связанный с обязательными платежами, высвобождая денежный поток для других целей.

Следующим шагом является установление научно обоснованного целевого остатка денежных средств, необходимого для поддержания операционной деятельности и страхового резерва. На основе анализа платежного оборота предприятия такой остаток определен в 100 000 тыс. рублей. Освободившиеся после погашения займов и нормирования остатка средства в объеме 134 570 тыс. рублей предлагается разместить на краткосрочных банковских депозитах. Это превращает беспроцентный актив в доходный, создавая встречный финансовый поток в виде процентов к получению. При средней ставке по депозитам в 6,5 % годовых, потенциальный дополнительный доход может составить до 8 747 тыс. рублей ежегодно. Таким образом, первые два мероприятия напрямую атакуют проблему «финансовых ножниц», трансформируя структуру активов и пассивов в более рациональную [2].

Для решения проблемы хронического дефицита собственных оборотных средств и укрепления финансовой устойчивости предлагается стратегическое мероприятие

по реструктуризации долговой нагрузки. Оно предполагает привлечение долгосрочного инвестиционного кредита в размере 120 000 тыс. рублей под 13 % годовых. Ключевым экономическим обоснованием здесь является не столько абсолютная стоимость этого кредита (проценты к уплате возрастут на 15 600 тыс. рублей в год), сколько эффект от изменения структуры пассивов. Долгосрочный кредит позволяет финансировать часть внеоборотных активов или постоянный оборотный капитал соответствующим по сроку источником. Это приводит к росту показателя собственных оборотных средств на сумму привлеченного долгосрочного ресурса и значительному улучшению коэффициента текущей ликвидности.

В терминах теории компромисса, данное мероприятие позволяет заменить часть рискованного краткосрочного долга, несущего высокие издержки потенциальных финансовых трудностей, на более прогнозируемый долгосрочный инструмент, выравнивая структуру пассивов в соответствии со структурой активов [5]. Параллельно предлагается оптимизация политики управления запасами и кредиторской задолженностью. Корректировка политики закупок в сторону получения оптовых скидок за увеличение объема партий, даже при допустимом росте среднего уровня запасов на 10 %, способна дать экономию на себестоимости в размере 33 000 тыс. рублей. Активное использование скидок поставщиков за раннюю оплату, финансируемых за счет высвобожденной ликвидности, дает дополнительную экономию.

Совокупный эффект от внедрения всех предложенных мер, согласно прогнозу, должен привести к росту чистой прибыли на 58 167 тыс. рублей (на 84,7 %) при сохранении текущего уровня выручки. Рентабельность оборотных активов увеличится на 7,9 процентных пункта, а показатели ликвидности и финансовой устойчивости достигнут нормативных значений. Данное обоснование демонстрирует, что целенаправленная оптимизация структуры источников, основанная на экономических расчетах и теоретических принципах, способна кардинально улучшить финансовые результаты и создать основу для устойчивого развития предприятия [8, с. 238].

Проведенное исследование подтверждает, что проблема оптимизации структуры источников формирования оборотных средств носит комплексный характер, требующий интеграции теоретических постулатов финансового менеджмента с глубоким анализом конкретной экономической ситуации предприятия. Теория компромисса в структуре капитала предоставляет надежную концептуальную основу для понимания необходимости баланса между налоговыми преимуществами заемного финансирования и издержками финансовых трудностей [4, 9]. Применительно к оборотному капиталу эта теория актуализирует принципы соответствия сроков и минимизации стоимости капитала.

Практический анализ ООО «Стенлей» выявил типичные последствия игнорирования данных принципов: структурный дисбаланс, выраженный в сочетании из-

быточной ликвидности с высокой долей краткосрочных обязательств, приводит к возникновению «финансовых ножниц», снижению рентабельности и росту скрытых рисков. Разработанный комплекс мероприятий, включающий реструктуризацию обязательств, нормирование ликвидности и оптимизацию операционных процессов, показал значительный потенциал для финансового оздоровления.

Экономическое обоснование подтвердило, что переход к рациональной структуре источников финансирования позволяет не только устранить внутренние противо-

речия, но и высвободить существенные ресурсы для роста стоимости бизнеса. Таким образом, поиск оптимального соотношения собственных и заемных ресурсов для формирования оборотных средств должен рассматриваться не как разовая техническая задача, а как непрерывный стратегический процесс, интегрированный в общую систему управления стоимостью компании. Дальнейшие исследования в данной области могут быть направлены на разработку динамических моделей оптимизации, учитывающих отраслевую специфику и фазы экономического цикла.

Литература:

1. How to Evaluate and Improve Working Capital Management // GTreasury [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gtreasury.com/posts/improve-working-capital-management> (дата обращения: 16.01.2026).
2. J. P. Morgan. 6 Ways to Increase Working Capital [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.jpmorgan.com/insights/treasury/treasury-management/6-ways-to-increase-working-capital> (дата обращения: 16.01.2026).
3. Risk vs. Flexibility in Capital Structure Decisions // Phoenix Strategy Group [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.phoenixstrategy.group/blog/risk-vs-flexibility-in-capital-structure-decisions> (дата обращения: 16.01.2026).
4. Trade-off Model of Capital Structure | Trade-off Theory // Capital.com [Электронный ресурс]. — URL: <https://capital.com/en-int/learn/glossary/trade-off-model-of-capital-structure-definition> (дата обращения: 16.01.2026).
5. Understanding the Trade-Off Between Debt & Equity Financing // CFO Pro Analytics [Электронный ресурс]. — URL: <https://cfoproanalytics.com/cfo-blog/f/understanding-the-trade-off-between-debt-and-equity-financing/> (дата обращения: 16.01.2026).
6. Working Capital Management: Strategies to Improve Liquidity // Datarails [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.datarails.com/working-capital-management/> (дата обращения: 16.01.2026).
7. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2022. — 496 с.
8. Бобылева А. З. Управление оборотным капиталом организации: теоретические и практические аспекты // Финансы и кредит. — 2020. — № 12 (804). — С. 2240–2255.
9. Модильяни Ф., Миллер М. Стоимость капитала, корпоративные финансы и теория инвестиций // American Economic Review. — 1958. — Т. 48. — № 3. — С. 261–297.
10. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2021. — 536 с.

Современные методы оценки эффективности использования оборотных средств: от коэффициентов оборачиваемости к комплексным моделям (на примере ООО «Стенлей», г. Симферополь)

Лыхина Ирина Анатольевна, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

Статья посвящена эволюции методологических подходов к оценке эффективности использования оборотных средств предприятия. В работе анализируется переход от традиционной системы частных коэффициентов оборачиваемости к современным комплексным моделям, интегрирующим показатели ликвидности, рентабельности и стоимости капитала. Теоретической основой исследования служит концепция управления стоимостью компании (Value-Based Management), в рамках которой оборотный капитал рассматривается как актив, требующий оптимизации для максимизации генерируемого денежного потока. На примере производственного предприятия ООО «Стенлей» демонстрируются ограничения изолированного анализа коэффициентов оборачиваемости и обосновывается необходимость применения интегральных показателей, таких как цикл конвертации денежных средств (Cash Conversion Cycle, CCC) и рентабельность оборотного капитала с учетом его стоимости. Практическая часть содержит расчеты по предложенной модели и оценку экономического эффекта от внедрения комплексного подхода к диагностике состояния оборотных средств.

Ключевые слова: оборотные средства, эффективность использования, коэффициенты оборачиваемости, *Cash Conversion Cycle*, рентабельность капитала, стоимость финансирования, интегральная оценка, денежный поток.

Проблема оценки эффективности использования оборотных средств занимает центральное место в системе финансового анализа и диагностики состояния предприятия. Традиционный инструментарий, основанный на расчете системы коэффициентов оборачиваемости различных элементов оборотных активов, долгое время служил основным источником информации для принятия управленческих решений. Эти показатели, такие как оборачиваемость запасов в днях, период инкассации дебиторской задолженности и период оборота кредиторской задолженности, позволяют отслеживать динамику скорости трансформации активов в денежную форму и эффективность управления обязательствами.

Однако в условиях усложнения бизнес-среды, роста стоимости капитала и усиления требований к финансовой устойчивости изолированное использование данных коэффициентов перестает отвечать потребностям стратегического управления. Их главный недостаток заключается в фрагментарности; они описывают отдельные элементы операционного цикла, но не дают целостного представления о том, как управление оборотным капиталом влияет на конечный финансовый результат и стоимость бизнеса. Коэффициенты оборачиваемости могут демонстрировать положительную динамику, в то время как общая эффективность использования капитала снижается из-за роста затрат на его финансирование или сокращения операционной маржи [7].

Так, актуальной задачей современного финансового менеджмента является разработка и внедрение комплексных моделей оценки, которые связывали бы операционную эффективность с финансовыми результатами, учитывая стоимость привлеченных ресурсов. Данное исследование ставит своей целью проанализировать эволюцию оценочного инструментария от традиционных коэффициентов к интегральным моделям и продемонстрировать практическую значимость такого подхода на материалах анализа деятельности конкретного производственного предприятия.

Исторически формирование методов оценки эффективности использования оборотных средств происходило параллельно с развитием бухгалтерского учета и финансового анализа. Исходным пунктом стало нормирование оборотных средств, присущее плановой экономике, где эффективность измерялась степенью соответствия фактических остатков установленным нормативам. С переходом к рыночной экономике акцент сместился на анализ оборачиваемости, что было связано с необходимостью оценки деловой активности и управления ликвидностью. Система коэффициентов оборачиваемости, детально описанная в трудах классиков финансового анализа, таких как Г. В. Савицкая, стала стандартом для диагностики [8, с. 215].

Эти показатели обладают несомненными достоинствами: они относительно просты в расчете, основаны на данных публичной отчетности и позволяют проводить сравнения в динамике и с отраслевыми аналогами. Однако их теоретическая ограниченность стала очевидной с распространением концепции стоимостно-ориентированного управления (*Value-Based Management*). В рамках этой парадигмы главной целью деятельности предприятия признается максимизация его рыночной стоимости, что достигается путем управления денежными потоками с учетом стоимости используемого капитала. Оборотные средства в этой системе координат перестают быть пассивным объектом учета; они становятся активом, от эффективности управления которым напрямую зависит величина свободного денежного потока [1, с. 2244].

Ускорение оборачиваемости запасов или дебиторской задолженности, рассматриваемое изолированно, не является безусловным благом. Например, чрезмерное сокращение уровня запасов может привести к срыву производства и потере выручки, а ужесточение кредитной политики для ускорения инкассации — к оттоку клиентов. Следовательно, необходим показатель, который синтезировал бы информацию о длительности операционного цикла и его финансировании, а также учитывал бы альтернативную стоимость капитала, замороженного в оборотных активах.

Ответом на этот вызов стало появление и широкое распространение комплексных моделей, центральное место среди которых занимает показатель цикла конвертации денежных средств, или денежного цикла (*Cash Conversion Cycle*, CCC). Данный показатель, предложенный в 1980-х годах, представляет собой период времени между оттоком денежных средств для оплаты поставщикам и притоком денежных средств от покупателей [5].

Формула его расчета интегрирует три ключевых элемента оборачиваемости:

$$CCC = \text{Период оборота запасов} + \text{Период оборота дебиторской задолженности} - \text{Период оборота кредиторской задолженности}$$

Отрицательное значение цикла, как в случае с ООО «Стенлей» в 2024 году (-12,6 дней), указывает на то, что предприятие получает оплату от клиентов раньше, чем оплачивает счета поставщиков, что теоретически является выгодной ситуацией, так как снижает потребность в собственном оборотном капитале. Однако и этот показатель, будучи более совершенным, не учитывает стоимость капитала.

Для преодоления данного недостатка в современной практике развиваются модели, оценивающие рентабельность оборотного капитала с поправкой на затраты на его финансирование. Например, может рассчитываться показатель экономической прибыли от оборотного капитала,

который вычитает из операционной прибыли, генерируемой оборотными активами, стоимость капитала, в них задействованного. Такой подход позволяет напрямую увязать операционные решения в области управления запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью с созданием стоимости для владельцев предприятия [10, с. 177].

Таким образом, эволюция оценочного инструментария движется от анализа частных, изолированных показателей скорости оборота к построению интегральных моделей, оценивающих вклад управления оборотным капиталом в формирование денежного потока и экономической прибыли, что соответствует требованиям современного стратегического финансового менеджмента.

Практический анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Стенлей» за период 2022–2024 годов наглядно демонстрирует методологические ловушки, связанные с опорой исключительно на систему традиционных коэффициентов оборачиваемости. Если оценивать деятельность предприятия только через их призму, можно прийти к обманчиво оптимистичным выводам. Динамика большинства коэффициентов оборачиваемости в 2024 году свидетельствует о значительном операционном прогрессе. Период оборота запасов сократился с 35,4 дней в 2023 году до рекордных 15,8 дней в 2024 году. Общий коэффициент оборачиваемости оборотных активов вырос с 9,39 до 9,77 оборотов, а длительность одного оборота сократилась с 38,3 до 36,9 дней. Финансовый цикл, как уже отмечалось, стал отрицательным.

С точки зрения классического анализа оборачиваемости, это безусловные признаки улучшения эффективности управления оборотным капиталом: средства быстрее проходят стадии производственного и коммерческого цикла, высвобождаются из оборота. Однако параллельный анализ финансовых результатов и структуры капитала предприятия раскрывает иную, более сложную картину [9].

Несмотря на ускорение оборачиваемости, рентабельность оборотных активов (ROCA) продемонстрировала резкое падение с 31,4 % до 19,4 %. Чистая прибыль сократилась на 4,5 % за трехлетний период, а прибыль от продаж в 2024 году снизилась на 13 373 тыс. рублей по сравнению с 2023 годом. Возникает очевидный парадокс: оборачиваемость растет, а прибыльность падает.

Разрешение этого парадокса лежит за пределами возможностей традиционных коэффициентов. Глубинный анализ показывает, что достигнутое ускорение оборачиваемости запасов было, вероятно, результатом политики их экстремальной минимизации, близкой к концепции «точно в срок» (JIT). Хотя это и высвободило значительные средства из товарных остатков, подобная стратегия могла привести к росту операционных издержек. Возможно, предприятие было вынуждено отказываться от оптовых скидок поставщиков из-за перехода на более частые и мелкие заказы, нести повышенные транспортные расходы и нести риски срыва продаж из-за дефицита.

Эти дополнительные затраты напрямую отразились на себестоимости, которая за три года росла опережающими темпами относительно выручки (+50,8 % против +45,9 %). Таким образом, локальная оптимизация одного показателя (оборачиваемости запасов) привела к ухудшению другого, более важного с точки зрения создания стоимости — рентабельности. Кроме того, традиционные коэффициенты совершенно игнорируют структуру источников финансирования оборотных средств.

В ООО «Стенлей» сложилась внутренне противоречивая ситуация: при сверхвысокой оборачиваемости и отрицательном финансовом цикле предприятие имеет хронический дефицит собственных оборотных средств (-355 653 тыс. рублей) и значительную долю краткосрочных займов. Наличие крупных процентных расходов (37 039 тыс. рублей в 2024 году) при одновременном накоплении избыточных денежных остатков (265 570 тыс. рублей) указывает на высокую стоимость используемого капитала. Ни один коэффициент оборачиваемости не в состоянии отразить убытки от этой неэффективной финансовой структуры.

Следовательно, практика ООО «Стенлей» служит убедительным доказательством того, что изолированный анализ оборачиваемости без учета его влияния на прибыльность и стоимость финансирования может вводить в заблуждение и провоцировать принятие решений, снижающих общую экономическую эффективность бизнеса.

Для преодоления выявленных ограничений предлагается дополнить традиционный анализ системой интегральных показателей, формирующих комплексную модель оценки. Ядром такой модели является расчет и мониторинг цикла конвертации денежных средств (ССС), но с последующей расшифровкой его динамики через призму влияния на денежный поток и рентабельность [4].

Первым шагом является углубленный анализ компонентов СССР. Резкое сокращение периода оборота запасов, как в случае с ООО «Стенлей», должно стать предметом специального изучения. Необходимо оценить, за счет каких факторов оно достигнуто: за счет совершенствования прогнозирования спроса и логистики или за счет рискованного сокращения страховых запасов и потери скидок. Для этого используется анализ структуры себестоимости и данных управленческого учета о транспортных и заготовительных расходах.

Далее, необходимо оценить экономический эффект от изменения СССР не в днях, а в денежном выражении, через высвобождение (или дополнительное привлечение) средств из оборота. Формула расчета:

$$\Delta \text{Денежный поток от изменения СССР} = (\text{Выручка} / 365) \Delta \text{ССС}$$

Для ООО «Стенлей» ускорение оборачиваемости в 2024 году по сравнению с 2022 годом привело к условному высвобождению средств на сумму 16 746 тыс. рублей. Однако этот позитивный эффект должен быть сопоставлен с возможным увеличением операционных затрат, приведших к снижению рентабельности.

Вторым, более совершенным элементом модели является расчет рентабельности оборотного капитала с учетом стоимости его финансирования (Adjusted Return on Working Capital). Для этого необходимо определить, какая часть оборотных активов финансируется за счет платных источников. Упрощенный расчет может основываться на предположении, что если у предприятия отсутствуют собственные оборотные средства (их величина отрицательна), то все оборотные активы финансируются заемным капиталом. Стоимость этого капитала можно приблизительно оценить как средневзвешенную ставку по краткосрочным кредитам и займам. Тогда скорректированная рентабельность рассчитывается как:

Прибыль от продаж / Среднегодовая стоимость оборотных активов — WACC (или стоимость заемного капитала)

Для ООО «Стенлей» в 2024 году ROCA составляла 19,4 %. Если предположить, что стоимость заемного капитала составляет 12 %, а все оборотные активы финансируются за его счет, то скорректированная рентабельность падает до 7,4 %. Этот показатель гораздо точнее отражает реальную эффективность, так как показывает доходность после «оплаты» использованных ресурсов.

Наконец, третьим элементом модели является связь управления оборотным капиталом с денежным потоком. Здесь анализируется не только операционный денежный поток, но и структура денежного потока по финансовой деятельности (привлечение и погашение кредитов). Ситуация, при которой предприятие генерирует положительный операционный денежный поток, но одновременно наращивает краткосрочные займы для поддержания оборотных активов (или, как в случае с ООО «Стенлей», накапливает непроизводственные денежные остатки), указывает на серьезные диспропорции в финансовой политике.

Применение данной комплексной модели к данным ООО «Стенлей» позволяет сформулировать качественно иные выводы по сравнению с анализом только коэффициентов оборачиваемости. Высокая оборачиваемость и отрицательный ССС не являются признаками безусловного успеха, а свидетельствуют об экстремальной и, вероятно, затратной модели управления запасами, сочетающейся с неэффективной структурой финансирования, которая «съедает» потенциальную выгоду от ускорения оборота. Скорректированная рентабельность на уровне 7,4 % указывает на то, что создаваемая стоимость весьма невелика. Это обосновывает необходимость не столько дальнейшего ускорения оборачиваемости, сколько пересмотра политики закупок в сторону поиска баланса между раз-

мером партии и скидками, а также реструктуризации источников финансирования для снижения их стоимости.

Таким образом, комплексная модель выполняет роль связующего звена между операционной эффективностью, измеряемой в днях оборота, и финансовыми результатами, выраженными в денежных единицах и процентах рентабельности, обеспечивая руководство информацией, необходимой для принятия сбалансированных решений, нацеленных на увеличение стоимости компании.

В завершение, отметим, что эволюция подходов к оценке эффективности использования оборотных средств отражает общую тенденцию развития финансового менеджмента от оперативного контроля к стратегическому управлению стоимостью. Традиционная система коэффициентов оборачиваемости, безусловно, сохраняет свою практическую значимость как инструмент операционного мониторинга и сравнительного анализа. Однако, как демонстрирует практика ООО «Стенлей», ее изолированное применение чревато риском принятия ошибочных решений, когда локальное улучшение одного показателя (например, оборачиваемости запасов) ведет к системному ухудшению другого (рентабельности) из-за неучтенных сопутствующих затрат. Современные требования к управлению диктуют необходимость перехода к комплексным моделям оценки, которые интегрируют данные об операционном цикле, финансовых результатах и стоимости капитала.

Показатель цикла конвертации денежных средств служит важным шагом в этом направлении, синтезируя информацию об управлении основными элементами оборотного капитала. Однако и он требует дальнейшего углубления через призму анализа влияния на денежный поток и расчета рентабельности с учетом затрат на финансирование. Разработанная в исследовании модель, применяемая к данным конкретного предприятия, позволила выявить скрытые диспропорции между операционной эффективностью и финансовой результативностью, которые остались бы незамеченными при традиционном подходе. Внедрение подобных комплексных оценочных систем в практику финансового анализа позволяет преодолеть разрыв между управлением оборотными активами и стратегической целью максимизации стоимости бизнеса, обеспечивая более обоснованную и сбалансированную основу для принятия управленческих решений. Дальнейшее развитие методологии может быть связано с интеграцией нефинансовых показателей, таких как удовлетворенность клиентов и надежность цепочки поставок, в общую систему оценки эффективности использования оборотного капитала.

Литература:

1. Бобылева А. З. Управление оборотным капиталом организации: теоретические и практические аспекты // Финансы и кредит. — 2020. — № 12 (804). — С. 2240–2255.
2. Григорьева Т. И. Анализ финансового состояния предприятия: учебник для среднего профессионального образования. — М.: Юрайт, 2025. — 486 с.

3. Дмитриева А. Д. Оперативное управление оборотными средствами предприятия / А. Д. Дмитриева, В. М. Шаропова // Вестник научной мысли. — 2020. — № 2. — С. 105–110.
4. Зверева В. А. Оборотные средства предприятия: сущность и особенности управления в современных условиях // Научный Лидер. — 2024. — № 39 (189). — С. 106–117.
5. Калмакова Н. А., Кетова И. А., Ческидова Т. М., Кострюкова Л. А. Актуализация разработанной системы результативного управления оборотными средствами промышленного предприятия // Фундаментальные исследования. — 2020. — № 4. — С. 47–51.
6. Мартыанова О. В. Методологические основы управления оборотными средствами предприятия // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации: материалы III Национальной научно-практической конференции. — Саранск, 2024. — С. 113–117.
7. Романова А. С. Управление оборотными средствами как основа экономической безопасности предприятия в условиях экономического кризиса и санкционных ограничений // Россия в новой цифровой реальности: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. — Саратов, 2024. — С. 217–221.
8. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2021. — 536 с.
9. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2025. — 573 с.
10. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2024. — 374 с.

Управление финансовой устойчивостью в современных условиях

Максимова Юлия Сергеевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Данилов Илья Андреевич, кандидат экономических наук, доцент
Челябинский государственный университет

В современных условиях действующие российские предприятия (особенно машиностроительной отрасли) функционируют в режиме строгой экономии ресурсов. Заторможенное управление предприятием без учета изменений рыночной конъюнктуры может привести к банкротству. Для предотвращения этого должна быть налажена система тщательного анализа финансового состояния предприятия, по результатам которого могут быть приняты меры по стабилизации финансовых результатов, повышению эффективности управления денежными потоками и обеспечению бесперебойного производственного процесса и сбыта продукции, т. е. анализа финансовой устойчивости.

В статье показана значимость владения методикой экономического анализа форм бухгалтерской отчетности предприятия для оценки её финансовой устойчивости, которая позволит регулировать структуру имущества и источников, управлять ими с целью их оптимизации. На основе анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости АО «Кыштымский медеэлектролитный завод» выявлены основные проблемы производственно-финансовой деятельности предприятия и определены пути их скорейшего преодоления.

Ключевые слова: предприятие, финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, запасы, затраты, собственный капитал, внеоборотные активы.

Финансовая устойчивость предприятия является одной из ключевых характеристик финансового состояния, отражающей степень безопасности вложения средств в это предприятие.

Управление финансовой устойчивостью необходимо на всем протяжении существования предприятия с целью обеспечения его независимости от внешних и внутренних негативных воздействий и снижения тем самым возможного риска банкротства.

Степень финансовой устойчивости предприятия привлекает внимание инвесторов и кредиторов, так как на основе её оценки они выносят решения о вложении средств в соответствующее предприятие. Таким образом, если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет ряд привилегий перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Очевидно, если организация финансово состоятельна, то у нее и не будет противоречий с государством и обществом, так как будут выплачиваться в надлежащее время: налоги — в бюджет, взносы — в социальные фонды, заработная плата — рабочим и служащим, дивиденды — акционерам, а банкам будет обеспечен возврат кредитов и уплата процентов по ним.

Теоретико-методологические и организационно-методические проблемы, связанные с оценкой финансовой устойчивости организации, являются объектом внимания многих ученых-экономистов. Свой посильный вклад в решение этих проблем внесли такие исследователи, как В. И. Бариленко [3], М. А. Вахрушина [2], В. В. Ковалев [8], Н. П. Любушин [10], Е. В. Никифорова [12], Г. В. Савицкая [13], П. В. Смекалов [15], А. Д. Шеремет [18], Н. Г. Гаджиев [6], А. М. Юсуфов [19] и др.

В научных трудах некоторая часть российских ученых-экономистов устойчивость организации описывает как способность к продолжительному осуществлению своей уставной деятельности в сегменте рынка.

Есть и другое мнение среди авторитетных ученых, например мнение Е. Н. Выборовой [5], что финансовая устойчивость определяется платежеспособной, ликвидной и кредитоспособной устойчивостью организации.

Во всех исследованных случаях предполагается, что оценку финансовой устойчивости целесообразно начинать с изучения абсолютных её составляющих показателей. Они являются доступными, наиболее ощутимыми и в динамике сопоставимыми. Некоторые абсолютные финансовые показатели при росте или уменьшении могут свидетельствовать о явных достижениях или о наступающих трудностях в финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому прежде всего целесообразно рассмотреть, какую оценку можно дать финансовой устойчивости с помощью абсолютных финансовых показателей.

В качестве таковых можно предложить:

- валюту баланса и её изменение;
- собственные оборотные средства и их размеры;
- собственный капитал и его составляющие;
- разницу между денежными активами и обязательствами;
- величину долгосрочных и краткосрочных обязательств;
- разницу между собственным и заемным капиталом и др.

Применяемые в процессе изучения абсолютные показатели представляют собой основной набор инструментов для финансовой устойчивости, поскольку на их базе формируют относительные показатели. Их изучение позволяет получить общее первоначальное представление о финансовом положении. Достаточно иметь размеры отклонений, чтобы войти в ситуацию, в которой оказалось предприятие (таблица 1).

Как видно из данных табл. 1, активы предприятия АО «Кыштымский медеэлектролитный завод» за 2022–2024 годы увеличиваются, это происходит по внеоборотным и оборотным активам, что связано с увеличением объёмов производства и продажи продукции, расширением деятельности и ростом технической и материальной базы основной деятельности.

Таблица 1. Анализ абсолютных показателей оценки устойчивости АО «Кыштымский медеэлектролитный завод» (тыс. руб.)

Абсолютные показатели финансовой устойчивости	Годы		
	2022	2023	2024
Отклонение валюты баланса на конец года	+1126738	+2416486	-2185931
Увеличение (+), уменьшение (-) величины внеоборотных активов	+2926333	+957480	-1122111
Увеличение (+), уменьшение (-) величины оборотных активов	-1799595	+1459006	-1063820
Отклонение величины собственного капитала	+1450046	-93765	-193972
Наличие собственных оборотных средств	-15524191	-16575436	-15647297
Недостаток (-), излишек (+) собственных оборотных средств	-17303918	-19032188	-20643882
Разница между денежными активами и краткосрочными обязательствами (+, -)	-13615703	-17382794	-16808966
Разница между дебиторской и кредиторской задолженностью (+, -)	157686	1941410	-2580184
Величина между валютой баланса и собственным капиталом	20520173	23030424	21038465

Однако, в 2024 году активы в целом, в том числе внеоборотные и оборотные уменьшились, следовательно, происходит уменьшение объёмов производства и продажи продукции, снижением технической и материальной базы основной деятельности.

Оценка целесообразности выбранной производственной и хозяйственной политики является одной из первоочередных проблем анализа финансового состояния. Обращая внимание на собственный капитал, приходим к заключению, что его снижение за последние два года свидетельствует о том, что объёмы финансирования из собственных источников сокращаются. Разница между валютой баланса и собственным капиталом имеет тенденцию к снижению, следовательно, происходит уменьшение доли обязательств и формирование возможностей улучшения финансового состояния.

В деятельности хозяйствующих субъектов сложно давать оценку финансовой устойчивости по одному лишь её типу. Например, если брать процесс формирования и использования оборотного капитала, то их недостаток в 2024 году составляет

более 20640 млн. рублей, что соответствует финансовой устойчивости кризисного состояния. В то же время величина собственных оборотных средств в 2024 году подсказывает об их росте на 928,1 млн рублей. Поэтому финансовая устойчивость должна характеризоваться разными типами по показателям формирования оборотных средств:

- абсолютная устойчивость финансового состояния означает, что у предприятия формируются затраты и запасы, полностью покрываемые за счет собственных источников;
- нормально устойчивое финансовое состояние требует, чтобы запасы и затраты обеспечивались суммой собственных оборотных средств, т. е. потребность в оборотных средствах и их наличие в обороте являются сбалансированными [11];
- неустойчивое финансовое состояние предполагает недостаточность собственных средств для покрытия запасов и затрат, но сохраняются ещё условия перехода в устойчивое финансовое состояние с привлечением кредитов и займов;
- кризисное финансовое состояние характеризуется хроническим недостатком собственных оборотных средств, непокрываемых и заемными источниками [16].

Итак, общая методика анализа финансовой устойчивости включает расчет абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости разделены так, что одни из них характеризуют изменения основного капитала, в то время как другие относятся к показателям оборотного капитала и обязательств. Их взаимосвязь как самостоятельных частей потенциала предприятия проявляется в 3 случаях:

- при определении абсолютных показателей по активам;
- если определяют их по пассивам;
- при определении абсолютных показателей во взаимосвязи активов и пассивов.

Модели расчета некоторых абсолютных показателей рассмотрим ниже.

1. Установление наличия собственных оборотных средств (СОС). Этот показатель необходим, чтобы выяснить размеры оборотных активов, созданные за счет собственных источников организации. В целях рационального использования финансовых ресурсов, анализа и планирования процесса распределения денежных средств на приобретение материальных ценностей важно знать, какова величина оборотных активов, подлежащая формированию за счет собственных источников. Далее определяется потребность в заемных и привлеченных средствах, необходимых для их формирования по оставшейся части.

Показатель наличия собственных оборотных средств определяют как разницу между собственным капиталом (итог III раздела баланса) и внеоборотными активами (итог I раздела баланса).

Модель расчета при этом принимает вид, формула (1):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВА}, \quad (1)$$

где СОС — собственные оборотные средства;

СК — собственный капитал;

ВА — внеоборотные активы.

2. Установление наличия собственных оборотных средств с привлечением средств краткосрочных обязательств (СОСко). Этот показатель имеет своё особое значение. Дело в том, что приобретение оборотных средств в виде материалов, запасных частей, топлива и других предметов, необходимых производству, при нехватке собственных источников производится за счет краткосрочных кредитов, займов и задолженностей. В большинстве случаев на практике сумма оборотных средств и сроки их использования являются известными заранее, что облегчает определение суммы привлеченных источников.

В связи с этим величину собственных оборотных средств, образуемых с привлечением краткосрочных кредитов, займов и задолженностей, определяют как разницу между итоговой суммой собственного капитала с краткосрочными обязательствами (КО) и внеоборотными активами. Тот же самый результат получается при присоединении к собственным оборотным средствам, рассчитанным первым вариантом, суммы краткосрочных обязательств.

Модели данного способа их расчета получают следующий вид, формула (2):

$$\text{а) СОСко} = \text{СК} + \text{КО} - \text{ВА};$$

$$\text{б) СОСко} = \text{СОС}_1 + \text{КО}. \quad (2)$$

Преимущество данного метода расчета наличия собственных оборотных средств состоит в том, что это более практичный и в первую очередь применяемый способ определения источников для их формирования после общеизвестного первого варианта. Для производственной деятельности высвобождение какого-то времени и средств на обеспечение оборотными средствами должно составлять правило, а применение кредитов — исключение, ибо получение кредита означает приобретение ещё одного капитала для роста платежей и образования кредиторской задолженности.

3. Определение наличия собственных оборотных средств с привлечением всех источников формирования запасов и затрат производится как разница между суммой собственного капитала, краткосрочных и долгосрочных обязательств и внеоборотными активами. Для расчета следует пользоваться моделью, формула (3):

$$\text{а) СОСко} = (\text{СК} + \text{КО} + \text{ДО}) - \text{ВА};$$

$$\text{б) СОСко} = \text{СОС1} + \text{КО} + \text{ДО}. \quad (3)$$

Таблица 2. Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансового состояния	СОС	СОСко	СОСо
1 тип — абсолютная финансовая устойчивость	+	+	+
2 тип — нормальная финансовая устойчивость	-	+	+
3 тип — неустойчивое финансовое состояние	-	-	+
4 тип — кризисное финансовое состояние	-	-	-

Следует отметить существующие различия между этими абсолютными показателями. Первый способ является для хозяйствующих субъектов наиболее важным, так как изменение наличия оборотных средств происходит только за счет собственного капитала.

Что касается второго варианта, то такой способ имеет много положительного, поскольку кредиторская задолженность в первую очередь и краткосрочные кредиты затем используются практически всегда для формирования запасов и затрат. От уровня их вовлечения в этот процесс во многом зависит финансовая устойчивость предприятия.

Тип финансовой устойчивости определяется по модели, представленной в табл. 2, в качестве излишка или недостатка по каждому из трех показателей.

Чтобы определить излишек (или недостаток), необходимо от каждого из трех показателей отнять запасы (II раздел актива баланса). Если по соответствующему показателю получается положительный результат, то формируется излишек (показатель со знаком «+»). Если же по соответствующему показателю получается отрицательный результат, то формируется недостаток (показатель со знаком «-»).

Отнесение финансового состояния действующего предприятия к тому или иному типу позволяет судить о степени его привлекательности для потенциальных инвесторов [10].

Исходя из содержания табл. 2 охарактеризуем типы финансовой устойчивости предприятия более подробно.

Первый тип характеризуется абсолютной финансовой устойчивостью и показывает, что все запасы предприятия покрываются за счет собственных источников их формирования. Этот тип встречается редко и не всегда может быть признан идеальным, так как по его результатам можно сделать вывод, что предприятие, возможно, не использует внешние источники для осуществления своей деятельности.

Второй тип считается нормальным для финансовой устойчивости. Это означает, что запасы хозяйства покрыты не только с собственного оборотного капитала, но и за счет заемных средств (в большей степени долгосрочных кредитов). Функционирующее таким образом предприятие является учитывающим возможности их формирования как собственных, так и внешних источников.

Третий тип характеризуется как неустойчивое финансовое состояние. Он свидетельствует о том, что ликвидность, платежеспособность и кредитоспособность предприятия глубоко нарушены.

Четвертый тип — это кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства и его денежные средства не позволяют покрыть даже кредиторскую задолженность.

Эффективность проведения оценки и анализа финансовой устойчивости предприятия зависит от качества ее информационной базы. Информационной базой для оценки финансовой устойчивости являются активы и пассивы бухгалтерского баланса, показатели финансового и управленческого учета и учетной политики предприятия [17]. Во всех проводимых исследованиях предполагаются использование этой базы и выход на реальный уровень финансовой устойчивости, формируемой в процессе ее производственно-хозяйственной деятельности.

Анализ финансовой устойчивости предприятия на основе абсолютных показателей проводится на определенную дату за прошедший период. Это позволяет определить, насколько грамотно на предприятии за анализируемый период времени управляли финансовыми ресурсами в процессе их формирования, распределения и применения [19].

Пример методики определения финансовой устойчивости предприятия, сложившейся фактически в условиях осуществления производственно-хозяйственной деятельности, представлен по данным АО «Кыштымский медеэлектролитный завод» (табл. 3).

Так как по данным баланса в АО «Кыштымский медеэлектролитный завод» в силу специфики производственной деятельности в составе активов преобладают суммы остатков дебиторской задолженности, причем их значения увеличиваются, то для определения финансовой устойчивости будет важно найти абсолютные показатели ее состояния, то есть те показатели, которые характеризуют ликвидность предприятия, а также состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Эту необходимость выясним по рекомендуемой методике, используя материалы анализируемого предприятия АО «Кыштымский медеэлектролитный завод»:

1) Наличие собственных оборотных средств (СОС):

СОС 2022 г. $7980857 - 23505048 + 1105901 = -14418290$ тыс. руб.;

2023 г. $7887092 - 24462528 + 3985606 = -12589830$ тыс. руб.;

Таблица 3. Показатели бухгалтерского баланса АО «Кыштымский медеэлектролитный завод» для определения уровня финансовой устойчивости

Статьи баланса	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Актив			
1. Внеоборотные активы, всего	23505048	24462528	23340417
Основные средства	23181467	23810462	22331277
Финансовые вложения	195648	195648	195648
2. Оборотные активы, всего	4995982	6454988	5391168
Запасы	175005	2437830	4786922
Дебиторская задолженность	1105901	3985606	393605
Денежные средства и денежные эквиваленты	428	3458	978
Баланс	28501030	30917516	28731585
Пассив			
3. Капиталы и резервы, всего	7980857	7887092	7693120
Уставный капитал	595163	595163	595163
Добавочный капитал	0	0	0
Резервный капитал	29758	29758	29758
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	7170474	7262171	7068656
4. Долгосрочные обязательства, всего	6904042	5644172	4228521
Прочие обязательства	133450	12511	11971
5. Краткосрочные обязательства, всего	13616131	17386252	16809944
Заемные средства	12601449	15252019	13735646
Кредиторская задолженность	948215	2044196	2973789
Доходы будущих периодов	0	0	0
Баланс	28501030	30917516	28731585

2024 г. $7693120 - 23340417 + 393605 = -15253692$ тыс. руб.

2) Наличие собственных оборотных средств и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ($\text{COC}_{\text{ко}}$):

$\text{COC}_{\text{ко}}$ 2022 г. $-14418290 + 13616131 + 0 = -802159$ тыс. руб.;

2023 г. $-12589830 + 17386252 + 0 = +4796422$ тыс. руб.

2024 г. $-15253692 + 16809944 + 0 = +1556252$ тыс. руб.

3) Наличие собственных оборотных средств с привлечением всех источников формирования запасов и затрат (COC_0):

COC_0 2022 г. $-802159 + 133450 = -668709$ тыс. руб.;

2023 г. $+4796422 + 12511 = +4808933$ тыс. руб.

2024 г. $+1556252 + 11971 = +1568223$ тыс. руб.

За отчетный период с 2022 по 2024 г. в АО «Кыштымский медеэлектролитный завод» по расчетным данным выявлены следующие результаты:

- недостаток собственных оборотных средств, размер которых составил:
 - в 2022 г. $\Delta \text{COC} = -14418290 - 175005 = -14593295$ тыс. руб.;
 - в 2023 г. $\Delta \text{COC} = -12589830 - 2437830 = -15027660$ тыс. руб.;
 - в 2024 г. $\Delta \text{COC} = -15253692 - 4786922 = -20040614$ тыс. руб.
- излишек собственных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат в размере:
 - в 2022 г. $\Delta \text{COC}_{\text{ко}} = -802159 - 175005 = -977164$ тыс. руб.;
 - в 2023 г. $\Delta \text{COC}_{\text{ко}} = +4796422 - 2437830 = +2358592$ тыс. руб.;
 - в 2024 г. $\Delta \text{COC}_{\text{ко}} = +1556252 - 4786922 = -3230670$ тыс. руб.
- излишек общей величины основных источников формирования запасов и затрат в размере:
 - в 2022 г. $\Delta \text{COC}_0 = -668709 - 175005 = -843714$ тыс. руб.;
 - в 2023 г. $\Delta \text{COC}_0 = +4808933 - 2437830 = +2371103$ тыс. руб.;
 - в 2024 г. $\Delta \text{COC}_0 = +1568223 - 4786922 = -3218699$ тыс. руб.

Абсолютные значения, характеризующие источники формирования оборотных активов анализируемого предприятия, представлены следующим образом:

- в 2022 г. $\text{COC} (-)$; $\text{COC}_{\text{ко}} (-)$; $\text{COC}_0 (+)$
- в 2023 г. $\text{COC} (-)$; $\text{COC}_{\text{ко}} (+)$; $\text{COC}_0 (+)$.
- в 2024 г. $\text{COC} (-)$; $\text{COC}_{\text{ко}} (-)$; $\text{COC}_0 (-)$.

Приняв во внимание соотношение источников формирования оборотных активов для определения типа финансовой устойчивости по табл. 3, можно сделать вывод о том, что содержание финансовой устойчивости в 2023 году характеризуется эффективным формированием и использованием денежных ресурсов, необходимых для нормальной производственно-коммерческой деятельности АО «Кыштымский медеэлектролитный завод», 2024 год характеризуется кризисным финансовым состоянием, при котором предприятие находится на грани банкротства и его денежные средства не позволяют покрыть даже кредиторскую задолженность.

Таким образом, оценка динамики выше представленных показателей, соблюдения последовательности осуществления расчетов и направлений принятия решений по изменениям является необходимым условием анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия.

По результатам такого анализа вырабатываются стратегия и тактика развития предприятий, обосновываются планы и принимаются решения по управлению производственным потенциалом, объявляются показатели финансовой устойчивости внешним пользователям информации, специалистам по финансовому управлению и анализу, а также выявляются резервы улучшения финансового состояния [7].

Литература:

1. Абанин С. Л. Финансовая устойчивость и финансовая гибкость как важнейшие характеристики финансового состояния компании // Финансы, деньги, инвестиции / С. Л. Абанин, Д. А. Рязанцев. — 2024. — № 4. — С. 13–17.
2. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. Вахрушиной М. А., Пласковой Н. С. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2023. — 432 с.
3. Бариленко В. И. Анализ финансовой устойчивости // КноРус / В. И. Бариленко. — 2024. — № 5. — С. 12–18.
4. Бочаров В. В. Комплексный финансовый анализ / В. В. Бочаров. — М.; СПб.: Питер, 2023. — 432 с.
5. Выборова Е. Н. Методические особенности оценки финансового инвестирования // Финансовый бизнес / Е. Н. Выборова. — 2025. — № 3. — С. 6–16.
6. Гаджиев Н. Г. Консолидированная финансовая отчетность в системе управленческой информации // Вестник Дагестанского государственного университета / Н. Г. Гаджиев, И. А. Шанавазов. — 2023. — Вып. 5. — С. 4–11.
7. Друцкая М. В. Аналитические возможности консолидированной отчетности для характеристики финансовой устойчивости // Международный бухгалтерский учет / М. В. Друцкая, Н. А. Карпова. — 2024. — № 23–24.
8. Ковалев В. В. Финансовый анализ / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2023. — 432 с.
9. Крылов С. И. Рейтинговая оценка финансового состояния коммерческой организации экспертно-балльным методом // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет / С. И. Крылов. — 2024. — № 6.
10. Любушин Н. П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит». — 3-е изд., перераб. и доп. / Н. П. Любушкин. — М.: Юнити-дана, 2023.
11. Негашев Е. В. Логические проблемы построения теории анализа финансовой устойчивости компании // Аудит и финансовый анализ / Е. В. Негашев. — 2024. — № 1. — С. 228–240.
12. Никифорова Е. В. Методические подходы к подготовке отчетности об устойчивом развитии хозяйствующего субъекта // Учет. Анализ. Аудит / Е. В. Никифорова. — 2025. — № 4. — С. 75–78.
13. Савицкая Г. В. Проблемные аспекты определения эффекта финансового рычага // Экономический анализ: теория и практика / Г. В. Савицкая. — 2024. — № 5 (452). — С. 99–111.
14. Сизых Н. В. Особенности и преимущества применения наглядных балансовых моделей для анализа финансового состояния компании // Международный бухгалтерский учет / Н. В. Сизых, Д. С. Сизых. — 2023. — № 25.
15. Смекалов П. В. Анализ финансовой отчетности предприятия: учебное пособие. — 2-е изд., стер. / П. В. Смекалов, Д. Г. Бадмаева, С. В. Смолянинов. — СПб.: Проспект науки, 2023. — 472 с.
16. Швецова О. Оценка финансовой, инвестиционной и трудовой деятельности сельскохозяйственных производственных кооперативов // Агробизнес: экономика — оборудование — технологии / О. Швецова. — 2025. — № 2.
17. Шегурова В. П. Направления совершенствования методики анализа финансовой устойчивости агропромышленного кластера // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева / В. П. Шегурова, Е. В. Бояркина. — 2024. — Т. 1, № 1.
18. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. — М.: ИНФРА-М, 23. — 176 с.
19. Юсуфов А. М. Финансовое состояние организации: проблемы и методы определения; учебное пособие для студентов, аспирантов, преподавателей / А. М. Юсуфов, С. Г. Ханмагомедов, В. К. Гаврилова. — Махачкала, 2023. — 178 с.

Учётная политика и управленческий учёт холдинговых компаний

Михалева Елена Александровна, студент магистратуры;
Коновалова Татьяна Алексеевна, студент магистратуры
Псковский государственный университет

Статья посвящена вопросам формирования учётной политики и управленческого учёта в холдинговых компаниях. В ней определяются значимость, структура и возможные варианты ведения управленческого учёта в таких компаниях.

Ключевые слова: учётная политика, управленческий учёт, холдинг.

Accounting policy and management accounting of holding companies

Mikhaleva Elena Alexandrovna, master's student;
Konovalova Tatyana Alekseevna, master's student
Pskov State University

The article explores the issues of accounting policy and management accounting in holding companies. The importance, structure, and options for managing management accounting in holding companies are determined.

Keywords: accounting policy, management accounting, holding.

Цель и значение:

— Обеспечить внутренний стандарт ведения управленческого учёта, который помогает принимать обоснованные управленческие решения.

— Важна для повышения прозрачности, эффективности управления и стратегического планирования всей группы.

Целью любой компании является получение прибыли, которую собственники используют по различным направлениям, в том числе на расширение бизнеса. В последние годы для бесперебойного обеспечения сырьем, материалами и обеспечения сбыта собственной продукции в России стали образовываться и функционировать такие организационные структуры, как холдинги.

Холдинг (от английского holding «удерживание, владение») — это структура коммерческих организаций, которая включает в себя материнскую компанию и ряд более мелких дочерних компаний, которые она контролирует.

Для управления различными процессами в холдинговых компаниях очень важным является не только ведение бухгалтерского учёта в целях формирования бухгалтерской отчетности, но и организация управленческого учета, как поставщика информации для органов управления внутри холдинга. Учитывая добровольный принцип его организации, основополагающим фактором в представлении полезной и своевременной информации для принятия управленческих решений является сформированная учётная политика.

Учётная политика (УП) управленческого учёта — это внутренний стандарт организации, описывающий, кто и как осуществляет управленческий учёт внутри компании.

В отличие от бухгалтерского и налогового учёта, управленческий учёт в Российской Федерации не регламентируется нормативными актами. Основная цель Управленческой Политики — это определить методы и способы ведения учёта в конкретной компании.

Структура учётной политики

— **Организационный раздел:** организация ведения управленческого учёта внутри холдинга.

— **Технический раздел:** технические аспекты формирования регистров и отчётности.

— **Методический раздел:** методы признания доходов и расходов, оценки активов, распределения затрат.

Разработка учётной политики для крупных организаций (холдинговых структур) требует поиска оптимальных связей между головной компанией и дочерними предприятиями в части управленческого учёта.

Разработка учетной политики

— Может осуществляться внутренними специалистами (финансовым директором, главным бухгалтером, руководителем отдела управленческого учёта) или сторонними экспертами (аутсорсинг).

— Внутри холдинга стандарты должны иметь корпоративный статус и быть обязательными для всех предприятий.

В традиционном понимании ведения любого вида учёта означает их организацию в рамках конкретной структурной единицы, т. е. юридического лица. Однако, для холдинговой структуры такой подход в организации управленческого учёта нецелесообразен. Это обусловлено тем, что каждое из предприятий, входящее в холдинг, как правило, имеет взаимные операции в части поставок материальных ресурсов и продажи услуг и продукции.

Особенности учёта в холдингах

— В отличие от традиционного учёта по юридическим лицам, управленческий учёт в холдинге стро-

ится на уровне бизнес-направлений или центров ответственности.

— Взаимные операции между компаниями могут приводить к двойному или одностороннему учёту затрат, что усложняет анализ эффективности.

— Распределение затрат по юридическим лицам зачастую не отражает реальную картину эффективности всей группы. Это можно объяснить тем, что в холдинговых структурах многие затраты сосредоточены на отдельных юридических лицах (например, сервисные или подрядные функции по отношению к другим компаниям группы), в результате чего возникает искажение реальной картины в уровне затрат. В данном случае основной доход будут получать компании с лицензиями на определенные виды деятельности (например, строительство, торговля, разные виды промышленности и др.)

При равномерной собственности и акционерного капитала в таких компаниях перераспределение затрат между ними не всегда оправданно. Для собственников важен общий консолидированный результат по группе.

Разделение затрат между юридическими лицами важно для налогового планирования и стандартной отчетности, однако показатели прибыльности отдельных компаний могут не отражать реальной эффективности всей группы. Поэтому для получения более достоверной картины не всегда следует рассматривать такой показатель, как, например, прибыльность отдельной компании группы или рентабельность ее продукции, поскольку формальная отчетность отдельно взятого юридического лица иногда не служит подтверждением того, действительно ли на этой компании концентрируются все услуги и затраты.

Литература:

1. Красильников С. А. Менеджмент. Управление холдингом: учебник для вузов / С. А. Красильников, А. С. Красильников; под редакцией С. А. Красильникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 169 с. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561988> (дата обращения: 24.03.2025).
2. Шиткина И. С. Правовое регулирование холдинговых объединений: учебно-методическое пособие / И. С. Шиткина. — Москва: Волтерс Клувер [Wolters Kluwer], 2007
3. Портной К. Я. Правовое положение холдингов в России — Научно-практическое пособие. — М. Волтерс Клувер, 2004 163 с. [Эл. ресурс]. URL: <https://studfile.net/preview/429044/> (дата обращения: 10.03.2025).

Подходы к формированию управленческой отчетности

— Рекомендуется строить отчетность по сегментам, бизнес-направлениям или центрам ответственности без привязки к конкретным юридическим лицам.

— Это позволяет получить более объективную картину деятельности и эффективности всей группы.

Учитывая то, что предметом управленческой учетной политики являются хозяйственные процессы всего холдинга, то в ней должно быть указаны ключевые элементы.

Ключевые элементы учетной политики

— Виды хозяйственных процессов (бизнес-процессов).

— Перечень затрат и доходов.

— Центры финансовой ответственности (ЦФО).

— Формы и содержание регистров управленческого учёта.

Внутри холдинга учетная политика и другие стандарты управленческого учёта должны иметь корпоративный статус. Данные стандарты ведения учёта устанавливаются руководством управляющей компании и обязательны для всех предприятий группы с учетом их специфики.

Таким образом, формирование эффективной учетной политики в холдинговых структурах является ключевым инструментом обеспечения прозрачности, эффективности управления и принятия стратегических решений на уровне всей группы компаний.

Проблемы внедрения инноваций в сфере управления человеческими ресурсами в организации

Невзгодин Андрей Алексеевич, студент магистратуры
Московский университет имени С. Ю. Витте

Статья посвящена анализу ключевых проблем, возникающих при внедрении инновационных технологий и методов в систему управления человеческими ресурсами (HR) современных организаций. Рассматриваются такие аспекты, как сопротивление персонала изменениям, недостаток цифровых компетенций, высокая стоимость внедрения и сложности интеграции новых решений в существующие бизнес-процессы. Особое внимание уделено вопросам адаптации организа-

ционной культуры к новым HR-практикам. На основе анализа существующих исследований предлагаются направления для минимизации возникающих рисков.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, HR-инновации, цифровая трансформация, сопротивление изменениям, автоматизация, виртуальная миграция, организационная культура.

В условиях цифровой экономики инновации в сфере управления человеческими ресурсами становятся не просто трендом, а критически важным условием выживания организации. Внедрение новых технологий, позволяет повысить операционную эффективность, улучшить качество принимаемых кадровых решений. Однако процесс цифровизации HR-функции сопряжен с целым комплексом проблем, которые могут не только замедлить темпы преобразований, но и привести к значительным финансовым потерям, кроме того, и репутация компании может пострадать.

Одной из наиболее фундаментальных проблем является сопротивление изменениям со стороны как рядовых сотрудников, так и линейных руководителей и даже самих HR-специалистов. Внедрение новых систем, таких как платформы для виртуального рекрутинга и управления удаленными командами, описанные Беловой Л. Г. [1], требует пересмотра устоявшихся рабочих процессов.

Сотрудники, особенно старших возрастных групп, могут воспринимать инновации как угрозу своей профессиональной значимости. Страх перед автоматизацией, которая, как отмечают Гладкая К. В. и Тихонов А. И., способна заменить рутинные HR-задачи [3], порождает скрытый саботаж или пассивное неприятие новых инструментов.

Не менее серьезной преградой является дефицит необходимых компетенций внутри HR-департамента. Традиционные HR-специалисты, чей опыт был сфокусирован на кадровых вопросах, зачастую не обладают знаниями в области анализа больших данных. Это создает разрыв между техническими возможностями новых решений и способностью организации эффективно их использовать, что ведет к низкой отдаче инноваций при том, что ресурсы на их внедрение могут быть значительными.

Внедрение масштабных HR-инноваций, будь то система искусственного интеллекта для подбора персонала или корпоративный акселератор для развития внутренних талантов, требует существенных финансовых вложений. Для многих компаний, которые нельзя отнести к гигантам, траты на программное обеспечение, а также интеграцию предлагаемых решений в операционные процессы становятся неподъемными.

Финансовая проблема усугубляется сложностью количественной оценки возврата на инвестиции в HR-технологии. Эффект от улучшения вовлеченности сотрудников или сокращения времени закрытия вакансии сложно выразить в прямой денежной форме, что затрудняет обоснование бюджета на инновации.

С технической точки зрения возникает проблема фрагментации цифровых решений. На рынке присутствует множество узкоспециализированных платформ

для управления человеческими ресурсами. Их интеграция в единую экосистему данных часто оказывается крайне сложной, приводя к формированию «цифровых силосов» — изолированных массивов информации, которые невозможно комплексно анализировать без дополнительного труда по приведения всего этого разрозненного спектра данных к единому отчету. Это сводит на нет одно из ключевых преимуществ цифровизации — получение целостной картины о персонале.

Инновации в HR — это не только технологии, но и новые управленческие практики. Гельманова З. С., Саульский Ю. Н. и их коллеги выделяют такие форматы, как гибкие эксперименты [2]. Успех этих практик напрямую зависит от зрелости организационной культуры. В компаниях с жесткой иерархической структурой, где ценятся исключительно исполнительность, эксперименты с новыми методами работы (например, спринты по разработке HR-продуктов) могут быть заблокированы средним менеджментом. Культура, не поддерживающая риск, становится непреодолимым барьером для внедрения инновационных подходов в управление персоналом.

Еще один культурный аспект связан с этическими вопросами. Использование алгоритмов для скрининга резюме или прогнозной аналитики для определения риска увольнения сотрудника вызывает справедливые опасения относительно адекватности решений, принятых на таком фундаменте. Отсутствие прозрачности в работе алгоритмов подрывает доверие коллектива к любым инновационным инициативам HR-службы.

Правовое поле зачастую не успевает за скоростью развития HR-технологий. Правовой статус виртуальных трудовых мигрантов, описанный Беловой Л. Г. [1], принимаемых AI в ходе подбора, регулирование хранения биометрических данных сотрудников — эти и многие другие вопросы остаются в серой зоне. Компании, внедряющие передовые решения, вынуждены действовать на свой риск, что создает дополнительные юридические угрозы.

Таким образом, внедрение инноваций в сфере управления человеческими ресурсами сталкивается с комплексом взаимосвязанных проблем. Преодоление перечисленных барьеров требует не разовых действий, а целостной стратегии цифровой трансформации HR-функции. Ключевыми элементами такой стратегии должны стать последовательная работа по изменению организационной культуры в сторону большей открытости. Перспективен поэтапный подход к внедрению новых технологий для демонстрации их ценности и накопления внутреннего опыта, что позволит организациям превратить инновации из источника проблем в мощный драйвер роста.

Литература:

1. Белова Л. Г. Виртуальная трудовая миграция высококвалифицированных специалистов и онлайн-рынок труда // Экономические системы. 2022. Том 15, № 4 (59). С. 122–131.
2. Гельманова, З. С., Саульский, Ю. Н., Петровская, А. С., Иванова, А. В. HR-инновации: гибкие эксперименты и корпоративные акселераторы для развития персонала // В мире науки и образования. — 2025. — 15 апреля. — С. 185–194.
3. Гладкая К. В., Тихонов А. И. Автоматизация задач в области управления персоналом с помощью HR-бота // Московский экономический журнал. 2020. № 4. С. 40.

Оценка нормативного правового обеспечения стратегического планирования в сфере образования в Байкаловском муниципальном районе

Папулова Ульяна Александровна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Статья посвящена определению значимости стратегического планирования в сфере дополнительного образования в Байкаловском муниципальном районе. Рассмотрены нормативно-правовые акты, приоритетные для реализации системой дополнительного образования муниципалитета. Дана оценка нормативному правовому обеспечению стратегических документов Байкаловского района с учетом региональной специфики, полноты и адекватности мероприятий, выявлены достоинства и недостатки. Представлены аспекты для совершенствования системы нормативно-правового обеспечения стратегического планирования в сфере дополнительного образования Байкаловского МР.

Ключевые слова: образование; система дополнительного образования; социально-экономическое развитие муниципалитета; нормативно-правовое обеспечение; стратегическое планирование; документы стратегического планирования.

Система дополнительного образования занимает важное место в структуре социального и экономического развития региона. Она способствует личностному росту, социальной адаптации и профессиональному самоопределению молодежи, а также помогает формировать компетенции, необходимые для успешной интеграции в современную экономику. Стратегические планы и программы играют важную роль в развитии этой сферы, обеспечивая координацию усилий различных субъектов и установление четких целей и приоритетов. В настоящей работе рассматривается оценка документов стратегического планирования в сфере дополнительного образования на примере Байкаловского муниципального района.

Деятельность Управления образования Байкаловского муниципального района в 2023–2024 учебном году осуществлялась в соответствии с:

- Законом Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 273 в действующей редакции «Об образовании в Российской Федерации»,
- Государственной программой Свердловской области «Развитие системы образования в Свердловской области до 2024 года»,
- Стратегией социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 годы,
- Стратегией социально-экономического развития муниципального образования Байкаловский МР.

– Муниципальной программой «Развитие системы образования в Байкаловском муниципальном районе до 2032 года».

Система дополнительного образования учитывает в работе содержание следующих документов:

- Профессиональный стандарт «Педагог дополнительного образования детей и взрослых», который утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.09.2021 № 652н.
- Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 марта 2022 г. № 678-р.
- Документ «Стратегия развития системы образования в Байкаловском МР на период до 2036 года» в настоящее время находится в стадии разработки.

Документы стратегического планирования в Байкаловском МР в целом соответствуют основным направлениям государственной политики в сфере дополнительного образования. Они акцентируют внимание на развитии творческого потенциала учащихся, поддержке талантливой молодежи, внедрении инновационных технологий и повышении квалификации педагогических кадров. Вместе с тем, некоторые аспекты требуют доработки. Например, недостаточно внимания уделено вопросам инклюзивного образования и поддержки детей с особыми потребностями.

Учет региональной специфики. В стратегических документах отражены особенности Байкаловского МР, такие как необходимость развития аграрного сектора, поддержка традиционных ремесел и культурного наследия. Это положительно сказывается на формировании образовательных программ, ориентированных на местные нужды. Однако слабо проработаны механизмы взаимодействия с деловым сообществом и потенциальными работодателями, что снижает потенциал трудоустройства выпускников.

Полнота и адекватность мероприятий. Планы содержат достаточно широкий спектр мероприятий, направленных на достижение целей. Тем не менее, наблюдаются проблемы с обеспечением ресурсами некоторых ключевых направлений. Например, модернизация материально-технической базы требует значительных финансовых вложений, которые пока не предусмотрены в полном объеме. Это может стать препятствием для успешного выполнения намеченного плана.

Достоинства и недостатки. Среди положительных аспектов стоит отметить ориентацию на современные вызовы и запросы общества, гибкость подходов к разработке программ и стремление к межведомственному

взаимодействию. В то же время, наблюдается недостаток мониторинга промежуточных результатов, что затрудняет своевременную корректировку действий и оценку эффективности принятых решений.

Следует отметить, что реализация стратегических документов требует гибкости и способности адаптироваться к новым условиям. Современные образовательные системы сталкиваются с постоянными изменениями, связанными с технологическим прогрессом, изменением социально-экономических условий, такими как глобализация и демографические сдвиги. В этом контексте стратегическое планирование в образовании должно включать механизмы мониторинга и оценки прогресса, которые позволят вовремя корректировать стратегические цели и действия в зависимости от результатов.

Оценка документов стратегического планирования в сфере дополнительного образования в Байкаловском МР показала, что существующие подходы имеют ряд достоинств, однако требуют дальнейшего совершенствования. Улучшение координации, учет региональной специфики и усиление финансового обеспечения позволят существенно повысить эффективность работы в данном направлении.

Совершенствование механизма государственно-частного партнерства в сфере обращения с отходами

Рябошапка Арина Романовна, студент магистратуры

Научный руководитель: Бахтаирова Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

Экологические риски в современных условиях масштабного производства и потребления могут представлять значительные угрозы для окружающей среды. Отдельного внимания из них заслуживает сфера обращения с отходами, растущие объемы накопления и образования которых требуют совершенствования механизмов их оптимизации и мобилизации ресурсов всех сегментов общества. В таких условиях государственно-частное партнерство приобретает особое значение, позволяя привлечь различные источники финансирования и использовать административные ресурсы. В статье рассматриваются основные характеристики государственно-частного партнерства и его развития в сфере обращения с отходами. Проанализированы объемы образования твердых коммунальных отходов, показатели заключения соглашений государственно-частного партнерства в области обращения с отходами и выявлены основные проблемы использования его механизмов. Предлагаются направления совершенствования оценки рисков проектов государственно-частного партнерства в сфере обращения с отходами, которые позволят улучшить управление разработкой и реализацией таких проектов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, обращение с отходами, твердые коммунальные отходы, проблемы государственно-частного партнерства, риски проектов.

Проблема образования отходов в современных условиях приобретает особое значение, создавая серьезные экологические угрозы как в долгосрочном, так и краткосрочном периоде. В результате человеческой и хозяйственной деятельности в условиях промышленного производства количество отходов в мире ежегодно растет.

По оценке Всемирного банка, каждый год на планете образуется 2,01 млрд т твердых коммунальных отходов (далее — ТКО), из которых только около 30 % утилизируются экологически безопасными способами. Каждые сутки образование ТКО в мире на 1 чел. составляет в среднем 0,74 кг (270 кг в год). По прогнозу Всемирного банка, к 2050 г. ежегодный объем образования ТКО вы-

растет до 3,5 млрд т — на 74 % больше, чем в 2025 г. [1]. В свою очередь, около 70 % ежегодно образующихся ТКО, отправляемых на полигоны, могут представлять значительные риски для окружающей среды и человеческой жизнедеятельности [2].

В таких условиях вопросы повышения объемов утилизации и переработки отходов приобретают особую актуальность для обеспечения безопасности человека и жизни будущих поколений. Решение проблемы носит системный характер и связано с совершенствованием технологий обработки отходов, финансированием проектов по созданию специализированных организаций, управлением их деятельностью, распределением ресурсов, государственным и общественным контролем и т. д.

Одним из самых актуальных и результативных направлений реализации проектов в области оптимизации накопления и образования отходов в мире является государственно-частное партнерство (далее — ГЧП). Оно обладает обширными преимуществами, позволяя привлекать значительные объемы частного капитала для создания объектов обращения с ТКО в условиях государственного стимулирования и регулирования этой деятельности, распределять связанные с проектами риски и делегировать управление. Для частной стороны ГЧП создает возможности получения доходов от эксплуатации объекта такого соглашения, гарантии, льготы и компенсации от государства, позволяя использовать свободный капитал.

Высокая актуальность проектов ГЧП в сфере обращения с отходами обусловила наличие различных исследований по этому вопросу. Как отмечают А. К. Казанцев и Д. А. Рубальтер, суть ГЧП как специфического соглашения заключается в наличии равноправных юридических отношений между двумя и более субъектами на основе объединения их капитала для определенных целей [3, с. 8]. Авторы подчеркивают особую роль равноправных отношений в ГЧП, когда его участники выступают как полноценные партнеры, взаимодействующие между собой.

В. В. Артяков и А. А. Чурсин обращают внимание на то, что ГЧП носит долгосрочный характер и связано с реализацией крупных проектов различного назначения, в т. ч. в сфере обращения с отходами [4, с. 7]. М. Ю. Соколов считает, что ГЧП характеризуется, главным образом, разделением рисков и объединением ресурсов государственного и частного сектора для развития преимущественно общественно значимых видов деятельности [5, с. 20].

Аналогичной позиции придерживается Е. И. Марковская, отмечая, что ГЧП имеют четко выраженную публичную цель в области удовлетворения общественных интересов, когда государство передает часть полномочий частному партнеру. При этом, как указывает данный автор, характер взаимодействия должен также учитывать интерес частной стороны [6, с. 17].

Наряду с этими признаками ГЧП, С. О. Шохин также отмечает необходимость распределения рисков по проекту в пропорциях, оговоренных сторонами в специальном официальном соглашении, когда государство

«приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов» [7, с. 7]. В этой связи, можно полагать, что если ГЧП ориентировано на значимые для общества проекты, в т. ч. в сфере обращения с отходами, то их реализация в большей мере в интересах государственных институтов.

Ю. А. Машенко и О. В. Кургузкина выделяют три вида предпосылок для использования ГЧП в сфере обращения с отходами: экономические, административные и нормативные. С экономической точки зрения ГЧП должно обеспечивать достаточное финансирование расходов на обработку и утилизацию отходов, гарантируя окупаемость вложенных в проект средств [8, с. 112].

Административные предпосылки связаны с готовностью региональных органов государственной власти принять на себя часть рисков ГЧП-проектов и их мотивацией по созданию привлекательных для частной стороны условий такого сотрудничества. В свою очередь, с правовой позиции особую роль играет создание системы нормативного регулирования ГЧП в регионе, а также реализация обоснованной региональной программы обращения с отходами с учетом объективных потребностей [8, с. 112].

Д. М. Дубовик считает, что в России использование ГЧП в сфере обращения с отходами характеризуется ограниченным подходом. Он обращает внимание на то, что сфера применения концессионных соглашений за рубежом существенно шире, чем в России. В частности, она предполагает не только создание и эксплуатацию объекта, находящегося в публичной собственности, но и право на единоличное осуществление какой-либо деятельности в общественных интересах, например, контроль ликвидации накопленного вреда [9, с. 204].

А. С. Золотарев обращает внимание на острую актуальность совершенствования ГЧП в сфере обращения с отходами. Этого можно достичь, по мнению указанного автора, за счет повышения привлекательности таких проектов для частной стороны путем расширения налоговых льгот, субсидий и государственных мер поддержки, а также развития инфраструктуры для утилизации отходов. Это предполагает, в свою очередь, стимулирование технологического развития на основе передовых цифровых инструментов и подготовку соответствующе квалифицированного персонала [10, с. 101].

Современные исследователи также предлагают направления совершенствования методики оценки реализации ГЧП-проектов. Так, рассматривая зарубежный и отечественный опыт ГЧП в сфере обращения с отходами, А. Г. Бездудная, О. В. Кадырова и М. Г. Трейман предлагают интегральный показатель социально-экономического эффекта в результате реализации таких проектов. Он учитывает изменение объемов образования и сортировки отходов, использования вторичных материальных ресурсов, а также числа мест размещения отходов в регионе после реализации проектов ГЧП [11, с. 41]. С этим подходом можно согласиться, поскольку оценка проектов должна носить комплексный характер с учетом экономи-

ческих последствий, главным образом, для частной стороны, а также влияния результатов проекта на общество.

В России объемы образования и переработки ТКО демонстрируют различную динамику (рис. 1).

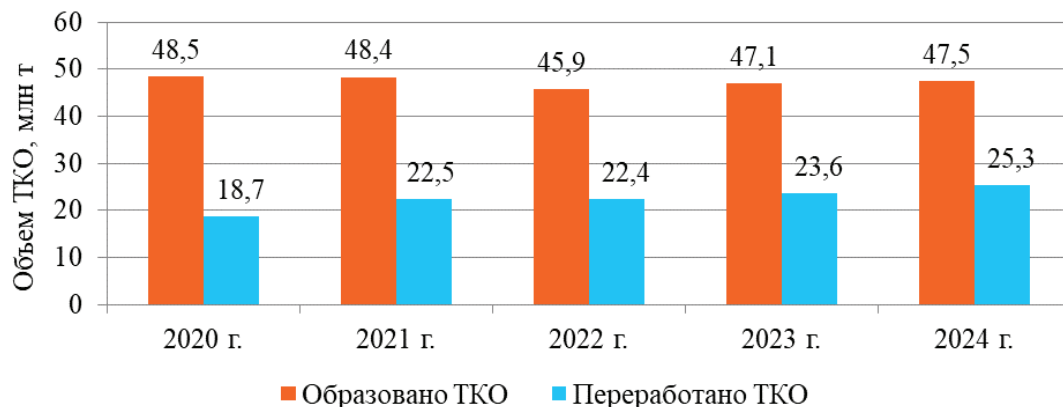


Рис. 1. Динамика образования и переработки ТКО в России за 2020–2024 гг. [12]

За 2020–2024 гг. следует отметить сокращение объемов образования ТКО с 48,5 млн т до 47,5 млн т или на 2 % и значительный рост их переработки — на 35 %. За 2024 г. было образовано на 1 % больше ТКО, чем в прошлом году, а также

переработано — на 7 % выше. Рост показателя обработки данных видов отходов выступает благоприятной тенденцией. Тем не менее, в отношении подавляющего большинства ТКО в России осуществляется захоронение (рис. 2).

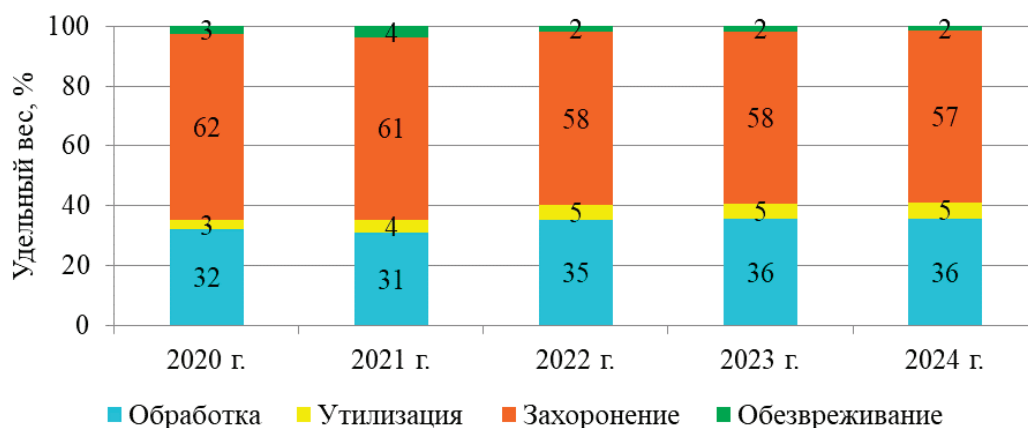


Рис. 2. Структура объемов по видам обращения с ТКО в России за 2020–2024 гг. [12]

Удельный вес объемов ТКО, направленных на захоронение, за 2020 г. составил 62 %, в следующем году сократился до 61 %, за 2022 г. и 2023 г. составлял по 58 %, а за 2024 г. — вновь снизился до 57 %. Это было вызвано, в основном, ростом объемов ТКО, которые были направлены на обработку в условиях реализации различных проектов, в т. ч. ГЧП. Такие изменения положительно характеризуют тенденции развития ГЧП в сфере обращения с отходами — данные проекты способствуют как общему росту обработки данного вида отходов, так и повышению ее доли в общем объеме операций по обращению с ТКО. Тем не менее, доля захоронения ТКО в течение длительного периода остается высокой, что создает различные экологические риски, особенно, в долгосрочном периоде.

Кроме того, отдельного внимания заслуживает проблема несанкционированных свалок отходов произ-

водства и потребления, как со стороны физических, так и юридических лиц. По данным Росприроднадзора, их количество на конец 2024 г. составило в России 8 698 ед. или на 15 % меньше, чем в прошлом году, когда оно составляло 10 227 ед. [12]. При этом такое число является достаточно высоким.

Как указывалось выше, существенный вклад в рост объемов обработки ТКО внесла реализация ГЧП-проектов (рис. 3).

В России за 2024 г. было заключено 215 ед. соглашений ГЧП и концессий на общую сумму 2,3 трлн руб. [16]. Наибольшее число таких проектов пришлось на сферу обращения с отходами. Среди действующих из них следует отметить рост числа с 221 ед. в 2020 г. до 298 ед. в 2023 г. и снижение до 227 ед. в 2024 г. При этом объемы финансирования по таким проектам за 2020–2023 гг. выросли с 96

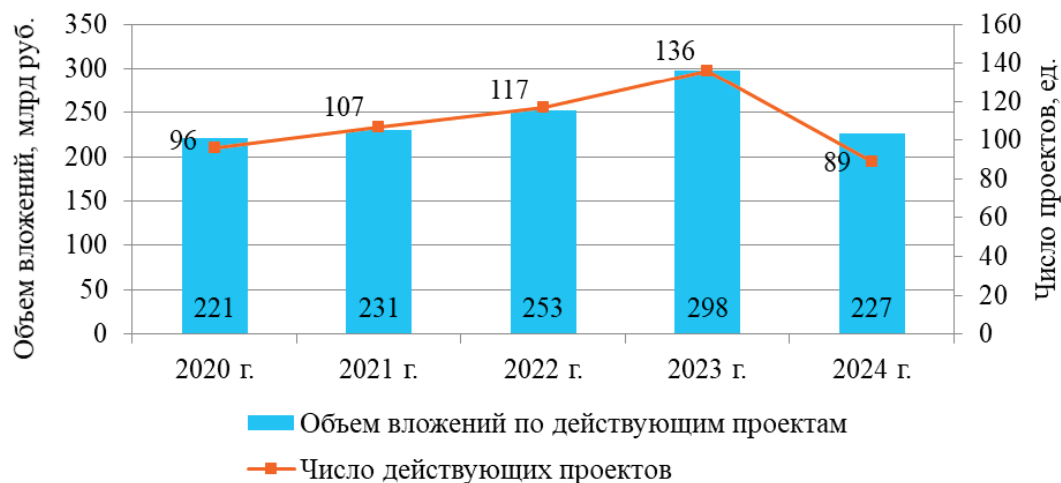


Рис. 3. Число и объем вложений в действующие ГЧП-проекты в сфере ТКО [13; 14; 15]

млрд руб. до 136 млрд руб., а в 2024 г. составили 89 млрд руб. Снижение стоимости проектов вызвано различными причинами, включая особенности объектов соглашений.

В качестве примеров действующих ГЧП-проектов в сфере обращения с отходами можно привести: соглашение о ГЧП между г. Москва и ООО «ПО «ЭкоТехПром» от 30.12.2021 г. по созданию Комплекса для приема, накопления и обработки утратившего свойства электронного оборудования на сумму 24,3 млрд руб. на срок 20 лет; концессионное соглашение между Республикой Дагестан и ООО «РЭО» от 13.09.2022 г. по созданию Сортировочного комплекса, комплекса компостирования и полигона захоронения ТКО на сумму 5,8 млрд руб. на срок 25 лет; концессионное соглашение между АО «АЭО» и Архангельской областью по возведению Комплекса по сортировке отходов мощностью 70 тыс. т отходов в год и др. [17].

В современных условиях можно выделить различные проблемы развития ГЧП в сфере обращения с отходами:

- 1) недостаточная результативность мер по снижению объема ТКО;
- 2) несистемный подход к планированию инфраструктуры обращения с отходами на региональном уровне;
- 3) недостатки законодательного регулирования ГЧП в сфере обращения с отходами: отсутствие норм в отношении данной отрасли с учетом ее специфики, регулирования процессов вывода объектов ТКО из эксплуатации и др.;
- 4) недостаточная методическая поддержка в области оценки рисков ГЧП-проектов в сфере обращения с отходами;
- 5) недостаточная привлекательность для частной стороны, поскольку бизнес-проекты в сфере ТКО характеризуются высокими рисками окупаемости и могут не принести положительных с экономической точки зрения результатов;
- 6) проблемы тарифного регулирования, связанные с использованием расчетного подхода при установ-

лении тарифов и недостаток собираемых данных об объемах ТКО;

7) дефицит финансирования для реализации крупных проектов, связанный с их высокой стоимостью даже при участии частной стороны, обуславливающий необходимость совершенствования технологий обработки и утилизации отходов;

8) нехватка квалифицированных кадров в регионах в области разработки и реализации ГЧП-проектов с учетом специфики сферы обращения с отходами и др.

Так, за 2020–2024 гг. были реализованы различные ГЧП-проекты, однако объем образования ТКО в расчете на 1 тыс. чел. населения в стране составил в 2020 г. 329 т, а в 2024 г. — 325 т, т. е. сократился всего на 1 %. Кроме того, высокой остается доля отходов, которые направляются на захоронение, как и количество несанкционированных свалок [12].

Для решения данных проблем требуется системный подход, направленный на совершенствование нормативного регулирования ГЧП на федеральном и региональном уровне именно в сфере обращения с отходами, распространение передового опыта реализации таких проектов, в т. ч. с использованием зарубежной практики, мотивация и повышение ответственности должностных лиц в области обеспечения результативности реализации проектов в сфере ТКО, а также бизнеса — за нарушение природоохранного законодательства.

Отдельного внимания заслуживает проблема оценки рисков реализации ГЧП-проектов в сфере обращения с отходами. Перечень данных рисков предусмотрен в Приказе Минэкономразвития России от 30.11.2015 г. № 894. В этом документе указаны пять видов рисков, связанных с ГЧП-проектами: на этапе проектирования и подготовки, создания объекта, его эксплуатации, получения дохода и прочие риски, например, расторжение соглашения по вине публичного или частного партнера, утрата объекта соглашения, обстоятельства, возникшие в результате факторов непреодолимой силы и др. [18].

В качестве основных недостатков действующей в данном документе методики можно отметить: отсутствие изменений и дополнений с момента его принятия (с 2015 г.) и методического инструментария для оценки рисков, ограниченный перечень данных рисков, не учитывающих особенности проектов в сфере обращения с отходами и являющихся общими, а также ориентация подхода преимущественно за защиту интересов публичной стороны.

В этой связи предлагается усовершенствовать данную методику по ряду направлений (рис. 4). Для ГЧП-проектов в сфере отходов характерны отличительные риски, а не только связанные с созданием, реконструкцией или

модернизацией объекта. Поэтому следует дополнить действующую методику новыми рисками, связанными с отходами. На этапе подготовки ГЧП-проекта это, например, риски законодательных ограничений, привлечения заемного финансирования, в ходе создания — геотехнические проблемы, качество и наличие оборудования, материалов и рабочей силы. Риски получения доходов от эксплуатации объекта соглашения ГЧП также могут возникнуть в рамках тарифного регулирования и обеспечения наиболее полной загрузки объекта ТКО, банкротства региональных операторов ТКО и иных обстоятельств.

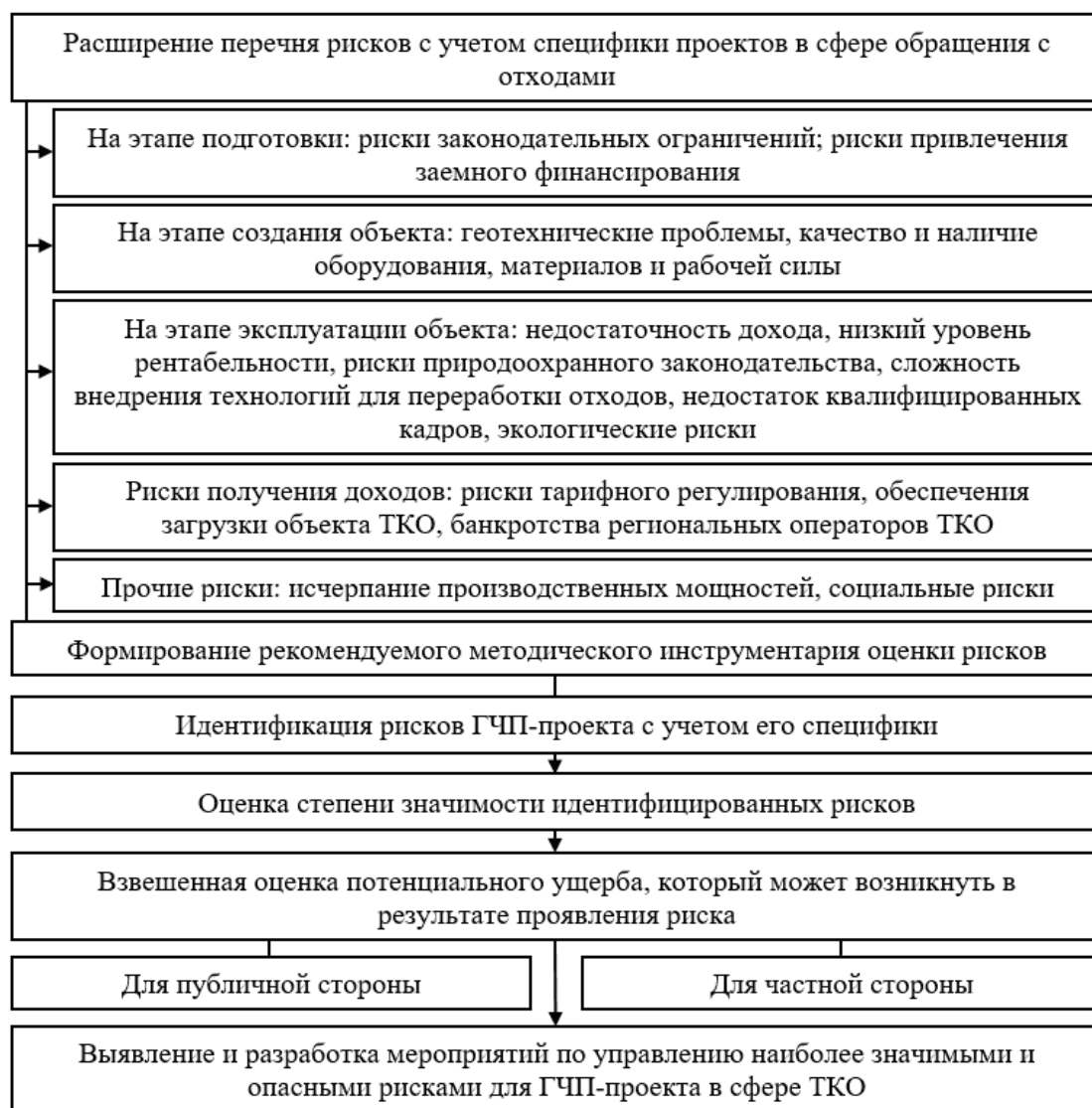


Рис. 4. Предлагаемые направления совершенствования оценки рисков ГЧП-проектов в сфере обращения с ТКО [13; 14; 15; 18]

Для совершенствования методического инструментария оценки рисков предлагается предусмотреть последовательность этапов риск-управления. Совокупность процедур может включать в себя: идентификацию всех рисков, как общего характера, так и частного, определение степени их значимости для конкретного проекта, а также

взвешенную оценку потенциального ущерба, который может возникнуть в результате проявления рисков. Она должна проводиться для обеих сторон соглашения ГЧП, что соответствует его сущности с теоретической и юридической позиции. Кроме того, такой подход позволит четко распределить обязанности и ответственность сторон при

наступлении различных рисков обстоятельств, связанных с объектом ТКО.

Для оценки рисков проектов могут использоваться различные приемы: метод рейтинговых оценок, аналогий, статистический метод, анализ чувствительности, сценариев, имитационное моделирование, структурно-качественный (факторный) метод и др. [19, с. 102]. Такой подход позволит выявлять и разрабатывать мероприятия по управлению наиболее значимыми и опасными рисками для ГЧП-проектов в сфере ТКО с учетом особенностей их разработки и реализации, в целом, оказывая благоприятное воздействие на экологическую ситуацию.

Итак, ГЧП в сфере обращения с отходами в современных условиях приобретает особое значение. Обострение экологических проблем на фоне роста объемов образования отходов в мире и России приводит к необходимости мобилизации не только государственных, но частных ресурсов для достижения общественно значимых целей. Использование механизмов ГЧП позво-

ляет реализовать такой подход. В России, несмотря на регулярное заключение соглашений о ГЧП в сфере ТКО и реализацию различных проектов, проблема накопления и образования отходов не решается в полной мере. Этому препятствует ряд проблем, связанных с законодательным регулированием, экономическим стимулированием, развитием инфраструктуры обращения с ТКО, недостатком ресурсов и др.

Наряду с этим, методический инструментарий оценки специфических для сферы отходов рисков является ограниченным. Поэтому его совершенствование предлагается за счет расширения перечня рисков с учетом специфики проектов в сфере обращения с отходами. Также рекомендуется применение последовательной процедуры идентификации, оценки степени значимости и ущерба, который могут нанести эти риски для проекта, и разработка на этой основе мероприятий по наиболее эффективному достижению общественно значимых целей соглашения о ГЧП.

Литература:

1. What a waste 2.0. — Текст: электронный // The World bank: [сайт]. — URL: <https://datatopics.worldbank.org/what-a-waste/> (дата обращения: 01.02.2026).
2. Аким, М. Э. Ожидается, что к 2050 году объем отходов в мире вырастет до 3,4 млрд тонн / М. Э. Аким. — Текст: электронный // Ведомости: [сайт]. — URL: https://www.vedomosti.ru/esg/protection_nature/columns/2023/03/16/966770-ozhidaetsya-cto-2050-godu-obem-othodov-mire-virastet-do-34-mlrd-tonn (дата обращения: 01.02.2026).
3. Казанцев, А. К. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере / А. К. Казанцев, Д. А. Рубальтер. — М.: ИНФРА-М, 2024. — 331 с. — Текст: непосредственный.
4. Артяков, В. В. Основы управления проектами государственно-частного партнерства / В. В. Артяков, А. А. Чурсин. — М.: ИНФРА-М, 2021. — 192 с. — Текст: непосредственный.
5. Соколов, М. Ю. Государственно-частное партнерство / М. Ю. Соколов. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2026. — 212 с. — Текст: непосредственный.
6. Марковская, Е. И. Механизмы государственно-частного партнерства. Теория и практика / Е. И. Марковская. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2026. — 491 с. — Текст: непосредственный.
7. Шохин, С. О. Правовые основы государственно-частного партнерства и проектного финансирования / С. О. Шохин. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Прометей, 2024. — 262 с. — Текст: непосредственный.
8. Мащенко, Ю. А. Создание устойчивой системы обращения с твердыми коммунальными отходами: проблемы и перспективы / Ю. А. Мащенко, О. В. Кургузкина. — Текст: непосредственный // Научный журнал молодых ученых. — 2022. — № 2. — С. 107–113.
9. Дубовик, Д. М. International Law Journal / Д. М. Дубовик. — Текст: непосредственный // Научный журнал молодых ученых. — 2024. — Т. 7, № 2. — С. 201–207.
10. Золотарев, А. С. Перспективы развития механизма государственно-частного партнерства в сфере управления утилизации растительных отходов АПК / А. С. Золотарев. — Текст: непосредственный // Научный журнал молодых ученых. — 2024. — № 2 (37). — С. 99–102.
11. Бездудная, А. Г. Зарубежный и российский опыт государственно-частного партнерства в сфере обращения с отходами производства и потребления / А. Г. Бездудная, О. В. Кадырова, М. Г. Трейман. — Текст: непосредственный // Техничко-технологические проблемы сервиса. — 2022. — № 1 (59). — С. 37–42.
12. Отчет по форме 2-ТП (отходы). — Текст: электронный // Росприроднадзор: [сайт]. — URL: <https://rpn.gov.ru/open-service/analytic-data/statistic-reports/production-consumption-waste/> (дата обращения: 01.02.2026).
13. Формирование новой системы обращения с твердыми коммунальными отходами. Проблемы и направления развития. — Текст: электронный // Центр ГЧП: [сайт]. — URL: <https://pppcenter.ru/upload/iblock/37b/37be91149b694122cfed0c24c3b28b2e.pdf> (дата обращения: 01.02.2026).
14. Третью региональных концессий в 2023 году пришлось на отрасль обращения с отходами. — Текст: электронный // Центр ГЧП: [сайт]. — URL: <https://pppcenter.ru/press-tsentr/smi/tret-regionalnykh-kontsessiy-v-2023-godu-prishlas-na-otrasl-obrashcheniya-s-otkhodami/> (дата обращения: 01.02.2026).

15. Государственно-частное партнерство в России: Аналитический дайджест АИИК. — Текст: электронный // Минэкономразвития России: [сайт]. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/19117b193f4e1b6b6aaa4301c23ef926/daydzhest_aiik_03_2024.pdf (дата обращения: 01.02.2026).
16. Объем соглашений ГЧП и концессий превысил 2 трлн рублей по итогам 2024 года. — Текст: электронный // Минэкономразвития России: [сайт]. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/obem_soglasheniy_gchp_ikoncessiy_prevysil_2trln_rublej_po_itogam_2024_goda.html (дата обращения: 01.02.2026).
17. Архангельский экологический оператор рассказал об опыте реализации ГЧП проекта на своем примере. — Текст: электронный // Архангельский Экологический Оператор: [сайт]. — URL: <https://aео29.ru/архангельский-экологический-операт-4/> (дата обращения: 01.02.2026).
18. Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 г. № 894 (ред. от 21.08.2025 г.) «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества». — Текст: электронный // Минэкономразвития России: [сайт]. — URL: https://economy.gov.ru/material/dokumenty/prikaz_minekonomrazvitiya_rossii_894_ot_30_noyabrya_2015_.html (дата обращения: 01.02.2026).
19. Воронцовский, А. В. Управление рисками / А. В. Воронцовский. — 2-е изд. — М.: Юрайт, 2026. — 485 с. — Текст: непосредственный.

Роль транспортно-логистических хабов в формировании транзитного потенциала Республики Казахстан в условиях трансформации мировых грузопотоков

Садыркулов Рамазан Болатбекович, студент магистратуры
Maqsut Narikbayev University (г. Астана, Казахстан)

В статье проводится комплексное исследование стратегической роли транспортно-логистических хабов (ТЛХ) в структуре экономики Казахстана. Анализируется текущая геополитическая ситуация, приведшая к переориентации трансконтинентальных грузопотоков с Северного маршрута на Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ). Автор подробно рассматривает инфраструктурные возможности ключевых узлов («Хоргос», порты Актау и Курык), выявляет системные проблемы отрасли (инфраструктурные «узкие горлышки», дефицит фитинговых платформ, бюрократические барьеры) и предлагает пути их решения через цифровизацию и развитие сервисной логистики. Обоснована необходимость перехода от транзитной модели экономики к логистической, создающей высокую добавленную стоимость внутри страны.

Ключевые слова: транспортная логистика, транзитный потенциал, ТМТМ, Срединный коридор, мультимодальные перевозки, логистический хаб, контейнеризация, КТЖ, Великий Шелковый путь.

В XXI веке транспортная логистика стала одним из ключевых драйверов глобальной экономики. Для Республики Казахстан, занимающей уникальное геостратегическое положение в центре Евразийского континента, развитие транзитного потенциала является не просто экономической задачей, а вопросом национальной безопасности и суверенитета [1].

Не имея выхода к Мировому океану, Казахстан исторически позиционировал себя как «сухопутный мост» (land bridge) между крупнейшими мировыми рынками — Китаем и Европейским Союзом. Однако события последних лет, связанные с геополитической турбулентностью и санкционным давлением на традиционные логистические маршруты, кардинально изменили карту мировых грузоперевозок. В этих условиях простая роль «транзитера» становится недостаточной.

Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью трансформации Казахстана в полноценный транспортно-логистический хаб Евразии. Это подразумевает переход от простой перепродажи железнодорожного тарифа к оказанию комплексных логистических услуг с высокой добавленной стоимостью (3PL/4PL провайдинг) [3].

1. Геополитическая трансформация и рост значения «Срединного коридора»

До 2022 года основной объем сухопутного транзита из Китая в Европу (более 90 %) проходил через «Северный коридор» (Китай — Казахстан — Россия — Беларусь — ЕС). Этот маршрут был отлажен, обладал единой тарифной политикой и высокой скоростью. Однако введение санкционных ограничений сделало этот путь рискованным для многих международных грузоотправителей и страховых компаний.

В результате внимание мирового сообщества сместилось на альтернативный маршрут — **Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ)**, известный также как Middle Corridor («Срединный коридор»). Он про-

легают через Китай, Казахстан, акваторию Каспийского моря, Азербайджан, Грузию и далее в Турцию или страны Черноморского бассейна [2].

Роль Казахстана в этом маршруте является определяющей. Именно на территории нашей страны происходит консолидация грузов из различных провинций Китая и их распределение для дальнейшей отправки через Каспий. Без развитой сети современных транспортно-логистических хабов (ТЛХ), способных быстро обрабатывать контейнерные потоки, функционирование ТМТМ невозможно [7].

2. Транспортно-логистический хаб: понятие и функции

В современной экономической науке под транспортно-логистическим хабом понимается не просто станция или порт, а сложный мультимодальный узел, объединяющий грузопотоки различных видов транспорта и предоставляющий широкий спектр услуг [3].

Ключевые функции современного хаба в условиях Казахстана:

1. Интермодальность: Обеспечение бесшовной перегрузки контейнеров с железнодорожной платформы на автомобиль или морской паром.

2. Консолидация и расконсолидация (LCL/FCL): Формирование полных контейнерных поездов из мелких партий грузов.

3. Таможенная обработка: Наличие зон таможенного контроля и складов временного хранения (СВХ) непосредственно на территории узла.

4. Сервисные услуги: Ремонт контейнеров, упаковка, маркировка, сюрвейерские услуги.

Именно наличие таких хабов позволяет превратить «транзитное пространство» в «экономическое пространство», где деньги оседают в регионе в виде оплаты услуг складирования, обработки и менеджмента.

3. Анализ инфраструктурного каркаса Казахстана

На сегодняшний день каркас логистической системы Казахстана формируют несколько ключевых узлов, расположенных на входах и выходах международных транспортных коридоров [1].

3.1. Восточный хаб: СЭЗ «Хоргос — Восточные ворота»

Этот узел является главной точкой входа китайских товаров. Его уникальность заключается в наличии «Сухого порта» (KTZE-Khorgos Gateway), оснащенного современной крановой техникой. Здесь решается главная техническая проблема транзита — разница ширины железнодорожной колеи (1435 мм в Китае и 1520 мм в Казахстане).

Статистика: Мощность перевалки составляет более 500 тыс. ДФЭ (двадцатифутовый эквивалент) в год [4]. Важно отметить, что Хоргос развивается не только как перевалочный пункт, но и как индустриальная зона, где планируется размещение производств по сборке техники и переработке пищевой продукции.

3.2. Западный хаб: Морские порты Актау и Курык

Это критически важные элементы ТМТМ. В отличие от сухопутных переходов, здесь происходит смена вида транспорта с железнодорожного на морской. Порт Курык, введенный в эксплуатацию относительно недавно, специализируется на паромных переправах, что позволяет перевозить не только контейнеры, но и железнодорожные вагоны целиком, а также автотранспорт (фуры) [5].

Проблематика: Ключевым вызовом для западных хабов является состояние дна Каспийского моря (падение уровня воды) и дефицит современного торгового флота (контейнеровозов и паромов) [2].

3.3. Внутренние распределительные центры

Хабы в Астане, Алматы и Шымкенте играют роль национальных дистрибьюторских центров. Здесь транзитные грузы могут проходить пересортировку: часть товара остается для внутреннего потребления, часть отправляется в страны Центральной Азии (Узбекистан, Кыргызстан), а часть — движется дальше в Европу.

4. Проблемы и сдерживающие факторы развития

Несмотря на значительные инвестиции государства в инфраструктуру (программа «Нұрлы жол»), существует ряд системных проблем, снижающих эффективность казахстанских хабов [1]:

Таблица 1. Сравнительная характеристика ключевых транспортных узлов РК

Характеристика	СЭЗ «Хоргос»	Порт Актау / Курык	ТЛЦ г. Астана/Алматы
География	Восток (Граница с КНР)	Запад (Каспийское море)	Центр / Юг страны
Вид транспорта	Ж/Д + Авто	Ж/Д + Авто + Море	Ж/Д + Авто + Авиа
Ключевая функция	Смена колеи, таможенная очистка	Перевалка на морской транспорт (фидеры, паромы)	Дистрибуция, хранение, «последняя миля»
Потенциал роста	Высокий (рост торговли с КНР)	Высокий (рост ТМТМ)	Средний (внутренний рынок)

1. Инфраструктурные «узкие горлышки».

Многие участки железных дорог остаются однопутными (например, участок Достык — Мойынты до начала модернизации). Это ограничивает скорость движения контейнерных поездов. В пиковые сезоны (конец года) наблюдается скопление поездов на границах [4].

2. Дефицит подвижного состава.

Парк фитинговых платформ и локомотивов обновляется медленнее, чем растет грузопоток. Это приводит к задержкам отправок и удорожанию логистики.

3. Дисбаланс грузопотоков.

Поезда из Китая в Европу идут полностью загруженными, но обратная загрузка (из Европы в Китай) часто недостаточна [7]. Перевозка «воздуха» обратно в Китай снижает рентабельность транзита.

4. «Жесткая» и «Мягкая» инфраструктура.

Если «жесткая» инфраструктура (рельсы, краны) активно строится, то «мягкая» (таможенные процедуры, документооборот) отстает. Бюрократические задержки на таможне могут нивелировать выигрыш в скорости доставки [2].

5. Стратегический SWOT-анализ транзитного потенциала

Для комплексной оценки перспектив был проведен SWOT-анализ роли транспортных хабов.

Таблица 2. SWOT-анализ развития транспортно-логистических хабов РК

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
1. Выгодное географическое положение (кратчайший путь Китай-ЕС). 2. Наличие готовой базовой инфраструктуры (КТЖ, порты). 3. Государственная поддержка и стабильность транзитной политики. 4. Членство в ЕАЭС (упрощенный транзит в РФ и Беларусь)	1. Физический износ железнодорожного полотна и локомотивов. 2. Зависимость от климатических условий (шторма на Каспии). 3. Низкий уровень цифровизации процессов на стыках видов транспорта. 4. Высокая стоимость логистики по сравнению с морским путем (Deep Sea)
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
1. Рост электронной коммерции (Cross-border E-commerce) и спроса на ускоренную доставку. 2. Развитие ТМТМ как безальтернативного сухопутного маршрута в обход санкций. 3. Привлечение глобальных логистических игроков (Maersk, MSC) к управлению терминалами	1. Геополитическая нестабильность в регионе. 2. Снижение темпов роста экономики Китая. 3. Конкуренция со стороны альтернативных маршрутов (через Иран или Турцию). 4. Вторичные санкции, усложняющие банковские переводы за транзит

6. Цифровизация и перспективы развития

Будущее транспортных хабов Казахстана лежит не только в плоскости строительства бетона и стали, но и в плоскости IT-технологий. Для повышения конкурентоспособности необходимо внедрение:

- **Технологии «Смарт-контрактов» и блокчейна:** Для обеспечения прозрачности и неизменности данных о грузе.
- **Системы «Единого окна» (Single Window):** Интеграция информационных систем таможни, железной дороги и порта, чтобы документы подавались один раз в электронном виде [1].
- **Интернет вещей (IoT):** Использование «умных пломб» (Smart seals), позволяющих отслеживать местоположение и состояние груза (температуру, влажность, удары) в режиме реального времени.

Оптимизация логистических процессов за счет цифровизации позволит сократить время прохождения границ с текущих суток до нескольких часов, что является критическим фактором для транзита скоропортящихся товаров и электроники.

Транспортно-логистические хабы являются «точками роста» новой экономики Казахстана. Их развитие позволяет конвертировать географическое положение страны в реальный экономический капитал. Анализ показал, что в условиях новой геополитической реальности роль Казахстана как безальтернативного транзитного хаба на маршруте Восток-Запад возрастает [2]. Однако для реализации этого потенциала необходим комплексный подход: модернизация физической инфраструктуры (расширка узких мест), обновление подвижного состава и, что наиболее важно, цифровая трансформация процессов управления грузопотоками [4]. Успешная реализация стратегии создания сети мультимодальных хабов позволит Казахстану не только сохранить статус ключевого транзитного игрока, но и стать глобальным логистическим оператором, интегрированным в мировые цепочки поставок.

Литература:

1. Правительство Республики Казахстан. Концепция развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года: Постановление № 1116. — Астана, 2022. — URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200001116>.
2. The World Bank. Middle Trade and Transport Corridor: Policies and Investments to Triple Freight Volumes and Halve Travel Time: Analytical Report. — Washington, 2023. — URL: <https://www.worldbank.org/en/region/eca/publication/middle-trade-and-transport-corridor>.
3. OECD. Realising the Potential of the Middle Corridor: Report. — Paris, 2023. — URL: https://www.oecd.org/en/publications/realising-the-potential-of-the-middle-corridor_2723acb1-en.html.
4. АО «НК «Қазақстан темір жолы». Интегрированный годовой отчет за 2023 год: Корпоративный отчет. — Астана, 2024. — URL: https://kase.kz/files/emitters/TMJL/tmjlp_2023_rus.pdf.
5. Бюро национальной статистики АСПиР РК. Транспорт в Республике Казахстан: Статистический сборник. — Астана, 2024. — URL: <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-transport/publications/>.
6. Евразийский банк развития. Международный транспортный коридор «Север — Юг»: создание транспортного каркаса Евразии: Аналитический доклад. — Москва, 2021. — URL: <https://eabr.org/analytics/special-reports/mezhdunarodnyy-transportnyy-koridor-sever-yug-sozdanie-transportnogo-karkasa-evrazii/>.

Совершенствование управления организацией в контексте цифровой трансформации

Сунь Лэ, аспирант

Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы (г. Москва)

Цифровая трансформация — это новое, быстро растущее явление на рынке. Вызванное конкретными событиями и изначально предназначавшееся для закрытия конкретных нужд бизнеса и потребителей, оно доказало свою актуальность и в нормальных условиях оборота. Цифровая трансформация позволяет экономить ресурсы, время, человеко-часы, в корне изменяет устоявшиеся подходы к производству, управлению и организации бизнес-процессов.

Условия эффективной имплементации благ цифровой трансформации в бизнес видятся крайне объемными и жесткими: предприятия обязаны в корне изменять способы производства в смысле автоматизации процессов, иерархические структуры компаний также должны преобразоваться вместе с организационно-штатной структурой предприятий, а от самих работников требуется повышенная степень вовлеченности и самоидентификации себя, как части организации и процессов, происходящих внутри нее. При этом, времени на эти процессы не так много — новые решения разрабатываются все чаще и требуют особой бдительности. Гибкость и восприимчивость к новому во многом определяют успех современного бизнеса.

В этой связи представляется, что работа по внедрению цифровых решений должна вестись постоянно, а в рамках конкретной организации сопровождаться открытостью, энтузиазмом и осведомленностью персонала о воспринимаемых новшествах.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровизация, автоматизация, бизнес-процессы, мотивация персонала, большие данные, агрегирование, локализация инноваций, технологическое обеспечение, интеграция цифровых решений.

Improving organization management in the context of digital transformation

Sun Le, graduate student

Peoples' Friendship University of Russia named after Patrice Lumumba (Moscow)

Digital transformation is a new, rapidly growing phenomenon in the market. Caused by specific events and initially intended to meet the specific needs of businesses and consumers, it has proven its relevance in normal trading conditions. Digital transformation allows you to save resources, time, man-hours, and fundamentally changes established approaches to production, management and organization of business processes.

The conditions for the effective implementation of the benefits of digital transformation in business seem to be extremely extensive and stringent: enterprises are required to radically change production methods in the sense of process automation, the hierarchical structures of companies must also be transformed along with the organizational and staffing structure of enterprises, and an increased degree of involvement and self-identification is required from employees themselves yourself as part of the organization and the processes occurring within it. At the same time, there is not much time for these processes — new solutions are being developed more and more often and require special vigilance. Flexibility and receptivity to new things largely determine the success of modern business.

In this regard, it seems that work on the implementation of digital solutions should be carried out continuously, and within a specific organization, accompanied by openness, enthusiasm and awareness of staff about the perceived innovations.

Keywords: digital transformation, digitalization, automation, business processes, personnel motivation, big data, aggregation, localization of innovations, technological support, integration of digital solutions.

Современные исследователи цифровой трансформации, ее предпосылок и эффектов в различных контекстах употребления данного термина пока не сошлись в едином мнении о том, что она собой представляет. Отчасти это объясняется новизной термина, отчасти тем, что он, сам по себе, описывает довольно молодое явление, которое до конца еще не изучено. Во-многом сам контекст определяет невозможность выведения единого определения, поскольку в обществе цифровая трансформация означает использование современных технологий и средств коммуникации для решения повседневных задач и общения, в части государственного строительства с ней связывают предоставление государственных услуг в электронном виде, а также ведение ряда метрик и показателей в государственных органах при помощи цифровых технологий, в рамках отдельного предприятия термин может означать переход на более современные средства производства с применением цифровых технологий. Говоря об экономике конкретной организации, видится, что наиболее уместным будет позаимствовать термин, приведенный в рамках доклада НИУ ВШЭ на тему цифровой трансформации отраслей. Так, под цифровой трансформацией в этом исследовании понимается совокупность качественных изменений во всех бизнес-моделях и аспектах деятельности предприятия, включая как технологические решения, так и управленческие новшества на всех уровнях, оптимизацию операционных процедур внутри компании и между контрагентами в цепочке производства, а также использование современных цифровых технологий на всех этапах деятельности [9, с. 14].

Вместе с тем, интерес к данной теме особенно ярко проявляется в свете недавно окончившейся пандемии COVID-19. Удаленный формат работы, самоизоляция, новые средства коммуникации, подходы к совместной работе и прочие атрибуты пандемии, требующей от людей

минимизации внешних контактов, стимулировали внедрение цифровых технологий в отрасли интернет-торговли, удаленного управления и работы на предприятиях, доставки товаров и услуг, получения образования и в прочих сферах. Данные тенденции неизбежно потребовали от самих организаций адаптировать внутренние процессы под новые запросы рынка. Представляется, что по прошествии обозначенных предпосылок, данные усилия не отошли на второй план, а в силу своей эффективности и удобства, напротив, набирают обороты по сей день [7, с. 60].

Важно отметить, что цифровизацию зачастую смешивают с автоматизацией, однако данные понятия различаются между собой по функциональному признаку. Автоматизация представляет собой внедрение электронно-вычислительной техники в производственные процессы с целью исключения человека из процесса или, по крайней мере, минимизации его участия в нем. Данный процесс представляет собой исключительно инструментальное решение, он касается узкой сферы производства и является скорее техническим термином. Автоматизация может выражаться в использовании промышленных роботов, обеспечивающих высокие показатели при исполнении рабочих задач на производстве — роботы обладают более высокой грузоподъемностью и быстродействием, они не устают, у них не падает точность. Станки с числовым программным управлением являются автоматизационным решением в области металлообработки и изготовления заготовок. Современные программные продукты наподобие Autodesk решают ряд рутинных задач при проектировании и разработке чертежей [1, с. 42–44]. В свою очередь, цифровая трансформация отличается системностью и глобальностью в рамках отдельного предприятия. Цифровизация строится на использовании цифровых ресурсов для перестройки принципиальных основ ра-

боты компании во всех направлениях, включая технологические процессы, управление персоналом, принятие управленческих и экономических решений, налаживание взаимодействия между структурными подразделениями и прочие направления. Таким образом, автоматизация, как узкопрофильное явление, тяготеющее к промышленной сфере, слабо пересекается с цифровой трансформацией и может лишь выступать ее частью [5, с. 5–6].

Среди основных атрибутов цифровизации бизнес-процессов Суворова С. Д. и Куликова О. М. выделяют такие элементы, как (1) агрегирование и сопоставление ресурсов спроса и предложения, (2) максимизация ценности данных двустороннего потока, (3) технологическое обеспечение и локализация инноваций и (4) интегрированные решения в операционной деятельности [8, с. 55]. Видится, что данные элементы полно характеризуют внедрение продуктов цифровизации в операционные процессы предприятий, в связи с чем, их следует рассмотреть по отдельности, поскольку они в значительной степени удовлетворяют термину, приведенному выше.

Первый элемент составляет собой фундамент работы предприятия. При помощи цифровых технологий, решений в области больших данных, современных алгоритмов и языков программирования организация получает важный инструмент для работы с данными поставщиков и покупателей. Быстрая обработка больших объемов предложения и спроса, а также возможность сбора исчерпывающих данных о конкретном контрагенте, сырье и рынке сбыта дают новые данные для принятия последующих управленческих решений. На макроуровне это позволяет компаниям более тонко настраивать планирование закупок и продаж, выделять требуемые ресурсы под новые цели, быстро выявлять некорректные решения и концентрироваться на их исправлении. Агрегирование в данном контексте является весьма точным инструментом моделирования экономических процессов. Считается, что границы модели, исследование которой осуществляется, определяются теми переменными, которые поступают на вход для анализа. Таким образом, получив некоторые сведения о рынке, границы, в которых будет действовать некоторая закономерность, очерчиваются областью действия самих переменных. За пределами таковых возникает необходимость сбора новых данных и построения отдельной модели для изучения поведения иных показателей [11, с. 20]. В глобальном же смысле эти же методы позволяют выводить рыночные закономерности и адаптироваться под объективную действительность, быстро принимать решения и минимизировать потери от неблагоприятной конъюнктуры.

Следствием указанного подхода является возможность сегментировать полученную информацию на отдельные единицы данных и работать с ними в конкретных смежных целях. К примеру, анализ спроса может позволить оценить количество требуемого ресурса на рынке, спрогнозировать поведение цен, переложить эти сведения на уровень организации и принять решение о закупке или

поиске нового поставщика. При дальнейшей фрагментации полученных сведений и их обработке возможно выявить действительную мотивацию контрагентов и конкурентов, обнаружить личные мотивы в поведении, вызванные, к примеру, сложным финансовым положением конкретного поставщика, определенным запросом покупателя, связанным с работой над конкретным проектом. Более детальное обращение к данным зачастую позволяет вывести из закономерности нетипичные основания в решениях иных участников рынка и удовлетворить уникальный спрос. Иными словами, более глубокая работа с агрегированными и проанализированными данными позволяет выявлять зависимости на макроуровне и принимать решения уже в рамках работы с конкретными потребителями и поставщиками [4, с. 118]. Одни и те же данные на крупном масштабе позволяют выявлять общие закономерности, справедливые для рынка, отрасли или территории, а более внимательное рассмотрение дополнительного объема данных, относящегося к конкретному участнику рынка, позволяет проработать выбивающиеся из общей структуры паттерны поведения и мотивы, найти подход к контрагенту с особенными запросами.

Не менее важным является процесс локализации инноваций. Любая организация, использующая готовый продукт или принимающая на вооружение собственную разработку в сфере информационных технологий должна использовать ее в актуальной контексту манере. Технологическое обеспечение должно быть достаточным и экономически обоснованным, отвечать требованиям скорости и объема производства, быть уместным с точки зрения инструментально-технического оснащения и подготовленных для работы с новыми инструментами кадров.

Немаловажными являются языковая, культурная, техническая и экономическая адаптация бизнес-моделей и технологических решений под условия их использования. К примеру, в настоящий момент на отечественном рынке продолжают усилия по налаживанию «импортозамещения»: развиваются производства санкционной продукции, рынок стремится эффективно заменить вышедших производителей и закрыть образовавшийся спрос. Вместе с тем, этот процесс не дает абсолютно позитивного эффекта: отечественная продукция уступает утраченным иностранным аналогам в плане качества, зачастую продается значительно дороже в связи с неоптимизированными цепочками поставок и производства.

Более того, «импортозамещение» значительно сужает международные торговые связи, препятствует технологическому обмену с преуспевающими производителями и влечет новые издержки. Данный феномен говорит о том, что процесс «импортозамещения» довольно молод, новые технологии и технологическое обеспечение пока не локализованы, а соотношение отечественных и иностранных товаров не сбалансировано в категориях количества, качества и цены.

Интересным предложением видится формула Тюкавина Н. М. и Анисимовой В. Ю., которые предлагают при-

держиваться соотношения в представлении на рынке товаров отечественного и иностранного производства в пропорции 51 к 49. Авторы полагают, что с одной стороны, такая пропорция создаст сбалансированную нагрузку на отечественных производителей, позволит выровнять уровень спроса и предложения, а в случае международных катаклизмов сохранит необходимый уровень производства товаров в России и предотвратит дефицит соответствующей группы товаров [2, с. 85].

Мы же полагаем, что выведение подобных соотношений полезно на более крупном масштабе — в рамках страны или рынка. Что же касается уровня организации, то здесь в вопросах локализации инноваций и технологий следует руководствоваться категориями экономической необходимости и достаточности кадрового и технологического оснащения.

Наконец, интеграция новых решений в существующие процессы играет важнейшую роль во внедрении цифровых технологий в существующее производство. Отметим, что данный вопрос завершающий — к нему возможно перейти только в том случае, если решение успешно локализовано, экономически обосновано и не является избыточным. В данном случае вопрос переходит в плоскость инженерно-технических навыков и знаний, досконального тестирования процессов с новыми решениями и адаптации программных продуктов с технологическим оборудованием. Реализация данного подхода может быть многогранной: к примеру, на уровне финансовых отделов интеграция может заключаться в обращении к банковским API-сервисам. Такая технология позволяет интегрировать в существующие решения дополнительные инструменты в виде актуальных курсов валют, биржевых котировок, кредитных рейтингов и иных данных.

Таким образом, специалист компании, например, может в прямом режиме сопоставлять финансовые показатели организации и, в то же время, обращаться к доступным предложениям по вкладам в целях размещения активов организации в рамках одного и того же приложения без необходимости прямого обращения в банк или кредитную организацию [10, с. 31].

Примером в области машиностроения является дооснащение существующего оборудования интеллектуальными системами, глубоко не изменяющими назначение станка или инструмента, но повышающими его эффективность в силу более высокой точности, автоматизации или увеличения скорости работы. Такой подход, в частности, используется при дооснащении токарных станков лазерными целеуказателями и блоками с числовым программным управлением, что, к примеру, исключает необходимость присутствия мастера за каждым из станков и позволяет обходиться силами одного оператора на нескольких рабочих местах. Здесь мы можем вернуться к термину «автоматизация» и обнаружить, что она, как и было упомянуто ранее, является одним из составляющих цифровизацию предприятия элементов.

Приведенные выше методы полно и подробно раскрывают внутреннюю имплементацию конкретных решений из сферы цифровизации, однако немаловажный фактор интеграции современных технологий непосредственно в бизнес-процессы предприятия заслуживает отдельного пристального рассмотрения. Управленческие приемы, способы коммуникации внутри коллектива, корпоративная культура не могут оставаться в стороне и должны соответствовать прогрессивному подходу цифровизации производства. Более того, зачастую работа с персоналом должна предшествовать прочим узконаправленным нововведениям из сферы цифровых технологий, т. к. существующие бизнес-процессы требуют времени на адаптацию к новым условиям, а сотрудники должны осознать и принять новые реалии условий взаимодействия внутри организации.

Одним из наиболее популярных решений является смена фокуса организационно-штатной структуры предприятия с модели иерархического деления коллектива на функциональный подход и минимизацию управленцев в иерархии организации. Данный подход предполагается осуществлять в ориентации на конкретную задачу и формирование команды под ее выполнение. Действительно, при разработке нового продукта современные организации стараются на старте работы определить задачи и собрать команду, состоящую из профильных специалистов, чьи компетенции будут полезны именно в выбранном направлении. При таком подходе исключается избыток принимающих решения сотрудников, лучше удастся сконцентрироваться на потребностях рынка или заказчика, решения принимаются быстрее вследствие исключения из рабочих процессов сотрудников, опосредованно относящихся к новому продукту, количество коммуникаций сокращается, а ответственность конкретного члена команды и, как следствие, его компетентность в предметной области, растут.

Корпоративные связи в условиях цифровой трансформации также кардинально преобразуются: иерархическая структура сокращается до трех уровней принятия решений: стратегического, организационного и исполнительского, связи в большей степени принимают горизонтальный, а не вертикальный характер, что облегчает коммуникацию и взаимодействие между различными подразделениями организации [3, с. 49]. Это способствует быстрой адаптации к изменениям рыночных условий, обеспечивает эффективное решение возникающих проблем и оптимизирует процессы внедрения инноваций. Таким образом, редуцирование иерархических уровней в пользу функциональной структуры помогает ускорить процесс принятия решений и делает организацию более гибкой и адаптивной к требованиям современного динамично изменяющегося бизнес-окружения.

Противоположные представленному подходу способы организации работы, при которых статично сформированные отделы занимаются собственными направлениями и по необходимости обмениваются информацией

между собой, доказали свою неэффективность и затратность. Такие традиционные структуры часто приводят к изолированности отделов, задержкам в реализации проектов и потере гибкости в реагировании на новые требования и возможности рынка. Отсутствие кросс-функциональной взаимосвязи между различными подразделениями усиливает риски ошибок и упущений в важных проектах, делая организацию менее конкурентоспособной и адаптивной к изменениям.

В результате организации, придерживающиеся старой модели, часто сталкиваются с увеличением внутренних издержек и снижением общей продуктивности. Кроме того, при устаревших подходах персонал компании не в силах успеть за изменениями в технологическом и информационном окружении, поскольку обмен практиками между отделами занимает длительное время, работа не унифицируется, что способно в корне нейтрализовать потенциал цифровизации в компании.

При ближайшем рассмотрении очевидно, что представленные изменения невозможно воплотить на пустом месте: процессы, налаженные по-новому требуют четкой регламентации, в связи с чем, организации надлежит разработать собственные правила коммуникации между функциональными подразделениями, определить полномочия всех уровней принятия решений, унифицировать доступ к внутренним ресурсам путем создания корпоративной базы знаний, создать библиотеку лучших практик в целях закрепления успешного опыта и экономии ресурсов на повторную разработку уже опробованного успешного решения.

Отметим, что все перечисленные мероприятия очевидно должны проводиться синхронно при соблюдении постоянного участия сторон процесса в их разработке, поскольку практика показывает, что согласованность и открытость информации в организации позволяют на ранних этапах разработать ответы на возникающие вопросы, преодолеть возможное сопротивление персонала нововведениям и запустить бизнес-процессы одновременно с тем, чтобы сохранившиеся старые подходы не конфликтовали с вновь принятыми [6, с. 34].

Усилия кадровых служб в современном обороте направлены и на поднятие командного духа и мотивации сотрудников в новых условиях. Данная работа была и остается актуальной во все времена, однако в контексте цифровизации она принимает качественно иной оттенок. Дело в том, что новый виток развития современных технологий произошел относительно недавно, в период пандемии и связанной с ней заморозки деловой активности.

В этой связи и сами разработчики новых цифровых решений являются своего рода пионерами индустрии, двигающимися наощупь в своей сфере. От этого им критически важна обратная связь пользователей — информация о выявленных на практике узких местах и пространствах для развития должны с максимальной скоростью доноситься от людей, ежедневно работающих с современными продуктами, поэтому мотивация персонала, выход за пределы компетенций и постановка вопросов, прямо не относящихся непосредственно к работе сотрудников, должны всячески поощряться и одобряться со стороны руководства. Во-многом это достигается приведением целей конкретного работника к единому знаменателю с целями организации, в целом [3, с. 52].

Как видно, цифровая трансформация при ближайшем рассмотрении образует собой глобальный процесс, затрагивающий все обозримые стороны деятельности организации. Более того, цифровизация активно развивается и на уровне выше конкретных предприятий: государство активно воспринимает современные управленческие подходы, сами организации функционируют на качественно новом рынке в условиях большей независимости субъектов, растущей конкуренции и, что особенно важно, с возможностью для каждого потребителя получить независимый и агрегированный взгляд на индустрию, выбрать наиболее удобного и надежного контрагента, предпочтительно получив представление обо всех остальных.

В этой связи у действующих предприятий обнаруживается дефицит времени на разработку способов имплементации новых решений в существующие процессы. Организации обязаны действовать глобально, преобразовывая в современном ключе сами технологии, бизнес-процессы, модели управления и мотивацию сотрудников. Цифровая трансформация не просто модифицирует отдельные аспекты работы, но и коренным образом изменяет подходы к организационной культуре и взаимодействию на всех уровнях. Это включает в себя пересмотр взаимоотношений между различными подразделениями и более широкое внедрение принципов гибкости и унификации производства, что позволяет компаниям быстро адаптироваться к новым трендам и условиям рынка. Важно понимать, что цифровая трансформация не является одноразовым проектом или инициативой, а представляет собой новую реальность ведения бизнеса, постоянный процесс адаптации и инноваций, который требует от предприятий постоянного внимания, обучения и инвестиций в равной мере в технологии и в человеческие ресурсы.

Литература:

1. Гочарова Ю. С. Автоматизация производства в машиностроении. // Евразийский научный журнал. 2019. № 6. С. 41–45.
2. Анисимова В. Ю., Тюкавин Н. М. Инновационная локализация промышленного производства как фактор организации импортозамещения выпускаемой продукции // Московский экономический журнал. 2022. № 7. С. 82–95.

3. Каблашова И. В., Логунова И. В., Саликов Ю. А. Инновационное развитие системы управления предприятием в условиях цифровой трансформации. // Организатор производства. 2019. Т. 27, № 2. С. 46–58.
4. Суворова С. Д., Куликова О. М. Рыночное сегментирование на основании выявления потребностей покупателей и сочетания внешних факторов. // Фундаментальные исследования. 2018. № 4. С. 115–119.
5. Караваева Е. Д. Управление организацией в условиях цифровизации. Учебное пособие. СПб.: Научные технологии, 2020. 68 с.
6. Логунова И. В. Формирование инновационных подходов к управлению человеческими ресурсами организации. // Экономинфо. 2018. Т. 15. № 1. С. 32–36.
7. Барыбина А. 3. Цифровая платформа как новая технологическая бизнес-модель. // Всероссийская весенняя школа по цифровой экономике: Сборник научных трудов Всероссийской весенней школы по цифровой экономике, Тюмень, 14–15 марта 2020. С. 60–62.
8. Куликова О. М., Суворова С. Д. Цифровая трансформация бизнеса // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2022. № 2 (60). С. 54–59.
9. Абдрахманова Г. И., Быховский К. Б., Веселитская Н. Н., Вишневский К. О., Гохберг Л. М. и др. Цифровая трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2021. 238 с.
10. Алленых М. А. Цифровизация банковской системы как новая реальность. // Кронос. Экономика и бизнес. 2020. С. 30–33.
11. А. А. Петров, А. А. Шананин. Экономические механизмы и задача агрегирования модели межотраслевого баланса. Матем. моделирование, 1993. Том 5. № 9. С. 18–42.

Релевантность расширения структуры инструментов, применяемых для оценки финансовых результатов деятельности организации

Устинов Сергей Андреевич, студент магистратуры

Воронежский государственный аграрный университет имени Императора Петра I

В статье обоснована недостаточность показателей чистой прибыли и рентабельности предприятия для оценки финансовых результатов деятельности организации. Обосновывается актуальность применения комплексного подхода на основе показателей финансового менеджмента.

Ключевые слова: прибыль, чистая прибыль, рентабельность, результаты деятельности.

Финансовые результаты складываются под влиянием разных факторов в рамках существующей экономической системы, что определяет необходимость их исследования как в целом по отрасли, так и в отдельных хозяйствующих субъектах [7]. Е. А. Гречухина, Е. В. Зорин и А. А. Рубаник отмечают, что на сегодняшний день прослеживается изменение подходов в оценке результатов деятельности организации. Данная трансформация обусловлена, как расширением финансово-хозяйственной деятельности организаций (в том числе — масштабированием бизнеса), так и распространением финансовых методик к оценке [1].

Традиционно в оценке результатов деятельности организации используется подход, предусматривающий динамический анализ чистой прибыли организации. Так, В. Ю. Дедушев и М. Е. Гребнева отмечают, что прибыль играет центральную роль в оценке финансовой эффективности любого бизнеса. Она не только свидетельствует о результатах деятельности предприятия, но и служит фундаментом для её будущего роста и стратегического планирования [2]. С ними согласны В. А. Щур, Н. А. Бут-

ковская и П. А. Продолятченко, которые считают, что увеличение прибыли способствует улучшению финансового состояния и повышению устойчивости предприятия на рынке. Также они подчеркивают, что процесс формирования прибыли в организации представляет собой ключевой и начальный этап в рамках общего управления прибылью. Он включает в себя признание доходов и расходов за определённый период времени, что позволяет точно оценить финансовые результаты деятельности компании [5]. Также Н. А. Сидоркина и С. Ю. Блинова в своем исследовании подчеркивают, что эффективное управление на этом этапе способствует не только оптимизации затрат, но и выявлению новых источников дохода, что в конечном итоге ведет к укреплению позиции предприятия на рынке и созданию дополнительных возможностей для его развития [3]. С другой стороны, согласно мнению К. О. Титовой, стремительное развитие финансового менеджмента, влияние на финансовый результат различных по своей природе факторов, стимулирует применение и дополнительных показателей, в том числе —

анализа рентабельности предприятия (рентабельность активов, рентабельность продаж и рентабельность собственного капитала) [4].

Релевантность применения комплекса методик была оценена на примере ООО «Агротех Гарант» Алексеевский.

Предприятие осуществляет деятельность по выращиванию однолетних сельскохозяйственных культур, в том числе — подсолнечника, зерна, сахарной свеклы. Динамика основных финансовых показателей предприятия представлена на рисунке 1.

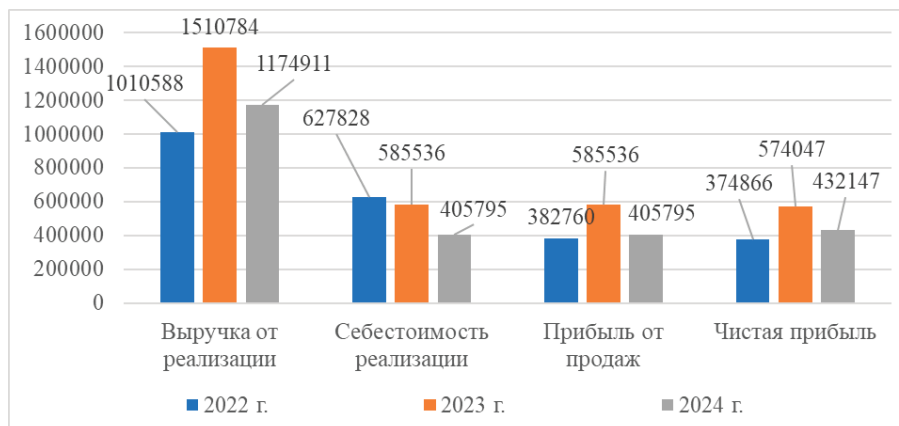


Рис. 1. Динамика основных финансовых показателей ООО «Агротех Гарант» Алексеевский

Анализ основных финансовых показателей ООО «Агротех Гарант» Алексеевский позволяет сделать вывод, что в целом чистая прибыль предприятия за период исследования увеличилась (на 57 281 тыс. рублей или на 115,28 %). С другой стороны, здесь прослеживается снижение чистой

прибыли в 2024 году в сравнении с 2023 годом. Данный фактор обусловлен снижением выручки от реализации.

Также здесь был проведен анализ показателей рентабельности, результаты которого представлены на рисунке 2.

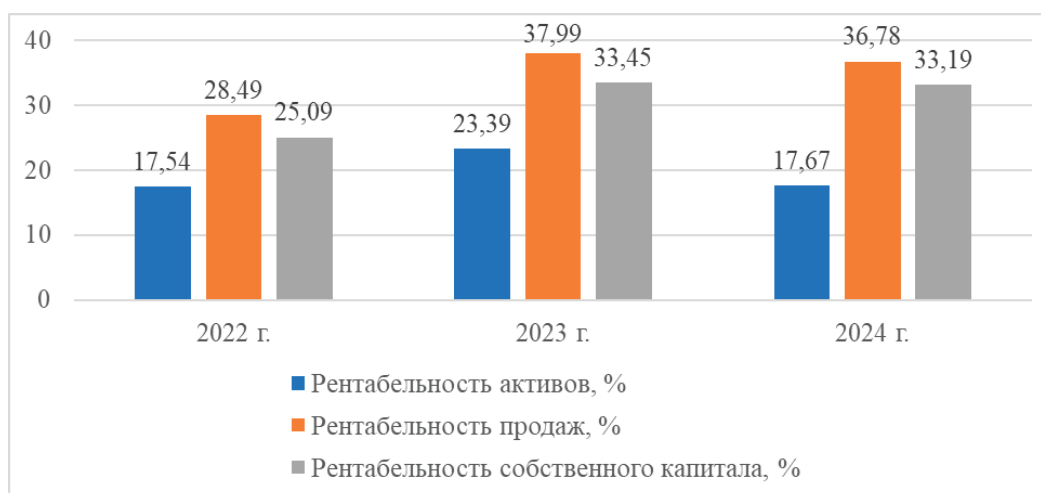


Рис. 2. Показатели рентабельности ООО «Агротех Гарант» Алексеевский

Таким образом, в динамике показателей рентабельности присутствует та же тенденция, что и в динамике чистой прибыли.

Для понимания релевантности проведения внутреннего анализа, валидности полученных данных были использованы возможности аналитического инструмента для финансистов — «Тест-Фирм» [6]. Следует отметить, что здесь приведены данные за 2023 год, но, тем не менее, сравнительный анализ позволяет выявить некоторые общие тенденции функционирования предприятия на

рынке. Так, среднерыночные значения показателей рентабельности по коду деятельности ОКВЭД 01.1 — выращивание однолетних сельскохозяйственных культур, в том числе подсолнечника, зерна, сахарной свеклы, следующие:

- рентабельность продаж — 20,1 %;
- рентабельность активов — 8,4 %;
- рентабельность собственного капитала — 16,5 %.

В соответствии с приведенными выше данными по предприятию (в частности — за 2023 год) видно, что они

выше в 2023 году в сравнении с среднерыночными, и даже с учетом незначительного снижения в 2024 году можно сделать вывод об эффективном функционировании предприятия.

С другой стороны, здесь (согласно тому же аналитическому инструменту «Тест-Фирм») прослеживаются довольно низкие значения других показателей функционирования предприятия, что видно из таблицы 1.

Таблица 1. Финансовые результаты деятельности ООО «Агротех Гарант» Алексеевский в сравнении со среднеотраслевыми и общероссийскими значениями [6]

Показатели	ООО «Агротех Гарант» Алексеевский	Среднеотраслевое значение	Общероссийское значение
Коэффициент автономии	0,7	0,61	0,29
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,59	0,25	0,13
Коэффициент обеспеченности запасов	2,02	0,43	0,46
Коэффициент покрытия инвестиций	0,76	0,82	0,47
Коэффициент текущей ликвидности	3,07	2,62	1,45
Коэффициент быстрой ликвидности	2,18	1,08	1
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,69	0,21	0,13
Рентабельность продаж, %	38,80	20,1	5,03
Рентабельность продаж по EBIT, %	40	21,3	4,67
Норма чистой прибыли, %	38	17	2,90
Коэффициент покрытия процентов к уплате	29,4	7,92	8,51
Рентабельность активов, %	23	8,42	7,52
Рентабельность собственного капитала, %	37,30	16,5	34,60
Фондоотдача	2,48	1,28	32,4
Оборачиваемость оборотных активов, в днях	443	383	120
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	87,8	82,7	51,4
Оборачиваемость активов, в днях	603	734	158

Наблюдаются отклонения в достижении таких показателей, как: фондоотдача, оборачиваемость оборотных активов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость активов. Однако применение исключительно данных методик не позволяет получить релевантные результаты оценки финансовых результатов, в том числе — выявить угрозы/возможности деятельности предприятия, что определяет необходимость совершенствования существующей методики для повышения эффективности функционирования предприятия, а также для роста его прибыльности. Здесь требуется применение комплексной

методики, освещающей различные аспекты функционирования предприятия. По мнению Д. Ю. Юрьева, И. А. Горелкиной следует применять специальные показатели, инструменты финансового менеджмента для управления прибылью, связанные с расчетом маржинального дохода, безубыточности, оценкой производственного и финансового риска на основе показателей «Эффект операционного рычага», «Эффект финансового рычага» [7].

Это позволит наиболее эффективно управлять формированием финансовых результатов хозяйствующих субъектов в определенных существующих условиях.

Литература:

1. Гречухина, Е. А. Показатели динамики работы организаций / Е. А. Гречухина, Е. В. Зорин, А. А. Рубаник. — Текст: непосредственный // Инжиниринг и экономика: современное состояние и перспективы развития. — Минск: Белорусский нац. технический ун-т, 2025. — С. 43–50.
2. Дедушев, В. Ю. Процессы формирования и распределения прибыли в бизнесе / В. Ю. Дедушев, М. Е. Гребнева. — Текст: непосредственный // Актуальные вопросы и современные аспекты экономики, финансов и бухгалтерского учета. — Курск: ЗАО «Университетская книга», 2025. — С. 56–59.
3. Сидоркина, Н. А. Специфика анализа финансовых результатов / Н. А. Сидоркина, С. Ю. Блинова. — Текст: непосредственный // Экономическая безопасность агропромышленного комплекса: проблемы и направления обеспечения. — Киров: ФГБОУ ВО Вятский ГАТУ, 2025. — С. 42–44.
4. Титова, К. О. Управленческий учет: анализ показателей эффективности и рентабельности предприятия / К. О. Титова. — Текст: непосредственный // Тенденции развития науки и образования. — 2024. — № 110–7. — С. 137–141.

5. Щур, В. А. Формирование прибыли как стратегического источника долгосрочных инвестиций / В. А. Щур, Н. А. Бутковская, П. А. Продоляченко. — Текст: непосредственный // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты. — Курск: ЗАО «Университетская книга», 2025. — С. 438–443.
6. Финансовое состояние ООО «АГРОТЕХ-ГАРАНТ» Алексеевский. — Текст: электронный // Тест Фирм: [сайт]. — URL: https://www.testfirm.ru/result/3122504508_ooo-agrotekh-garant-alekseevskiy (дата обращения: 19.01.2026).
7. Юрьев, Д. Ю. Факторы формирования финансовых результатов деятельности аграрных предприятий в современных условиях / Д. Ю. Юрьев, И. А. Горелкина // Информационное обеспечение и моделирование социально-экономических процессов: материалы национальной научно-практической конференции, Воронеж, 19–21 мая 2025 года. — Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2025. — С. 173–178.

Сравнительный анализ подходов к учету задолженностей в России и по международным стандартам

Хритonenко Алина Алексеевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Устинова Яна Игоревна, доктор экономических наук, доцент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Данная статья посвящена сравнительному анализу подходов к учету дебиторской и кредиторской задолженности по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Рассматриваются основные нормативно-правовые основы учета задолженностей в обеих системах, выделяются преимущества и недостатки каждого подхода. Особое внимание уделено вопросам формирования резервов по сомнительным долгам, принципам оценки долговых обязательств.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, международные стандарты финансовой отчетности, финансовая отчетность.

Дебиторская и кредиторская задолженность являются ключевыми элементами финансового анализа предприятия. Грамотное отражение данных финансовых показателей позволяет пользователям финансовой отчетности объективно оценить финансовое положение организации, выявить степень ликвидности активов и платежеспособности бизнеса. В России порядок учета дебиторской и кредиторской задолженности регулирует Федеральный закон № 402-ФЗ, ФСБУ, ПБУ), а в международной практике — МСФО, которые устанавливают глобальные принципы финансовой отчетности для сопоставимости данных.

Пятов М. Л. определяет дебиторскую задолженность следующим образом: «Дебиторская задолженность — отраженные на счетах расчетов обязательства перед предприятием сторонних лиц -покупателей, работников, займополучателей, бюджета» [5]. Кредиторская задолженность, напротив, означает средства, которые организация должна погасить перед контрагентами, включая поставщиков товаров и услуг, налоговые органы, банки и прочие финансовые учреждения.

Важнейшими особенностями российского подхода являются:

1) Классификация задолженности в зависимости от срока погашения обязательств и природы самой задолженности.

Различают краткосрочную задолженность (текущую). Включает в себя обязательства, срок погашения которых наступит в течение 12 месяцев после отчетной даты. Отражается в разделе оборотных активов бухгалтерского баланса. Долгосрочная — представляет собой обязательства, срок уплаты которых превышает 12 месяцев после отчетной даты. Данная группа отражает долги, погашение которых планируется не в ближайшие периоды времени и имеет меньше влияния на повседневную деятельность компании. Включается в раздел внеоборотных активов [4].

Операционный цикл компании играет важную роль в понимании того, почему некоторые виды задолженности могут относиться к краткосрочным активам, несмотря на формальное превышение стандартного периода в 12 месяцев.

Операционный цикл — это временная продолжительность процесса, начиная с момента закупки материалов или товаров и заканчивая моментом поступления денег от реализации продукции. Чем короче этот цикл, тем быстрее компания получает деньги обратно и может инвестировать их вновь в производство или закупку новых партий товара.

Компании стремятся минимизировать длительность своего операционного цикла, поскольку это снижает по-

требность в заемных средствах и улучшает общую ликвидность.

Когда речь идет о представлении дебиторской задолженности в отчетности, особое внимание уделяется способности компании взыскивать такие суммы. Если ожидается, что задолженность покупателя будет погашена относительно быстро и повлияет на текущую ликвидность компании, то она учитывается как краткосрочная, даже если формально срок её погашения превышает стандартный 12-месячный порог.

Это связано с тем, что российское законодательство допускает такую практику, учитывая особенности хозяйственной деятельности конкретного предприятия. Подобный подход соответствует рекомендациям современных нормативных актов.

2) Принцип признания.

Согласно российским стандартам бухгалтерского учета, дебиторская задолженность признается на балансовых счетах организации сразу же после возникновения права требования, подтвержденного договором или иными первичными учетными документами. Это означает, что организация должна отражать задолженность, даже если факт оплаты пока отсутствует.

3) Создание резерва по сомнительным долгам.

Создание резерва по сомнительным долгам регламентируется Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте», приказом Министерства финансов РФ № 34н и положением по бухгалтерскому учёту (ПБУ) 18/02.

4) Использование метода начисления для признания доходов и расходов.

Доходы признаются в момент возникновения права на получение оплаты независимо от факта поступления денежных средств, а расходы признаются по факту осуществления затрат, даже если оплата поставщику или исполнителю пока не произведена. Признание задолженности производится на основе заключенных сделок и подписанных документов, что позволяет обеспечить прозрачность и последовательность учета финансово-хозяйственных операций.

5) Формирование первичной документации и раздельный учет каждой операции, подтверждающей возникновение права требования.

При признании дебиторской задолженности обязательным условием выступает наличие первичных документов, удостоверяющих право требования платежа. Все сделки подлежат оформлению первичными учетными документами. Каждая операция фиксируется индивидуально, что позволяет точно отслеживать происхождение и состояние задолженности, обеспечивая высокую степень контроля над движением денежных потоков и обоснованность отражаемых сумм в бухгалтерской отчетности.

6) Дисконтирование долгосрочной задолженности.

Данный представляет собой процесс оценки сегодняшней стоимости будущих платежей, необходимых для погашения долга. Этот метод позволяет определить те-

кущую стоимость денежных потоков, которые будут поступать в будущем, путем приведения их к настоящему моменту времени с использованием ставки дисконтирования.

Несмотря на достоинства российской системы учета дебиторской задолженности, одним из существенных недостатков является ограниченная способность оперативно реагировать на риски, связанные с возможным возникновением просроченной задолженности и соответствующими финансовыми потерями. Главная проблема заключается в том, что бухгалтерская система учета направлена больше на фиксацию фактов появления убытков и подготовку финансовой отчетности, нежели на обеспечение управленческой информацией, необходимой для эффективного управления кредитной политикой компании и своевременного предотвращения образования безнадежной задолженности.

Резерв формируется на основании наличия конкретных условий, подтверждающих наличие сомнений в погашении долга, и фактически служит инструментом отражения убытка. То есть цель его создания — скорректировать финансовую отчетность таким образом, чтобы балансовые показатели были реалистичными и соответствовали фактическому положению вещей. Эта процедура никак не связана с принятием оперативных управленческих решений по работе с конкретной клиентурой, предупреждению и сокращению размера возможных убытков, связанной с неоплатой товаров или услуг.

Подход к учету дебиторской задолженности в рамках Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) значительно отличается от традиционного российского подхода своим высоким уровнем гибкости и направленностью на предотвращение потенциальных финансовых убытков. В частности, стандарт IFRS 9 «Финансовые инструменты» вводит принципиально новую концепцию оценки долговых обязательств, основанную на принципе расчета ожидаемых кредитных убытков. Эта концепция позволяет компаниям заранее готовиться к возможным негативным последствиям, связанным с задержками платежей или невозможностью взыскания задолженности [3].

Стандарт IFRS 9 подразумевает внедрение двух ключевых принципов, направленных на эффективное управление рисками:

1) Признание задолженности в момент учета.

Согласно МСФО, признание обязательства происходит в тот момент, когда возникают юридические или экономические основания для выплаты денег, передачи имущества или оказания услуг. В отличие от российского учета, здесь важен не столько сам договор, сколько экономическая реальность ситуации [6].

Основные критерии признания:

- Наличие юридической обязанности произвести выплату.
- Высокая уверенность в исполнении обязательства.
- Объективная оценка будущих последствий такого обязательства.

При возникновении дебиторской задолженности автоматически формируется соответствующий резерв, обеспечивающий покрытие возможных убытков. Данная процедура устраняет необходимость ожидания появления признаков сомнительности конкретного долга, позволяя организациям поддерживать высокий уровень готовности к любым неблагоприятным сценариям.

2) Постоянная переоценка размера возможного ущерба.

Ключевое нововведение, касается резервов под ожидаемые кредитные убытки. Предусматривается расчет резерва не только на основе текущих данных, но и с учетом будущей вероятности дефолтов и экономических факторов.

Создана модель трех этапов, рассмотрим подробнее каждый из них:

1. Используются статистически вероятностные сценарии развития ситуации в течение ближайших 12 месяцев. Например, учитываются экономические факторы (уровень инфляции, динамика ВВП, безработица), поведение заемщика (например, своевременность погашения предыдущих платежей), рыночная ситуация в отрасли.

2. Расчет возможных потерь за весь срок жизни актива (от начала до окончания договора кредитования). Оценка осуществляется на основании долгосрочных прогнозов экономического состояния региона, поведения рынка, индивидуальных особенностей клиента и отраслевых показателей. Этот этап требует анализа большого объема исторических данных и построения моделей регрессии или иных методов моделирования будущих денежных потоков и риска дефолта.

3. К этому этапу относятся активы, по которым вероятность невозврата долга крайне высока либо событие дефолта уже произошло. Происходит использование специфичных инструментов анализа реальных финансовых проблем заемщика (судебные разбирательства, низкая ликвидность, банкротство).

Создание резервов по каждому из трех этапов оказывают влияние на бухгалтерскую отчетность.

— Отчет о прибылях и убытках (ОПУ):

Расходы по формированию резервов увеличиваются в связи с применением нового подхода к оценке кредитных рисков. Ранее расходы формировались только тогда, когда фактически возникали убытки или имелись конкретные признаки просрочек. Теперь же формирование резервов зависит от вероятности возникновения убытков в будущем, даже если никаких признаков нарушения обязательств еще нет.

Прибыль до налогообложения уменьшается, так как увеличенные расходы по резервированию приводят к сокращению налогооблагаемой базы.

Чистая прибыль снизится. Так как сумма сформированных резервов учитывается в расходах текущего периода, чистая прибыль уменьшится пропорционально величине начисленных резервов [2].

— Бухгалтерский баланс:

Активы сократятся. Величина чистых активов будет снижена на сумму признанных резервов, так как это обязательство предприятия компенсировать возможные потери.

Обязательства вырастут. Статья «Резервы под ожидаемые кредитные убытки» увеличится, отразившись на пассиве баланса.

Капитал уменьшится. Сокращение чистой прибыли автоматически уменьшает капитал организации, так как резерв относится к статье расходов и снижает собственный капитал.

— Отчет о движении денежных средств

Уменьшение прибыли из-за увеличения расходов на резервы повлияет на налоговую базу, что может снизить налоговые платежи и соответственно увеличить денежные средства от операционной деятельности.

Подход учета задолженностей по МСФО существенно повышает точность оценки и помогает минимизировать возможные негативные последствия просроченных платежей путем заблаговременного выявления проблемных ситуаций. Но также данная система требует сложных моделей, оценки кредитного риска и значительных профессиональных суждений [8].

Российская система учета кредиторской задолженности предусматривает включение соответствующих сумм в баланс организации. При наличии договоров займа или других оснований обязательство отражается в составе краткосрочных или долгосрочных обязательств в зависимости от сроков возврата. Основной особенностью отечественного подхода является строгая привязанность к договорным условиям, что обеспечивает четкость и предсказуемость расчетов.

В российской практике отсутствует систематический мониторинг рисков невыполнения обязательств контрагентом. Это связано с тем, что законодательство требует учитывать лишь фактически подтвержденные факты нарушения контрактов.

Согласно международным стандартам, организациям рекомендуется проводить регулярную оценку собственных обязательств, учитывая изменение рыночной конъюнктуры и возможности своевременного обслуживания долгов. Особенное внимание уделяется созданию резервов на случай ухудшения финансового положения заемщика.

Ключевое преимущество международного подхода состоит в постоянной переоценке уровня риска неплатежеспособности и формировании адекватных оценок текущего финансового состояния компании. Такой подход позволяет заранее выявлять проблемы с исполнением обязательств и предпринимать меры по снижению последствий.

Основные различия между (РСБУ) (МСФО) в области учета обязательств организации отражены в таблице 1.

Многие российские компании при формировании отчетности по отечественным стандартам, также формируют отчетность по МСФО для привлечения интереса зарубежных инвесторов.

Таблица 1. Сравнительный анализ подходов к учету дебиторской и кредиторской задолженности в РСБУ и МСФО

Критерий сравнения	РСБУ	МСФО
Отражение задолженностей	Реально существующие долги, подтвержденные документацией	Предварительная оценка и резервирование по будущим убыткам
Признание резерва	Резерв создается на всю задолженность при наличии признаков сомнительности.	Резерв создается на всю дебиторскую задолженность
Основание для резервирования	Фактически подтвержденные признаки несостоятельности должника	Вероятность будущего убытка (предсказательная модель)
Перерасчет резерва	Редко пересматривается после первоначального установления	Периодический пересмотр и обновление резервов
Классификация задолженности	Разделение на краткосрочную и долгосрочную	Дополнительная детализация по уровню риска
Источник создания резерва	Используются прибыли прошлых периодов	Средства текущего периода
Порядок списания безнадежной задолженности	Безвозвратно исключается после исчерпания всех попыток взыскать долг	Возможно сохранение недоиспользованного резерва
Требования к раскрытию информации	Минимально требуемая раскрытие сведений	Детальная расшифровка состава задолженности и информации о резервах
Основные нормативные документы	ФСБУ 4/2023, приказ Минфина РФ № 34н	IFRS 9, МСФО 39

Целесообразным является постепенное интегрирование рекомендаций Международных стандартов финансовой отчетности в российскую практику учета, особое внимание

уделяя совершенствованию инструментов управления кредитными рисками и обеспечению повышенной прозрачности финансовой отчетности российских компаний.

Литература:

1. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ: О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 240 с.
2. Дружиловская Т. Ю. Отчеты о финансовом положении и результатах деятельности организаций в свете современных требований российских и международных стандартов // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2011. № 3–1. С. 222–229
3. Кесян С. В. Переход на международные стандарты финансовой отчетности: необходимость и проблемы / С. В. Кесян, Ю. И. Сычева, М. А. Глотова // Вестник Академии знаний. 2021. № 47 (6). С. 180–183.
4. Нестерова И. А. Экономическая сущность, виды и классификация дебиторской и кредиторской задолженности // Деловой вестник предпринимателя. 2021. № 4. С. 63–65.
5. Пятов М. Л. Управление обязательствами организации. М.: Финансы и статистика, 2004. 256 с.
6. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов / Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф.. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2023. — 639 с. — ISBN 978–5–238–01251–3. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/141525.html> (дата обращения: 08.11.2025). — Режим доступа: для авторизованных пользователей.
7. Сутягин В. Ю. Оценка стоимости прав требования (дебиторской задолженности): учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2023. 253 с.
8. Тюхаева Н. В. Организация учета дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом МСФО // Научные исследования и разработки молодых ученых. 2015. № 7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-ucheta-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennostey-s-uchetom-msfo> (дата обращения: 08.11.2025).
9. МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (в редакции с 01.01.2018): введен в действие на территории РФ приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 14.01.2026).

Оценка уровня социально-экономического развития
сельских территорий Амурской области

Четина Елизавета Андреевна, студент магистратуры
Научный руководитель: Тихонов Евгений Иванович, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный государственный аграрный университет (г. Благовещенск)

В статье исследуется уровень социально-экономического развития сельских территорий Амурской области. Проанализированы основные демографические показатели сельских территорий, а также проведен анализ движения населения в сельской местности. Проведена оценка обеспеченности и благоустройства жилищного фонда, развития социальной инфраструктуры и мер поддержки населения, среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве и структуры потребительских расходов домохозяйств в сельской местности.

Ключевые слова: сельские территории, социально-экономическое развитие, Амурская область.

Актуальность оценки уровня социально-экономического развития сельских территорий Амурской области определяется её ключевой ролью в обеспечении продовольственной безопасности Дальнего Востока и геополитическом положении приграничного региона, что требует устойчивого заселения и развития сельской местности.

В таблице 1 представлены основные демографические показатели сельских территорий в Амурской области за 2020–2024 годы.

Анализ демографических показателей сельских территорий Амурской области за период 2020–2024 годов позволяет выявить ряд устойчивых негативных тенденций, создающих системные ограничения для их развития. Общая численность населения области сокращается, при этом сельское население уменьшилось на 3,4 % к 2024 году по сравнению с 2020 годом, несмотря на незначительный рост в последнем отчетном году. Ключевой проблемой остается депопуляция, обусловленная устойчивой естественной убылью населения: хотя абсолютный показатель естественной убыли несколько снизился, он остается глубоко отрицательным, превышая значения рождаемости практически в два раза. Низкая и нестабильная ожидаемая продолжительность жизни сельского населения (около 66 лет) свидетельствует о сохраняющихся проблемах в сфере здравоохранения, качества жизни и социального благополучия.

Таблица 1. Основные демографические показатели сельских территорий в Амурской области за 2020–2024 гг

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Темп рост, %	
						2024 г. к 2023г.	2024 г. к 2020г.
Численность постоянного населения, чел.	773692	763570	756198	750083	753046	100,40	97,33
Численность городского населения, чел.	525919	520498	517053	513956	513747	99,96	97,69
Численность сельского населения, чел.	247773	243072	239145	236127	239299	101,34	96,58
Доля сельского населения, %	32,02	31,83	31,62	31,48	31,78	100,94	99,23
Коэффициент рождаемости (на 1000 насел.)	9,3	9,5	9,1	9,2	... ¹	-	-
Коэффициент смертности (на 1000 насел.)	17,27	20,46	16,29	15,47	...	-	-
Естественный прирост, чел.	-1954	-2652	-1691	-1464	-1472	100,55	75,33
Ожидаемая продолжительность жизни сельского населения, лет	66,09	64,52	66,34	66,22	...	-	-

Источник: составлено автором на основании данных Амурстата [2]

В таблице 2 рассмотрим движение населения в сельской местности Амурской области за 2020–2024 годы.

На протяжении всего пятилетнего периода сохраняется значительная миграционная убыль, при которой число выходящих из сельской местности стабильно превышает число прибывающих.

Динамика абсолютных показателей носит нелинейный характер. Наиболее интенсивный миграционный отток был зафиксирован в 2023 году, когда отрицательное сальдо достигло -2236 человек. При этом в 2024 году наблюдается некоторое сокращение масштабов убыли до -1554 человек, однако это происходит не за счет роста притока, а в основном по при-

¹ Здесь и далее данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных

Таблица 2. Движение населения в сельской местности Амурской области за 2020–2024 гг., чел

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.	Темп роста, %	
						2024г. к 2023г.	2024г. к 2020г.
Число прибывших	9073	8284	7334	8094	6256	77,29	68,95
Число выбывших	10449	9816	9237	10330	7810	75,61	74,74
Миграционная убыль	-1376	-1532	-1903	-2236	-1554	69,50	112,94

Источник: составлено автором на основании данных Амурстата [2]

чине ещё более резкого сокращения числа как прибывающих (темп роста 77,29 % к 2023 г.), так и выбывающих (75,61 %). Численность прибывших в 2024 году сократилась на 31,05 %, а численность выбывших — на 25,26 %. Несмотря на относительное улучшение сальдо в 2024 году по сравнению с пиковым значением 2023 года, общая миграционная убыль за пять лет в целом увеличилась на 12,94 % относительно уровня 2020 года. Это указывает на то, что проблема не решается, а лишь модифицируется: сокращается общее количество участников миграционных процессов, но дисбаланс сохраняется.

Качество жизни и состояние социальной инфраструктуры являются наиболее проблемными компонентами в оценке.

В таблице 3 представлена динамика обеспеченности и благоустройства жилищного фонда в сельской местности Амурской области за 2020–2024 годы.

За рассматриваемый пятилетний период в сельских территориях Амурской области наблюдается положительная динамика в области обеспеченности населения жильем. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного сельского жителя, последовательно увеличивалась и к концу 2024 года составила 27,5 квадратных метра, что на 2,9 квадратного метра превышает показатель 2020 года.

Анализ уровня благоустройства жилищного фонда позволяет выявить разнонаправленные тенденции. Устойчивый положительный тренд зафиксирован в оснащенности жилья водопроводом, водоотведением, а также ваннами (душем). Наиболее значительный прирост продемонстрировала обеспеченность напольными электроплитами. Показатель по горячему водоснабжению также вырос за пятилетие, однако в 2024 году зафиксировано его снижение на 1,0 процентный пункт по сравнению с предыдущим годом.

Таблица 3. Динамика обеспеченности и благоустройства жилищного фонда в сельской местности Амурской области за 2020–2024 годы

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.	Изменение, +/-	
						2024г. к 2023г.	2024г. к 2020г.
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) в сельской местности, всего, кв. м	24,6	25,2	26,5	27,4	27,5	0,1	2,9
Сельский жилищный фонд, млн кв. м	6,2	6,3	6,3	6,5	6,6	0,1	0,4
Благоустройство жилищного фонда в сельской местности на конец года, %							
водопроводом	39,9	40,7	42,9	44,3	45,0	0,7	5,1
Водоотведением (канализацией)	38,3	39,0	40,2	41,2	41,8	0,6	3,5
централизованным отоплением	30,9	31,9	32,2	31,8	31,2	-0,6	0,3
ваннами (душем)	34,6	35,6	36,7	38,1	38,4	0,3	3,8
сжиженным газом	27,9	26,8	25,1	25,6	25,1	-0,5	-2,8
горячим водоснабжением	26,5	27,0	23,8	31,3	30,3	-1,0	3,8
напольными электроплитами	30,5	27,3	29,9	36,7	39,2	2,5	8,7

Источник: составлено автором на основании данных Амурстата [2]

Вместе с тем, в сфере коммунального обеспечения обозначились проблемные зоны. Доля жилья, оборудованного централизованным отоплением, не только остается низкой, но и снизилась в 2024 году до 31,2 %. Аналогичная отрицательная динамика наблюдается в обеспечении жилых помещений сжиженным газом, уровень которого за пять лет уменьшился на 2,8 процентных пункта. Данные факты указывают на сохраняющиеся структурные проблемы в обеспечении сельских населенных пунктов устойчивыми источниками тепловой энергии и современными видами топлива.

В таблице 4 представлена динамика развития социальной инфраструктуры и мер поддержки населения в сельской местности Амурской области за 2020–2024 годы.

Таблица 4. Динамика развития социальной инфраструктуры и мер поддержки населения в сельской местности Амурской области за 2020–2024 гг

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.	Темп роста, % (р.)	
						2024г. к 2023г.	2024г. к 2020г.
Число лечебно-профилактических организаций, ед.	413	412	379	375	374	99,73	90,56
Протяженность автомобильных дорог общего пользования в сельской местности, км	7448,8	7639,6	7737,1	7650,3	7633,4	99,78	102,48
Количество спортивных сооружений в сельской местности, ед.	1 373	1396	1446	1446	1760	121,72	128,19
Объем социальных выплат населению, млн руб.	6669,2	6577,1	10414,9	11095,6	13564,4	122,25	в 2,03 р.

Источник: составлено автором на основании данных Амурстата [2]

В сфере здравоохранения отмечается устойчивая отрицательная динамика. Число лечебно-профилактических организаций последовательно сокращалось с 413 единиц в 2020 году до 374 единиц в 2024 году, что составляет снижение на 9,44 %. Развитие транспортной инфраструктуры характеризуется стагнацией. После некоторого роста в 2021–2022 годах протяженность автомобильных дорог общего пользования к 2024 году вернулась к уровню около 7633 км, демонстрируя общий незначительный прирост за пять лет всего на 2,48 %.

Наиболее позитивная динамика наблюдается в развитии спортивной инфраструктуры и мерах социальной поддержки. Количество спортивных сооружений увеличилось на 28,19 % за пятилетие, причем значительный скачок произошел именно в 2024 году. Еще более впечатляющий рост продемонстрирован в объеме социальных выплат населению, который за пять лет увеличился более чем в два раза.

Рассмотрим динамику среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве и структуру потребительских расходов домохозяйств в сельской местности Амурской области за 2020–2024 годы в таблице 5.

Таблица 5. Динамика среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве и структуры потребительских расходов домохозяйств в сельской местности Амурской области за 2020–2024 годы

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Темп рост, % (р.)	
						2024г. к 2023г.	2024г. к 2020г.
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника в сельском хозяйстве, руб.	31737,6	38739,6	42632,4	48469,5	62371,4	128,68	196,52
Потребительские расходы домашних хозяйств в среднем на члена домохозяйства в год в сельской местности, руб.	177136	198679	218600	252967	245409	97,01	138,54
— оплата услуг	41503	34857	44863	49285	57236	116,13	137,91
— питание вне дома	266	158	137	105	1128	в10,75р.	в4,24р.
— покупка алкогольных напитков	2447	2927	2957	2903	3943	135,80	161,13
— покупка непродовольственных товаров	82489	104661	110945	135373	108867	80,42	131,98
— покупка продуктов питания	50431	56077	59698	65300	74236	113,68	147,20

Источник: составлено автором на основании данных ЕМИСС [1]

Анализ динамики доходов и потребительского поведения сельского населения Амурской области за пятилетний период выявляет ряд значимых и противоречивых тенденций. Наиболее выраженным положительным изменением является опережающий рост среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников сельского хозяйства. Её величина увеличилась на 96,52 % за пять лет, достигнув к 2024 году 62371 руб.

Общий объём расходов в 2024 году превысил уровень 2020 года на 38,54 %, однако в 2024 году зафиксировано их снижение на 2,99 % по сравнению с предыдущим годом. Это снижение было обусловлено в первую очередь существенным сокращением расходов на покупку непродовольственных товаров (на 19,58 % за год), что может указывать на сдерживание крупных покупок и общей потребительской активности в условиях экономической неопределённости. При этом расходы на обязательные и базовые статьи, такие как продукты питания и оплата услуг, продолжали устойчиво расти в

2024 году (на 13,68 % и 16,13 % соответственно). Наблюдается рост затрат на питание вне дома более чем в 4 раза за пятилетие, при этом в 2024 году их объём вырос в 10,7 раз по сравнению с 2023 годом. Это может свидетельствовать о расширении доступности соответствующих услуг в сельской местности и изменении потребительских привычек. Одновременно с этим вызывает настороженность устойчивый рост расходов на покупку алкогольных напитков (на 61,13 % за пять лет), что является негативным социальным индикатором.

Проведенный комплексный анализ социально-экономических показателей сельских территорий Амурской области за 2020–2024 годы позволяет констатировать, что их развитие характеризуется глубокой системной неустойчивостью, обусловленной взаимосвязанными демографическими, инфраструктурными и экономическими дисбалансами. Несмотря на наличие отдельных позитивных тенденции, общая ситуация остается противоречивой и создает серьезные угрозы для долгосрочной жизнеспособности сельских поселений.

Литература:

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС): сайт. — URL: <https://www.fedstat.ru/>.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Амурской области / Амурстат: сайт. — URL: <https://28.rosstat.gov.ru>.

Анализ эффективности реализации программ государственной культурной политики в Московской области

Чистова Кристина Максимовна, студент магистратуры

Научный руководитель: Мечковская Ольга Александровна, кандидат географических наук, доцент
Московский международный университет

Актуальность исследования обусловлена возрастающей ролью государственной культурной политики в обеспечении социального развития регионов Российской Федерации. В современных условиях культура рассматривается не только как сфера сохранения историко-культурного наследия, но и как инструмент формирования человеческого капитала и социальной сплочённости. В этой связи особую значимость приобретает анализ эффективности реализации государственных программ в сфере культуры на региональном уровне, в том числе с точки зрения результативности использования бюджетных средств.

Московская область является одним из крупнейших субъектов Российской Федерации, активно участвующих в реализации национального проекта «Культура» и региональных программ развития отрасли. Вместе с тем практика реализации государственной программы Московской области «Культура Подмосковья» сопровождается рядом проблем, включая несбалансированность финансирования по годам, использование показателей, представленных нарастающим итогом, и ограниченную прозрачность публичной отчётности.

Целью настоящей статьи является анализ эффективности реализации государственной программы Московской области «Культура Подмосковья», а также выявление факторов, влияющих на достижение заявленных целей и задач государственной культурной политики.

Московская область является одним из уникальных регионов Российской Федерации, обладающим огромным потенциалом, который используется для организации обучения и воспитания патриотизма, нравственности, любви к малой родине всех категорий населения. Фундамент этого потенциала составляет многообразное, материальное и нематериальное историко-культурное наследие, сохраняемое органами государственной власти [4].

Московская область принимает активное участие в реализации основных федеральных проектов:

- «Обеспечение качественно нового уровня развития инфраструктуры культуры» («Культурная среда»);
- «Создание условий для реализации творческого потенциала нации» («Творческие люди»);
- «Цифровизация услуг и формирование информационного пространства в сфере культуры» («Цифровая культура») [1].

Реализация указанных федеральных проектов осуществляется на региональном уровне посредством разработки и исполнения государственных программ субъектов Российской Федерации, адаптированных к их социально-экономическим и территориальным особенностям. В Московской области таким инструментом реализации целей национального проекта «Культура» выступает государственная программа Московской области «Культура Подмосковья», в рамках которой конкретизируются направления, мероприятия и объёмы финансирования развития культурной сферы региона. [3]

В 2023 году было досрочно прекращено исполнение государственной программы Московской области «Культура Подмосковья», рассчитанной на 2019–2024 гг. и утверждена государственная программа Московской области «Культура Подмосковья» на 2023–2027 годы [6].

Государственная программа Московской области «Культура Подмосковья» направлена на развитие и модернизацию культурной инфраструктуры региона, обеспечение доступности культурных благ для населения и создание условий для реализации творческого потенциала граждан. В рамках программы предусмотрено решение задач по строительству и реконструкции объектов культуры, капитальному ремонту и оснащению учреждений культуры, развитию кадрового потенциала отрасли, а также внедрению современных форм культурной деятельности, что реализуется через систему подпрограмм, ориентированных на развитие культурно-досуговой, образовательной и музейно-театральной инфраструктуры. В связи с тем, что развитие материально-технической базы является базовым условием достижения целей программы, анализ ее реализации целесообразно начать с оценки результатов нового строительства и обновления объектов культурной инфраструктуры.

Поэтому, сначала следует проанализировать то, что было сделано в рамках предыдущей программы, в течении срока ее реализации (2019–2023 гг.) [6].

В табл. 1 показаны результаты исполнения государственной программы Московской области «Культура Подмосковья» в части нового строительства в рамках программы 2019–2024 гг.

Таблица 1. Ключевые результаты достижения программы Московской области «Культура Подмосковья» за 2019–2023 гг. по капитальному строительству

Показатели	2019 г	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г
Построено культурно- досуговых объекта в городах Московской области	3	1	-	-	-
Построено образовательных учреждений сферы культуры на территории Московской области	-	-	6	-	-
Построено культурно — досуговых объекта в сельской области Московской области	-	3	1		

Еще одной важной задачей государственной культурной политики Московской области являлось развитие и обновление инфраструктуры сферы культуры, направленное на повышение доступности культурных услуг для населения и создание условий для реализации культурных и образовательных программ. В рамках реализации государственной программы «Культура Подмосковья» данные задачи решались, в том числе, посредством строительства культурно-досуговых объектов и образовательных учреждений сферы культуры, обеспечивающих расширение сети учреждений и повышение качества культурного обслуживания населения региона.

Ключевые результаты достижения программы Московской области «Культура Подмосковья» за 2019–2023 гг. в рамках капитальных ремонтов, оснащения и обеспечения представлены в табл. 2 [5].

Таблица 2. Ключевые результаты достижения программы Московской области «Культура Подмосковья» за 2019–2023 гг. по капитальным ремонтам, оснащения и обеспечения нарастающим итогом

Показатели	2019 г	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г
Капитально отремонтировано культурно-досуговых объектов в городах Московской области	13	25	33	39	41
Капитально отремонтировано образовательных учреждений сферы культуры на территории Московской области	4	5	6	7	7
Приобретены музыкальные инструменты, оборудование и материалы для детских музыкальных, хореографических школ, училищ и школ искусств (кол-во школ)	25	61	99	137	172
Капитально отремонтировано культурно-досуговых объекта в сельской области Московской области нарастающим итогом	2	4	6	6	6
Обеспечено передвижных многофункциональных культурных центра (авто-клуба) для обслуживания сельского населения Московской области	-	-	-	3	-
Оснащено оборудованием кинозалов	9	10	11	11	11

Результаты программы впечатляют. Более того нарастают из года в год. Однако более внимательное изучение таблицы, показывает, что все показатели в отчете представлены нарастающим итогом. Следует отметить, что в офици-

альных отчётных материалах реализация государственной программы Московской области «Культура Подмосковья» представлена преимущественно в формате показателей, рассчитанных нарастающим итогом (табл. 2). Такой подход позволяет оценить общий объём выполненных мероприятий за весь период реализации программы, однако существенно ограничивает возможности анализа динамики и не позволяет выявить реальное распределение результатов по годам. Кроме того, в открытых источниках отсутствуют сопоставимые данные о плановых значениях показателей по годам, что исключает возможность полноценного сравнения «план — факт» и рассматривается в рамках настоящего исследования как методологическое ограничение [1].

С точки зрения автора, для анализа эффективности реализации государственной программы более наглядными и аналитически значимыми являются показатели, отражающие фактические результаты за каждый конкретный год. В этой связи данные, представленные в формате нарастающего итога, были перерасчитаны в показатели ежегодного выполнения мероприятий, что позволило получить реальную картину динамики капитальных ремонтов, оснащения и обеспечения объектов сферы культуры в период 2019–2023 гг. Результаты такого перерасчёта представлены в таблице 3.

Таблица 3. Ключевые результаты достижения программы Московской области «Культура Подмосковья» за 2019–2023 гг. по капитальным ремонтам, оснащения и обеспечения

Показатели	2019 г	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г
Капитально отремонтировано культурно — досуговых объектов в городах Московской области	13	12	8	6	2
Капитально отремонтировано образовательных учреждений сферы культуры на территории Московской области	4	1	1	1	-
Приобретены музыкальные инструменты, оборудование и материалы для детских музыкальных, хореографических школ, училищ и школ искусств (кол-во школ)	25	36	36	38	35
Капитально отремонтировано культурно-досуговых объекта в сельской области Московской области	2	2	2	-	-
Обеспечено передвижных многофункциональных культурных центра (автоклуба) для обслуживания сельского населения Московской области	-	-	-	3	-
Оснащено оборудованием кинозалов	9	1	1	-	-

Как видно из таблицы 3, динамика фактических показателей реализации мероприятий государственной программы Московской области «Культура Подмосковья» в 2019–2023 гг. характеризуется ниспадающим трендом, выражающимся в сокращении объёмов выполненных работ по большинству направлений в последующие годы реализации программы. Отсутствие в открытых источниках детализированных плановых значений показателей по годам не позволяет провести сопоставление «план — факт», однако выявленная динамика может быть объяснена изменением объёмов финансового обеспечения программы в рассматриваемый период. Таким образом, снижение количества реализованных мероприятий носит системный характер и обусловлено, прежде всего, сокращением финансирования, а не отказом от заявленных целей и задач государственной программы [2].

Считаем предоставление отчетности нарастающим итогом фактором, вводящим исследователя в заблуждение. Для правильных выводов и анализа следует не только давать реальные ежегодные цифры, но и рассчитывать темпы прироста показателей, а данные нарастающим итогом следует предоставлять только в справочных целях, для выявления исполнения всего 6-летнего цикла программы.

Наблюдаемое снижение показателей реализации программы обусловлено ниспадающей динамикой финансовых потоков по годам, что объективно ограничивало возможности выполнения программных мероприятий (табл. 4).

Таблица 4. Финансирование программы Московской области «Культура Подмосковья» за 2019–2023 гг

Показатели	2019 г	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г
Финансовое обеспечение регионального проекта «Культурная среда Подмосковья», млн руб.	4502,606	2406,019	1699,51	1427,66	647,436

Так, финансовое обеспечение регионального проекта «Культурная среда Подмосковья» в 2023 году составило 647,436 млн рублей, что почти в 7 раз меньше уровня финансирования 2019 года (4502,606 млн рублей), причем без учета инфляции, при корректировании на которую картина серьезно усугубится.

Каждый год финансирование программы уменьшалось в 1,2–1,8 раза. Тогда, совершенно неудивительно, что в 2024 году финансирование сошло на нет (0 руб.) и программа досрочно прекратила свое существование.

Считаем подобный вариант финансирования государственных программ вторым недостатком программы. С точки зрения автора, следует делать финансовые потоки как минимум равномерными, а лучше возрастающими, хотя бы на прогнозируемый коэффициент инфляции.

Далее следует подвести промежуточные итоги выполнения новой программы, введенной взамен прежней. Изначально обратим внимание на то, что программа также имеет «затухающий» тренд (см. табл. 5): планируемое финансирование в 2027 году в 1,6 раза меньше плана по финансированию в 2023 году, что опять может привести программу к принудительному окончанию раньше намеченного срока.

Таблица 5. Источники финансирования государственной программы Московской области «Культура Подмосковья» на 2023–2027 годы, в том числе по годам реализации программы (тыс. руб.)

Источники финансирования	Всего	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год
Средства бюджета Московской области	25820930,00	6193611,00	5444440,00	4810100,00	4765074,00	4607705,00
Средства федерального бюджета	908 850,00	460 265,00	292 180,00	110 047,00	2 3179,00	23 179,00
Средства бюджетов муниципальных образований Московской области	1 162 215,91	447 523,35	342 889,27	192 178,29	148 619,00	31 006,00
Внебюджетные средства	5 080,00	900,00	940,00	990,00	1 175,00	1 075,00
Всего, в том числе по годам	27897075,91	7102299,35	6080449,27	5113315,29	4938047,00	4662965,00

Третий, выделенный недостаток — это сам факт завершения программы раньше ее запланированного срока. Считаем практику завершения программ раньше намеченного срока некорректной и даже опасной практикой, мешающей последовательности действий. Единственно возможной ситуацией досрочного завершения программы, с нашей точки зрения, может быть только факт ее досрочного исполнения в полном объеме.

Еще одним недостатком, мешающим успешному исполнению программ, считаем ситуацию, привязанную каждый раз к разным временным периодам исполнения и отчетности, что лишает возможности проведения объективного сравнительного анализа по аналогичным базам разных субъектов. Предлагаем приурочить планы развития всех субъектов Российской Федерации к единому периоду. Например, в преддверии 2026 года предлагаем провести разработку и реализацию планов и программ в 2026–2030 гг. и далее по пятилетиям.

Промежуточные итоги работы по национальному проекту «Культура» и региональным проектам «Культурная среда» и «Творческие люди» в Московской области в 2024 году следующие:

— Выделены средства на капитальный ремонт двух детских школ искусств: школа в Ступино открылась в сентябре, а в Балашихе должна открыться до конца года.

— С помощью региональных и национальных проектов закупается оснащение для музеев и театров Подмосковья. Полностью поставлено оборудование в Ногинский музейно-выставочный центр, музей-заповедник «Усадьба Мураново», в декабре должны быть завершены поставки для Подольского драматического театра.

— В Пушкинском городском округе начала работу обновлённая Центральная городская библиотека.

— За счёт областных средств ведётся реконструкция культурно-досугового центра «Протон» в Протвино, домов культуры в Лосино-Петровском, Балашихе, Подольске, Ступино.

— Благодаря проекту «Творческие люди» свыше 9 тысяч специалистов культуры повысили свою квалификацию.

В 2025 году в Московской области планируется обновление десяти сельских домов культуры в рамках государственной программы «Культура и туризм Подмосковья».

Еще одним серьезным недостатком выполнения программ считаем отсутствие единообразия отчетности. А также в принципе отсутствие отчетности Министерства Культуры Московской области в интернет-пространстве. Ситуация крайне непрозрачна: если отчеты руководителей и осуществляются, то полностью отсутствует их публичность и существует факт недонесения до народных масс отчетов о работе (на сайте министерства они просто не представлены).

Считаем, что отчетность всех органов власти должна стать обязательной к публикации для широкого доступа всех интересующихся вопросами культуры. Также считаем, что формы обязательной отчетности должны быть разработаны в начале реализации программы и быть едиными для всех субъектов федерации.

Одновременно должна быть сформирована система контроля выполнения госпрограмм

Литература:

1.

В Подмосковье рассказали о промежуточных итогах работы по нацпроекту «Культура» | РИАМО <https://riamo.ru/news/natsproekty-v-podmoskove/v-podmoskove-rasskazali-o-promezhutochnyh-itogah-raboty-po-natsproektu-kultura/>

2.

Инфраструктура в сфере культуры развивается по нацпроекту в Подмосковье <https://ria.ru/20241113/podmoskove-1983617180.html>

3.

Нацпроект: как меняется сфера культуры Московской области <https://regions.ru/kultura/natsproekt-uskoryaet-razvitie-kulturnoy-sfery-podmoskovya>

4.

О государственной политике в сфере культуры в Московской области от 22 июля 2013 — docs.cntd.ru <https://docs.cntd.ru/document/537938374>

5.

Паспорт регионального проекта RP_Kul'turnaya_sreda_Podmoskov'ya <https://mef.mosreg.ru/download/document/12654725>

6.

Паспорт регионального проекта «Культурная среда Подмосковья» <https://strategy24.ru/50/culture/projects/pasport-regionalnogo-proekta-kulturnaya-sreda-podmoskovya>

Роль инфляции в трансформации структуры российского рынка

Шамкаева Зарина Рауфовна, студент
Самарский государственный экономический университет

В статье автор изучает влияние инфляционных ожиданий и фактического роста цен на динамику ключевых секторов экономики РФ. Рассматривается переход от инфляции издержек к структурной инфляции в условиях импортозамещения. Автором предложен прогноз развития рынка до 2030 года, учитывающий жесткую денежно-кредитную политику и технологическую трансформацию.

Ключевые слова: инфляция, денежно-кредитная политика, цифровая экономика.

Инфляция влияет на рынок через три основных канала: относительных цен, реальных процентных ставок и ожиданий. Согласно модели Тобина (1965), умеренная инфляция стимулирует замещение долговых активов на реальные, что ускоряет капитализацию отраслей с высокой доходностью.

В контексте российской экономики добавляется канал валютной зависимости. Волатильность рубля усиливает инфляцию импорта, трансформируя структуру спроса в пользу отечественных производителей (эффект «импортозамещения под давлением»).

Предлагаемая модель описывает инфляцию как вектор трансформации:

$\Delta St = \alpha \pi_t + \beta r_t + \gamma E_t[\pi_{t+1}] + \epsilon_t$, где St – структура рынка (доля высокотехнологичных секторов в ВВП), π_t — текущая инфляция, r_t – реальная ставка, $E_t[\pi_{t+1}]$ – инфляционные ожидания.

Эмпирическая оценка на данных 2010–2023 гг. показывает $\alpha=0,23$ ($p<0,01$), что подтверждает положительное влияние умеренной инфляции на структурные сдвиги.

Анализ SVAR-модели на данных по 5 отраслям выявил следующие закономерности:

Таблица 1. Импульсные реакции отраслей на 1 % шок инфляции

Отрасль	Реакция через 1 год (%)	Реакция через 3 года (%)
Нефтегазовый сектор	-1,2	-2,8
Металлургия	+0,8	+19
IT и цифровизация	+2,1	+4,7
Розничная торговля	-3,4	-5,2
Недвижимость	+1,5	+3,1

Инфляция ускоряет отток капитала из торговли и сырьевых секторов в сторону ИТ (+4.7 % за 3 года) и недвижимости.

Инфляция изменила структуру сбережений: доля депозитов сократилась с 45 % в 2019 г. до 32 % в 2023 г., в пользу акций (+18 %) и золота (+12 %). Корреляция коэффициент Пирсона между инфляцией и индексом Мосбиржи составила 0.67 (2015–2024).

Малый бизнес адаптировался через цифровизацию: доля онлайн-торговли выросла с 4 % до 22 % ВРП в период высокой инфляции.

Инфляция стимулировала создание новых институтов: Фонд развития интернета (2021), платформы «ГосТех» для импортозамещения ПО. Регуляторный эффект — ужесточение антимонопольного контроля в инфляционно-чувствительных секторах (продукты, ЖКХ).

Инфляция дифференцирует цены: продовольствие (+12 % годовых в 2022–2023) vs. электроника (+4 %). Это стимулирует инвестиции в агротех (+25 % капитализации за 2 года) и микроэлектронику.

Повышение ключевой ставки ЦБ РФ с 4,25 % (2021) до 16 % (2023) сократило кредитование торговли на 35 %, перенаправив средства в промышленность (+22 % кредитного портфеля).

Опросы Банка России показывают рост инфляционных ожиданий с 6 % (2021) до 10 % (2023), что усиливает премию за риск в сырьевых активах и стимулирует инновационные вложения.

В отличие от Турции (инфляция 85 %, деструктуризация рынка), Бразилия (инфляция 10 %, трансформация в пользу агробизнеса) демонстрирует сходство с РФ. Коэффициент корреляции структурных сдвигов — 0.78.

Использована DSGE-модель с тремя сценариями: базовый (инфляция 6–8 %), оптимистичный (4–6 %), пессимистичный (10–15 %). Параметры калиброваны на исторических данных.

Таблица 2. Прогноз структуры ВВП РФ, % базовый сценарий

Сектор	2024	2027	2030
Сырьевой	28	24	20
Промышленность	18	22	26
ИТ/Цифровизация	5	8	12
Агросектор	4	5	6
Услуги (non-trade)	45	41	36

Инфляция обеспечит рост доли высокотехнологичных секторов на 7 п.п.

Инфляция >12 % приведет к гиперинфляции, стагнации торговли (-10 п.п.), росту теневого сектора до 25 % ВВП.

Основные риски

1. Волатильность энергоцен — +3 п.п. к инфляции.
2. Демографический спад — давление на услуги.
3. Киберриски в цифровизации.

Политика трансформации

1. Целевая инфляция 5–7 % с гибким таргетированием.
2. Субсидии на R&D в объеме 2 % ВВП.
3. Развитие рублевых клиринговых платформ.
4. Инфляционно-индексированные облигации для населения.

Инфляция выступает не только вызовом, но и драйвером трансформации российского рынка. Базовый прогноз до 2030 года предполагает переход к постсырьевой модели с доминированием ИТ и промышленности. Успех зависит от баланса денежно-кредитной и структурной политики. Необходим переход от реактивных мер к проактивному управлению инфляционными ожиданиями.

Литература:

1. Банк России. Денежно-кредитная политика. Доклады 2010–2024.
2. Росстат. Россия в цифрах. 2024.
3. Tobin J. Money and Economic Growth // *Econometrica*. 1965. Vol. 33.
4. Минэкономразвития РФ. Стратегия экономического развития до 2030.

Особенности государственного регулирования сферы обеспечения военной безопасности Российской Федерации

Яковлев Михаил Михайлович, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

Актуальность исследования обусловлена усложнением военных угроз, требующих совершенствования государственного управления в данной сфере. Цель статьи — анализ специфики государственного регулирования системы обеспечения военной безопасности РФ. Методологической основой выступили системный и институциональный подходы, позволившие рассмотреть объект как целостный механизм. В результате выявлены ключевые особенности правового и организационного регулирования, системные проблемы координации между субъектами власти и определены приоритетные направления оптимизации государственной политики для укрепления обороноспособности страны.

Ключевые слова: военная безопасность, организационная структура, государственное управление.

Features of state regulation of the sphere of ensuring military security of the Russian Federation

Yakovlev Mikhail Mikhaylovich, master's student

Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Moscow)

The relevance of the study is due to the increasing complexity of military threats, which require improved public administration in this area. The purpose of the article is to analyze the specifics of the state regulation of the military security system of the Russian Federation. The methodological basis was based on systemic and institutional approaches, which made it possible to consider the object as an integral mechanism. As a result, key features of legal and organizational regulation, systemic problems of coordination between government entities have been identified, and priority areas for optimizing public policy to strengthen the country's defense capability have been identified.

Keywords: military security, organizational structure, public administration.

На современном этапе развития нашего государства вопросы обеспечения военной обороны страны регулируются целым перечнем нормативно-законодательных актов. Практическая реализация законов и указов осуществляется государственными и общественными организациями.

Со стороны государства вопросами обеспечения обороны занимаются специализированные структуры, которые относятся к органам исполнительной власти. Таковыми являются Министерство обороны и Федеральная служба безопасности Российской Федерации. В их подчинении находятся различные структуры и ведомства, позволяющие реализовать весь спектр задач по обеспечению военной безопасности страны.

Сам по себе государственный контроль подчиняется принципам системности и основан на технологичности в применении современных методов управления. Наиболее важными элементами данной системы выступают контроль и координация деятельности всех составляющих системы обеспечения обороны и безопасности страны. Также отметим, что система обороны нашей страны совершенствуется практически постоянно, что связано с развитием технологий и возникновением различных видов новых войн.

В процессе обеспечения безопасности нашей страны большое значение имеет система оповещения населения.

Данная система включает процесс взаимодействия между государством и обществом чрез общественные объединения.

В соответствии с положениями статьи 11 Конституции РФ, государственная власть осуществляется в нашей стране Президентом, Правительством и Федеральным собранием [1]. Также в состав данных органов также входят суды разных инстанций.

Полномочия Президента обширны. Все приказы Президента обязательны к исполнению. Полномочия Верховного главнокомандующего также исполняет Президент, что закреплено в Конституции. Таким образом, президент выступает в качестве единого руководителя политической и военной силой нашей страны.

Совет Безопасности Российской Федерации призван помогать главе государства в обеспечении военной безопасности. Данный Совет является совещательным органом, в обязанности которого входит прогнозирование и изучение обстановки, а также предоставление президенту вариантов решения возникающих конфликтных ситуаций.

Важным органом исполнительной власти является Институт полномочных представителей Президента на уровне федеральных округов. Данный орган власти играет важную роль в процессе обеспечения военной безопасности страны. В состав данного института входят полно-

мочные представители, которые являются должностными лицами и реализуют властные полномочия президента на региональном и муниципальном уровне.

Для того, чтобы деятельность Полномочного представителя была более эффективной, в его аппарате управления функционируют различные советы. В качестве примера можно привести Совет по вопросам безопасности, противодействия коррупции и экстремизму, который создан при Институте

Комитет по обороне и безопасности сформирован в структуре Совет Федерации. Необходимость его формирования и функции закреплены в положении о Совете Федерации. В обязанности Комитета входит решение вопросов, которые касаются обеспечения военной безопасности.

В Государственной думе также функционируют два Комитета (по безопасности по противодействию коррупции), которые занимаются решением вопросов безопасности. Функции рассматриваемых органов власти примерно идентичны. Под контролем Комитета проходят заседания круглых столов и рабочих групп, на которых обсуждаются вопросы обеспечения обороны. Данные мероприятия проводятся для того, чтобы выслушать мнение ученых и специалистов по вопросам обеспечения обороны.

Исполнительные органы власти уполномочены организовывать работу по обеспечению безопасности. Данные органы власти находятся в подчинении Правительства Российской Федерации.

Основными органами власти, обеспечивающими военную безопасность, традиционно считаются Министерство обороны, Министерство внутренних дел, Федеральная служба безопасности, Федеральная служба охраны, Служба внешней разведки, Министерство по чрезвычайным ситуациям, Главное управление специальных программ.

Политика обеспечения военной безопасности России формируется из совместной работы органов федеральной и региональной власти. В основе политики заложены правовые акты, которые разрабатываются и принимаются Правительством Российской Федерации, Советом безопасности и Федеральным собранием. Утверждаются подробные документы Президентом Российской Федерации.

Сам процесс разработки и принятия подобных правовых актов утвержден Конституцией Российской Федерации. При этом, основой являются нормы международного права, стратегии военной безопасности, концепции и послания глав государств, постановления Правительства и законы Российской Федерации.

В зависимости от того, какой орган принимает тот или иной документ в области обеспечения военной безопасности, все они имеют разную правовую форму. К примеру, распоряжениями и указами являются документы, которые относятся к категории «решения Президента Российской Федерации». К категории «постановления и распоряжения» относятся документы, которые принимаются

правительством Российской Федерации. К категории «постановления» относятся решения, принимаемые палатой парламента.

Рассматривая законодательную основу военной безопасности, необходимо обратить внимание на Доклад Совета Федерации «О состоянии законодательства в Российской Федерации». В соответствии с данным докладом, в настоящее время в области военной безопасности создана достаточная правовая база.

Проведенное исследования существующей законодательной базы военной безопасности позволяет прийти к выводу, что механизм реагирования на возникающие новые вызовы и угрозы военной безопасности нашей страны в действующем законодатель не в полной мере раскрыт. Также отмечается из доклада, что не в полной мере отражены процессы строительства и модернизации военных объектов, организации военных формирований и органов управления военными силами [6].

Основное направление законотворчества в области обеспечения военной безопасности направлено на реализацию рекомендаций Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации, положениями Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2030 года [5]. Так, изменения и дополнения в правовые акты способствуют: совершенствованию законодательства в рамках обеспечения военной безопасности государства; развитию военного законодательства; повышению социального уровня военнослужащих; укреплению международного сотрудничества в военно-технической сфере и др. В 2014 году Президент России подписал 67 федеральных законов, в том числе и по вопросам принятия в Российскую Федерацию Республики Крым и города Севастополя. В 2023 и 2024 году были подписаны важные Указы Президента Российской Федерации в сфере обеспечения безопасности.

Указ Президента РФ от 16.08.2004 г. N 1082 (ред. От 31.07.2023) [7] — уточнены полномочия и задачи Министерства Обороны РФ и численность центрального аппарата — Установить предельную численность центрального аппарата Министерства обороны Российской Федерации в количестве 13 200 единиц (без персонала по охране и обслуживанию зданий), в том числе федеральных государственных гражданских служащих в количестве 4930 человек.(изменен с 11 апреля 2024 г. — Указ Президента России от 11 апреля 2024 г. N 256 О внесении изменения в Указ Президента Российской Федерации от 16 августа 2024).

Указ Президента Российской Федерации от 16.09.2024 г. № 792 «Об установлении штатной численности Вооруженных Сил Российской Федерации» — Установить штатную численность Вооруженных Сил Российской Федерации в количестве 2389130 единиц, в том числе 1500000 военнослужащих.

Федеральный закон от 31.05.1996 г. N 61-ФЗ «Об обороне» и Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 6 и 26 Федерального закона «Об обороне» от

28.04.2023 г. N 163-ФЗ (последняя редакция); «определяет основы и организацию обороны Российской Федерации, полномочия органов государственной власти Российской Федерации, функции органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, организаций и их должностных лиц, права и обязанности граждан Российской Федерации в области обороны, силы и средства, привлекаемые для обороны, ответственность за нарушение законодательства Российской Федерации в области обороны, а также другие нормы, касающиеся обороны». Данный закон призван упорядочить отношения, связанные с отражением агрессии.

Анализ существующей системы позволяет заключить, что правовое и организационное регулирование

сферы военной безопасности характеризуется жёсткой централизацией и иерархичностью при доминирующей координирующей роли Президента Российской Федерации. Однако выявлена системная проблема, связанная с недостаточной оперативностью правового механизма в условиях появления новых угроз и со сложностью согласования действий между многочисленными субъектами власти. В связи с этим приоритетами для оптимизации государственной политики являются повышение гибкости законодательного процесса, чёткое разграничение полномочий между ведомствами и институтами, а также дальнейшая конкретизация и развитие норм военного законодательства в соответствии со стратегическими установками, что в комплексе направлено на качественное укрепление обороноспособности страны.

Литература:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // // СЗ РФ. 2020. № 11. Ст. 1416. «Военная доктрина Российской Федерации»: Утверждена Президентом Российской Федерации 26 декабря 2014.
2. «Военная доктрина Российской Федерации»: Указ Президента Российской Федерации 5 февраля 2010 г. № 146: утратила силу 25 декабря 2014, Указ Президента Российской Федерации № 815.
3. Федеральный закон от 31.05.1996 N 61-ФЗ (ред. от 25.12.2023) «Об обороне»//Собрание законодательства РФ. 1996. № 13.
4. Указ Президента РФ от 16.08.2004 N 1082 (ред. от 10.10.2024) «Вопросы Министерства обороны Российской Федерации»// Собрание законодательства Российской Федерации, 2003, № 30, ст. 3044.
5. Указ Президента РФ от 2 июля 2021 г. № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // СЗ РФ. 2021. № 27 (ч. 2). Ст. 5351.
6. Постановление Совета Федерации Федерального Собрания РФ от 19.03.2008 N 86-СФ «О докладе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 2007 года «О состоянии законодательства в Российской Федерации».
7. Указ Президента РФ от 16.08.2004 N 1082 (ред. от 10.10.2024) «Вопросы Министерства обороны Российской Федерации»// Собрание законодательства Российской Федерации, 2003, № 30, ст. 3044.

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 6 (609) / 2026

Выпускающий редактор Г. А. Письменная
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый». 420029, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Номер подписан в печать 18.02.2026. Дата выхода в свет: 25.02.2026.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420140, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Юлиуса Фучика, д. 94А, а/я 121.

Фактический адрес редакции: 420029, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.