

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



**МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**ХIII ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО–ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ МАГИСТРАНТОВ**

Тезисы докладов  
**ТОМ I**



**ВОРОНЕЖ**  
**2025**

**Редакционная коллегия:**

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

**Члены редколлегии:**

ст. преп. Ушакова Н.В., к.э.н., доц. Купрюшина О.М.,  
преп. Емельянова И.А.

**Модернизация экономики России:** тезисы докладов XIII Всероссийской научно–практической конференции для магистрантов. В III томах. – Воронеж : Воронежский государственный университет, 2025. – Том I. – 122 с.

В сборнике представлены тезисы докладов XIII Всероссийской научно–практической конференции для магистрантов, состоявшейся 6 декабря 2025 года.

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

Мнение редакционной коллегии не всегда совпадает с мнением авторов.

## СОДЕРЖАНИЕ

### Секция актуальных проблем учета и отчетности

<b>Баскакова О.А., маг. 2 к.</b> Учет денежных средств бюджетной медицинской организации	<b>7</b>
<b>Виноградова О.И., маг. 2 к.</b> Особенности учета расчетов по оплате труда в медицинских учреждениях	<b>9</b>
<b>Довгай А.Ю., маг. 2 к.</b> Актуальные проблемы учетно–аналитического обеспечения управления финансовыми результатами	<b>11</b>
<b>Ивашкина Э.О., маг. 3 к.</b> Особенности методов признания доходов и расходов организации	<b>13</b>
<b>Князев Ю.Е., маг. 2 к.</b> Адаптация бухгалтерского баланса транспортных компаний к особенностям их деятельности	<b>15</b>
<b>Мишаченкова Э.С., маг. 3 к.</b> Изменения в учете доходов и расходов организаций в связи с принятием ФСБУ 9/2025 и 10/2025	<b>17</b>
<b>Павлова И.В., маг. 2 к.</b> Обзор существующих подходов к анализу финансового состояния	<b>19</b>
<b>Плотникова Д.О., маг. 2 к.</b> Факторы, оказывающие влияние на формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности в АПК	<b>21</b>
<b>Селезнев С.С., маг. 1 к.</b> Трансформация учета и отчетности в условиях цифровизации и новых ФСБУ: вызовы и решения для бизнеса	<b>23</b>
<b>Швец О.М., маг. 3 к.</b> Организация бухгалтерского учета продуктов питания в бюджетном учреждении здравоохранения лечебно–профилактического типа	<b>25</b>

### Секция актуальных проблем экономического анализа и контроля

<b>Алехина А.В., маг. 1 к.</b> Актуальные проблемы анализа дебиторской задолженности в группе компаний	<b>27</b>
<b>Афанасьева О.А., маг. 2 к.</b> Цель и задачи анализа фонда оплаты труда учреждений здравоохранений	<b>29</b>
<b>Белокурова И.О., маг. 1 к.</b> Влияние специфических факторов на рентабельность организаций, занятых в разных сферах деятельности	<b>31</b>
<b>Боев Д.М., маг. 2 к.</b> Использование методов факторного анализа для оценки компонентов экономического потенциала	<b>33</b>
<b>Докучаева А.В., маг. 1 к.</b> Влияние показателей ликвидности на финансовую устойчивость организаций разных отраслей	<b>35</b>

<b>Дуреева Е.Ю., маг. 1 к.</b> Содержание анализа финансового состояния организации	<b>37</b>
<b>Жерноклеева А.А., маг. 1 к.</b> Цифровизация учетно–аналитических процессов управления расчетами с дебиторами и кредиторами	<b>39</b>
<b>Журавлёва У.С., маг. 2 к.</b> Этапы анализа финансового состояния организации	<b>41</b>
<b>Завьялова В.А., маг. 3 к.</b> Финансовая стабильность фирмы: вызовы в управлении собственным и заемным капиталом	<b>43</b>
<b>Калашникова Е.Д., маг. 2 к.</b> Различия между выполнением плана и реализацией стратегий развития	<b>45</b>
<b>Калугина А.А., маг. 2 к.</b> Особенности комплексной оценки эффективности деятельности предприятия жилищно–коммунальной сферы	<b>47</b>
<b>Каляпина М.А., маг. 3 к.</b> Влияние цифровизации на повышение конкурентоспособности организаций строительной отрасли	<b>49</b>
<b>Кашеева М.В., маг. 3 к.</b> Особенности формирования фонда оплаты труда в бюджетных учреждениях здравоохранения в условиях современных реформ	<b>51</b>
<b>Корышева Е.А., маг. 3 к.</b> Новые правила признания результатов инвентаризации	<b>53</b>
<b>Котельникова Е.С., маг. 2 к.</b> Обеспечение финансовой устойчивости организации в условиях цифровизации экономики	<b>55</b>
<b>Криворучко А.И., маг. 2 к.</b> Анализ причин падения чистой прибыли при росте выручки ПАО «Центрторг»	<b>57</b>
<b>Кукин Д.О., маг. 2 к.</b> Особенности оценки кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса: проблемы и решения	<b>59</b>
<b>Кулакова Н.И., маг. 3 к.</b> Анализ окупаемости инвестиций в маркетинг (Marketing ROI) как элемент системы управленческого контроля	<b>61</b>
<b>Лопатин А.В., маг. 3 к.</b> Ключевые финансовые риски и методы их анализа	<b>63</b>
<b>Мыцыкова С.А., маг. 2 к.</b> Анализ колебаний выручки предприятия ЖКХ	<b>65</b>
<b>Назарова Д.К., маг. 1 к.</b> Оценка финансовой устойчивости и её роль в финансовой безопасности организации	<b>67</b>
<b>Нефедова А.А., маг. 2 к.</b> Проблемы применения детерминированного факторного анализа в оценке результатов деятельности организации	<b>69</b>
<b>Осипов А.А., маг. 1 к.</b> Влияние качества рабочей силы на экономический рост в РФ	<b>71</b>
<b>Петрова С.Ю., маг. 2 к.</b> Модели финансового анализа банков	<b>73</b>

<b>Подколзин В.В., маг. 1 к.</b> Актуальная интерпретация содержания понятия «Банковские гарантии»	<b>75</b>
<b>Пожидаева Е.Е., маг. 3 к.</b> Классификация аудиторских услуг с позиций Минфина России и Международной федерации бухгалтеров	<b>77</b>
<b>Попсуйко С.О., маг. 1 к.</b> Основные факторы и показатели оценки долговой нагрузки предприятия	<b>79</b>
<b>Потапова Л.П., маг. 3 к.</b> Разработка системы ключевых показателей эффективности (KPI) для мониторинга программы государственных гарантий	<b>81</b>
<b>Разуваев Г.А., маг. 3к.</b> Анализ динамики активов бюджетного учреждения здравоохранения	<b>83</b>
<b>Романова Е.В., маг. 1 к.</b> Систематизация определений контрактной системы государственных закупок товаров, работ, услуг	<b>85</b>
<b>Сеченых А.М., маг. 2 к.</b> Оценка влияния внешних факторов на финансовое состояние компании	<b>87</b>
<b>Сиделева Е.В., маг. 2 к.</b> Эффективные стратегии сокращения дебиторской задолженности Группы компаний «ЭФКО»	<b>89</b>
<b>Тибеккина Т.С., маг. 2 к.</b> Направление анализа эффективности использования человеческого капитала во взаимосвязи с производственным и финансовым капиталом	<b>91</b>
<b>Тищенко Ю.С., маг. 2 к.</b> Государственно–частное партнерство как оптимальный инструмент поддержания финансовой устойчивости строительных компаний и привлекательности инфраструктурных проектов	<b>93</b>
<b>Ткачева Ю.А., маг. 2 к.</b> Факторный анализ прибыли от продаж торговой организации	<b>95</b>
<b>Трофименко М.С., маг. 2 к.</b> Подходы к анализу и оценке финансового состояния издательств	<b>97</b>
<b>Чуриков Д.Е., маг. 2 к.</b> Программное обеспечение для экономического анализа деятельности организации (на примере платформы «Loginot»)	<b>99</b>
<b>Шевякова Д.В., маг. 3 к.</b> Способы борьбы с финансовыми рисками организации	<b>101</b>

#### **Секция анализа, моделирования и прогнозирования экономических процессов**

<b>Абрамова А.И., маг. 2 к.</b> Проблемы экологизации экономики в Воронежской области	<b>103</b>
<b>Барабанщикова О.Н., маг. 2 к.</b> Характеристика современного состояния цифровизации в России и ее регионах	<b>105</b>

<b>Галькова В.С., маг. 2 к.</b> Анализ финансовой устойчивости организации как основа для выработки методологических рекомендаций	<b>107</b>
<b>Кондратенко Д.О., маг. 3 к.</b> Анализ поведения лидирующих фирм на рынке фотоуслуг Воронежа	<b>109</b>
<b>Коростелёв Д.Д., маг. 2 к.</b> Комплексный системный анализ инвестиционной политики на базе моделирования и сценариев развития	<b>111</b>
<b>Кузнецова Н.И., маг. 2 к.</b> Мультиагентная система для прогнозирования банкротства	<b>113</b>
<b>Лазутин Н.Н., маг. 2 к.</b> Стратегии отбора криптовалют по сетевым показателям	<b>115</b>
<b>Мямлин А.П., маг. 3 к.</b> Реинжиниринг бизнес–процессов в деятельности организаций	<b>117</b>
<b>Салыкина А.Е., маг. 2 к.</b> Сравнительный анализ портфельной и трендовых моментум стратегий на рынке облигаций	<b>119</b>

## **Секция актуальных проблем учета и отчетности**

**Баскакова О.А., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Учет денежных средств бюджетной медицинской организации**

Учет денежных средств бюджетной медицинской организации (далее – Учреждение) ведется, основываясь на учетной политике организации, утвержденной руководителем. Рассмотрим далее ее ключевые аспекты, затрагивающие учет денежных средств.

Что касается методологии учета денежных средств, то Учреждение ведет учет исполнения смет доходов и расходов по плану счетов, утвержденному приказом Минфина России от 01.12.2010 г. № 157н. Бюджетный учет исполнения смет доходов и расходов осуществляется в разрезе источников финансирования, к которым в бюджетной медицинской организации относятся средства, полученные из федерального и областного бюджетов, целевых программ, средства обязательного медицинского страхования, благотворительные пожертвования и иные доходы.

Учет денежных средств на лицевых счетах ведется в валюте Российской Федерации. Нумерация платежных документов ведется отдельно по каждому источнику финансирования (бюджет, дополнительное бюджетное финансирование, приносящая доход деятельность) в рамках единого лицевого счета. Оригинал выписки хранится с документами по движению бюджетных средств. Учет средств по лицевым счетам ведется в журнале операций с безналичными средствами.

Учет кассовых операций осуществляется согласно Указанию ЦБ РФ № 3210–У от 11.03.2014 г. «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций ИП и субъектами малого предпринимательства» и Положения о соблюдении кассовой дисциплины, приказах и распоряжениях руководителя учреждения.

Первичные документы по кассовым операциям оформляются согласно следующим формам: «Приходный кассовый ордер», «Расходный кассовый ордер», № КОЗ «Журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов» форма 0310003 по ОКУД, форма 0504514 «Кассовая книга».

Лимит остатка наличных денег в кассе устанавливается отдельным приказом руководителя – Главного врача. Право первой подписи платежных документов, доверенностей предоставляется Главному врачу, право второй подписи – главному бухгалтеру и его заместителям. Список лиц, уполномоченных подписывать платежные документы, утверждается Главным врачом приказом по учреждению.

Порядок утверждения форм бланков строгой отчетности, а также порядок их учета, хранения и уничтожения устанавливается Правительством

РФ. В соответствии с п. 20 Положения № 171 от 31.03.2005 г. инвентаризация бланков осуществляется одновременно с инвентаризацией находящихся в кассе наличных денежных средств и кассовых документов. Инвентаризация бланков строгой отчетности производится по видам бланков с учетом начальных и конечных номеров, а также по каждому месту хранения и материально–ответственным лицам.

Ежеквартально, а также при смене кассира производится ревизия кассы с полным полистным пересчетом денежной наличности и проверкой других ценностей, находящихся в кассе. Для производства ревизии кассы приказом Главного врача назначается комиссия, которая проводит проверку и составляет акт.

Ответственность за соблюдение Порядка ведения кассовых операций возлагается на руководителя, главного бухгалтера и кассиров.

Учет на забалансовом счете бланков строгой отчетности ведется в условной оценке 1 рубль за 1 штуку за исключением бланков трудовых книжек и бланков вкладышей к трудовым книжкам, которые учитываются на забалансовом счете по фактической стоимости приобретения.

Для бухгалтерских записей по операциям движения денежных средств в бюджетной медицинской организации используются счета:

- 0 201 11 000 «Денежные средства на лицевых счетах в органе казначейства»;
- 0 201 34 000 «Касса»;
- 0 201 35 000 «Денежные документы».

Движение денежных средств на бухгалтерских счетах одновременно отражается в разрезе КОСГУ на забалансовых счетах: 17 «Поступления денежных средств»; 18 «Выбытия денежных средств».

Таким образом, мы видим, что с одной стороны учет денежных средств в бюджетных медицинских организациях выполняет те же задачи, что и в коммерческих структурах, а именно – способствует в первую очередь контролю за движением денежных средств, их расходованием и остатками. Однако с другой стороны ключевой особенностью учета денежных средств в бюджетных медицинских учреждениях является использование специфического плана счетов, включающего в себя бюджетную классификацию, состоящую из двадцати шести разрядов, а также ведение учета денежных потоков в жесткой привязке к плану поступлений и расходований денежных средств, что позволяет оперативно выявлять отклонения, тем самым усиливая контрольные функции учета. В этих условиях можно говорить о том, что бухгалтерский учет денежных средств в бюджетных медицинских организациях способствует укреплению финансовой дисциплины, препятствует злоупотреблениям, связанным с нецелевым расходованием бюджетного финансирования и служит важнейшей информационной базой для управления деятельностью.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Забродин И.П.**

**Виноградова О.И., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Особенности учета расчетов по оплате труда в медицинских учреждениях**

Учет расчетов с работниками в сфере здравоохранения имеет свои нюансы, обусловленные особенностями деятельности организаций, системой стимулирования персонала и требованиями регуляторной базы.

В первую очередь, формирование фонда оплаты труда в медорганизациях происходит из разных источников: бюджетных средств, взносов ОМС и доходов от платных услуг. Это предполагает отдельный учет по каждому источнику финансирования для контроля целевого использования денежных средств и корректного отражения затрат в бухгалтерской отчетности. Во-вторых, широко распространена система вознаграждения, включающая окладную часть, компенсационные выплаты и премиальные надбавки. Компенсации предоставляются за работу в сложных условиях, например, при воздействии вредных факторов, в ночное время или в праздничные дни. Стимулирующие выплаты направлены на повышение заинтересованности сотрудников в улучшении качества обслуживания пациентов и достижении высоких показателей работы. В-третьих, ведение расчетов по оплате труда должно соответствовать Трудовому кодексу РФ, федеральным законам, актам Президента и Правительства, внутренним нормативным документам организации.

Необходимо строго соблюдать установленный порядок начисления и выплаты заработной платы, удержания налогов и обязательных платежей. Особое внимание следует уделять фиксации рабочего времени. Медицинские работники часто работают посменно, внеурочно, в выходные и праздничные дни, что требует точного учета отработанных часов и правильного расчета доплат за сверхурочную работу, работу в нерабочее время и праздничные дни. Для этого необходимо вести табель учета по каждому сотруднику, отмечая все отклонения от стандартного графика.

Учет выплат тесно связан с кадровым учетом. Важно правильно оформлять прием на работу, переводы и увольнения, так как эти данные влияют на расчеты по зарплате, отпускным и другим выплатам. Следует вести личные дела работников, трудовые книжки и другие документы в соответствии с трудовым законодательством.

Важным аспектом является обеспечение прозрачности формирования оплаты для сотрудников. Они должны четко понимать структуру своей заработной платы и факторы, которые влияют на ее размер. Это способствует укреплению доверия к руководству и повышению мотивации.

Автоматизация учёта с помощью специализированного программного обеспечения значительно упрощает работу бухгалтерии и снижает вероятность ошибок. Программы позволяют автоматизировать расчеты, формировать отчетность по налогам и взносам.

Не менее важен учет различных надбавок и доплат, предусмотренных для медицинских работников: за стаж, квалификацию, работу в сельской местности, вредные условия труда и др. Размеры и порядок их начисления должны быть закреплены внутренними документами организации и соответствовать действующему законодательству. При учете выплат социального характера (больничных, отпускных, пособий) необходимо проявлять особую внимательность. Своевременная и корректная выплата этих средств – обязанность работодателя, гарантируемая государством.

В организациях, оказывающих платные услуги, требуется отдельный учет доходов и расходов, связанных с ними, а также своевременное отражение поступлений денежных средств от пациентов. Это необходимо для определения финансового результата деятельности и расчета налоговых обязательств. Налоговый учёт и подготовка отчетности по зарплате требуют повышенного внимания, включая правильное исчисление НДФЛ и страховых взносов. Своевременная подача отчетности и уплата налогов и взносов являются необходимым условием соблюдения законности.

Подводя итог, можно заключить, что бухгалтерский учет расчетов по оплате труда в медучреждениях — сложная задача, требующая глубоких знаний законодательства, ответственности и умения ориентироваться в специфике здравоохранения. Это не просто расчет заработной платы, а комплекс взаимосвязанных процессов, направленных на обеспечение справедливости, мотивации персонала и соответствия нормативным требованиям. Эффективная система учета заработной платы является инвестицией в стабильность учреждения. Четкий и прозрачный учет укрепляет доверие сотрудников, снижает риск трудовых споров и позволяет оптимально использовать ресурсы. В конечном итоге это способствует повышению качества медицинской помощи и улучшению здоровья населения. Современные тенденции цифровизации и новые системы оплаты труда диктуют необходимость постоянного совершенствования учетных процедур и повышения квалификации бухгалтеров. Использование современных технологий и аналитических инструментов значительно повышает эффективность учета и помогает принимать обоснованные управленческие решения. Правильный учёт расчётов по оплате труда – залог финансовой устойчивости и успешного развития медицинского учреждения, а также гарантия социальной защиты работников.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Забродин И.П.**

Довгай А.Ю., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

### **Актуальные проблемы учетно–аналитического обеспечения управления финансовыми результатами**

Роль учетно–аналитического обеспечения в управлении финансовыми результатами в условиях быстро меняющейся внутренней среды, неопределенности отражения финансово–хозяйственных операций кардинально усиливается и прямо пропорционально зависит от качества учетно–аналитического пространства. Современные учетно–отчетные отношения, в которых функционирует любой экономический субъект, безотлагательно требуют использования эффективных управленческих технологий, способствующих рациональному отражению и сохранению учетно–аналитической информации.

В связи с нестабильностью бизнес–процессов на современном этапе возникают трудности в эффективном функционировании учетно–аналитического обеспечения. Можно выделить несколько ключевых проблем учетно–аналитического обеспечения управления финансовыми результатами.

Во–первых, в условиях современного экономического кризиса и нестабильности, вызванной глобальными событиями, такими как, например, геополитические конфликты, коммерческие организации сталкиваются с необходимостью оптимизации своих финансовых результатов. Согласно данным Росстата, в 2024 году более 35% малых и средних предприятий в России сообщили о снижении выручки, что подчеркивает необходимость эффективного управления финансовыми результатами. Учетно–аналитическое обеспечение играет ключевую роль в этом процессе, так как позволяет организациям принимать обоснованные решения на основе актуальных данных.

Во–вторых, развитие цифровых технологий и внедрение автоматизированных систем учета и анализа данных открывают новые возможности для повышения эффективности управления финансовыми результатами. По данным McKinsey, компании, использующие учетно–аналитическое обеспечение, могут повысить свою прибыль на 5–6% благодаря более точному прогнозированию и управлению затратами. Это подчеркивает важность исследования в области учетно–аналитического обеспечения, которое должно адаптироваться к новым условиям и требованиям.

В–третьих, растущая конкуренция на рынке требует от организаций более тщательного подхода к анализу своих финансовых показателей. Согласно отчету Deloitte, 70% руководителей компаний считают, что недостаток информации о финансовых результатах является одной из основ-

ных причин неэффективности их бизнеса. На текущем этапе, характеризующемся повышенным уровнем экономической нестабильности, компании стремятся к системному подходу в рамках задач по повышению финансовых результатов и аналитической поддержке управления ими.

В условиях возросшей экономической нестабильности, улучшение бухгалтерского учёта и аналитической поддержки финансовых результатов должно занимать важное место на общем корпоративном уровне, что позволит повысить конкурентные преимущества. Систематический подход, используемый для улучшения учетно-аналитического обеспечения управления финансовыми результатами в условиях экономической нестабильности основан на парадигме корпоративной стратегии менеджмента, который по своей сути предназначен для достижения целей компании в области объединения соответствующих инструментов учета и аналитики в набор управленческих решений, что поддерживает стратегическое направление компании в повышении финансовых результатов.

Можно выделить направления укрепления учетно-аналитического обеспечения управления финансовыми результатами:

1. Использование современных технологий в рамках усиления бухгалтерского учёта и аналитического обеспечения управления, которое может охватывать весь спектр технологических решений от базового бухгалтерского программного обеспечения до работы с более сложными инструментами анализа и прогнозирования финансовых результатов;

2. Внедрение системы планирования ресурсов предприятия, которое обеспечивает координацию многочисленных бизнес-процессов и обеспечивает более полную картину текущей и перспективной ситуации, от которой зависит получение финансовых результатов;

3. Применение методов моделирования, которые позволяют идентифицировать наиболее вероятные сценарии получения финансовых результатов и реагировать соответствующим образом с точки зрения бизнес-процессов компании;

4. Настройка учета аналитической поддержки бюджетирования компании, которая помогает организовать свою деятельность в области управления финансовыми результатами и прогнозируемыми трудностями, которые могут возникнуть в результате нестабильной экономической ситуации.

В целом, эти решения создадут важные конкурентные преимущества в условиях роста экономической нестабильности с точки зрения повышения прозрачности использования ресурсов компании, а также скорости ведения бизнес-процессов в контексте принятия управленческих решений по повышению финансовых результатов.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Недомолкина Я.Н.**

**Ивашкина Э.О., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Особенности методов признания доходов и расходов организации**

Законодательством в сфере бухгалтерского и налогового учета предусмотрено два метода признания доходов и расходов: метод начисления и кассовый метод. Выбор конкретного метода определяет в какой последовательности организация будет отражать в учете и отчетности факты хозяйственной жизни, связанные с формированием доходов и расходов. Это оказывает непосредственное влияние на формирование финансового результата и расчет налогооблагаемой базы по прибыли. Таким образом, понимание различий между методами признания доходов и расходов организации служит основой для прозрачного учета, законной налоговой оптимизации и принятия эффективных управленческих решений.

Кассовый метод учета доходов и расходов предполагает, что доходы учитываются в том отчетном периоде, в котором они были получены, а расходы в период их оплаты.

Днем получения дохода признается день получения денежных средств в кассу или на расчетный счет организации, день получения имущества и имущественных прав, а также день получения аванса за реализованную продукцию, оказанные услуги, выполненные работы.

Расходы в данном случае признаются в день выплаты денежных средств из кассы, списания с расчетного счета или выбытия активов. Авансы, выданные в счет предстоящих поставок продукции, признаются в учете в момент их поступления от поставщиков с сопроводительными первичными документами.

Кассовый метод признания доходов и расходов вправе применять только отдельные экономические субъекты. Согласно ст. 13 Федерального закона от 06.12.2011 г. №402–ФЗ «О бухгалтерском учете», организации и индивидуальные предприниматели вправе применять кассовый метод, если они отнесены к субъектам малого предпринимательства.

Действующие критерии отнесения организации к субъектам малого предпринимательства:

- средняя численность работников за предыдущий год: до 100 чел. для малых, до 15 чел. для микропредприятий;
- выручка от предпринимательской деятельности (без НДС): не более 800 млн. руб. для малых организаций, е более 120 млн. руб. для микропредприятий;
- доля участия государства, иностранных организаций, крупных компаний и др. в уставном капитале – не более 25%.

Согласно ст. 273 НК РФ, применять кассовый метод учета доходов и расходов вправе организации, чья средняя выручка за четыре прошедших

квартала не превышает 1 млн. руб. (без НДС). Данное требование не распространяется на участников проекта «Сколково».

Все организации, которые не попадают под критерии выше, обязаны применять метод начисления доходов и расходов. К ним относятся: крупные и средние организации, кредитные организации, государственные и муниципальные учреждения, организации, чья отчетность подлежит обязательному аудиту, и др.

Метод начисления заключается в том, что доходы и расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они возникли, независимо от фактического поступления или выплаты денежных средств. Данный метод основывается на принципе временной определенности фактов хозяйственной жизни, связывая финансовые результаты с конкретным периодом времени.

Доходы отражаются в учете в момент перехода права собственности на товары или в момент оказания услуг, а не в день их оплаты покупателем, расходы – в момент их возникновения, например, когда были потрачены материалы и получены услуги, а не когда по ним был произведен платеж.

Основное последствие использования метода начисления – формирование в учете дебиторской и кредиторской задолженности, что позволяет видеть обязательства и будущие поступления. В связи с этим, при использовании данного метода на практике возникает ряд сложностей:

– разрыв между финансовым результатом и денежным потоком. Организация может быть прибыльной по отчету о финансовых результатах, но испытывать нехватку денежных средств, если ее дебиторская задолженность растет, а предоплаты поставщиков высоки. Это основная и самая опасная проблема, которая может привести к кассовым разрывам;

– высокая трудоемкость и стоимость ведения учета. Постоянный контроль за дебиторской и кредиторской задолженностью, проведение корректировок, учет временных разниц – все это требует более квалифицированных бухгалтеров и сложного программного обеспечения, увеличивая административные расходы организации;

– налоговые риски. Организация вынуждена платить налог на прибыль с доходов, которые еще не получены на расчетный счет, что создает дополнительную нагрузку на бюджет и ее ликвидность.

Таким образом, метод начисления обеспечивает более точное отражение финансовых результатов за счет сопоставления доходов периода с понесенными расходами, но при его использовании формируются налоговые риски и риски ликвидности, усложняется учет, что требует более высокого уровня финансового менеджмента.

**Научный руководитель – д.э.н., проф. Сапожникова Н.Г.**

**Князев Ю.Е., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Адаптация бухгалтерского баланса транспортных компаний к особенностям их деятельности**

Современные тенденции, ускоренный переход к цифровым технологиям, возрастающий спрос на быструю доставку и, как следствие, увеличение объемов операций, требуют от транспортных компаний не только качественного ведения первичного учета, но и глубокого анализа данных, предоставляемых финансовой отчетностью. Традиционный бухгалтерский баланс, отражая имущественное положение организации, может быть значительно обогащен в своих аналитических возможностях за счет более детального представления информации, учитывающей специфику транспортной деятельности.

Вот несколько ключевых моментов, которые следует иметь в виду, когда речь заходит о бухгалтерском учете в транспортной отрасли:

1. Детализация основных средств. Ее рекомендуется осуществлять как минимум в двух аспектах – по видам транспорта и по степени использования (возрасту) транспортного парка: Основные средства, включая автомобили, грузовики, спецтехнику, подвижной состав, составляют значительную часть актива транспортных компаний. Расширение баланса путем выделения субсчетов или отдельных строк для различных видов транспортных средств позволит аналитикам оценить структуру автопарка, его степень износа, а также эффективность использования различных типов техники. Например, можно разделить «Основные средства» на «Автомобили грузовые», «Легковые автомобили», «Спецтехника» и т.д.

По степени использования и возрасту транспортных средств дополнительная аналитика может быть достигнута путем классификации основных средств, например, на активные, резервные и т.п. Это поможет выявить обоснованную необходимость обновления автопарка, планировать расходы на ремонт и обслуживание, а также оценивать потенциальные риски, связанные со старением активов.

2. Детализация запасов. Транспортные компании имеют значительные запасы запасных частей, смазочных материалов, шин и других комплектующих. Включение в баланс детализированных статей по видам запасов (например, «Запасные части для грузовых автомобилей», «Шины», «Смазочные материалы») позволит более точно управлять складскими запасами, оптимизировать их объемы и снизить издержки, связанные с хранением или дефицитом.

Также существенным элементом запасов транспортных организаций являются запасы топлива: Учет топливных ресурсов, особенно при использовании систем контроля расхода топлива, может потребовать выделения

отдельной статьи в активах, позволяющей отслеживать объемы и стоимость имеющегося топлива.

3. Детализация дебиторской и кредиторской задолженности. В транспортной отрасли дебиторская задолженность может формироваться перед различными клиентами за разные виды услуг (грузоперевозки, экспедирование, логистические услуги). Детализация в балансе по основным клиентам или по группам услуг позволит оценить концентрацию дебиторской задолженности, своевременность ее погашения и связанные с этим риски. Аналогично, кредиторская задолженность может быть детализирована по поставщикам услуг (топливо, запчасти, ремонт) для лучшего контроля над платежами и формирования условий сотрудничества.

Кроме того, рекомендуем осуществлять детализацию авансов, выданных поставщикам за топливо, запчасти или ремонт, что позволит лучше контролировать финансовые потоки и оценивать риски, связанные с неисполнением обязательств контрагентами.

4. Отражение затрат, связанных с текущей деятельностью. Незавершенное производство в целом нехарактерно для транспортных компаний, однако для крупных организаций, оказывающих комплексные логистические услуги, может потребоваться выделение в активе баланса статей, отражающих затраты по договорам, исполнение которых еще не завершено, но уже понесены расходы.

5. Детализация обязательств. Особенностью деятельности транспортных организаций является необходимость постоянных ремонтов транспортных средств (техосмотров и обслуживания в рамках текущих ремонтов, капитальных ремонтов), а также их модернизации (улучшения эксплуатационных возможностей). В этой связи создание резервов на предстоящий ремонт или модернизацию транспортных средств является разумной мерой, отражающей в балансе аккумуляцию соответствующих источников финансирования предстоящих запланированных работ. Детализация этих резервов в пассиве баланса даст более четкое представление о намерениях компании и ее финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе.

Таким образом, представленные выше направления детализации бухгалтерского баланса транспортных компаний – это не просто формальное изменение, а необходимый шаг для повышения качества финансовой информации, усиления аналитических возможностей формы баланса. Углубленная детализация статей, отражающих специфику деятельности (основные средства, запасы, затраты, связанные с оказанием услуг и др.), позволит руководству транспортных компаний более эффективно управлять бизнесом, принимать обоснованные управленческие решения, оптимизировать затраты, снижать риски и использовать новые возможности, возникающие в условиях постоянно меняющегося рынка.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Забродин И.П.**

**Мишаченкова Э.С., маг. 3 к.**  
Воронежский государственный университет

### **Изменения в учете доходов и расходов организаций в связи с принятием ФСБУ 9/2025 и 10/2025**

Минфин России продолжает масштабную реформу бухгалтерского учета, ключевым элементом которой является замена устаревших ПБУ на новые федеральные стандарты бухгалтерского учета. С 2027 года обязательными для применения станут новые правила учета доходов и расходов, регламентированные положениями ФСБУ 9/2025 «Доходы» и ФСБУ 10/2025 «Расходы». Эти изменения затронут все коммерческие организации и требуют серьезной подготовки.

ФСБУ 5/2025 «Доходы» вносит системные изменения в порядок учета доходов, основными из которых являются уточненная классификация доходов и внедрение новой модели признания выручки. Согласно стандарту, доходы подразделяются на: доходы, включаемые в чистую прибыль (убыток) – это выручка и доходы, отличные от выручки, и доходы, не включаемые в чистую прибыль (убыток) организации.

Стандарт прямо указывает, что к выручке относятся доходы от продажи продукции, а также доходы от участия в уставных капиталах других организаций, доходы в виде арендных и лицензионных платежей, если данная деятельность является для организации основной. Доходы, отличные от выручки – все иные поступления, не относящиеся к выручке. Приведенный в стандарте перечень доходов является открытым, но включает в себя такие статьи, как: доходы от сдачи активов в аренду, проценты к получению, курсовые разницы, штрафные санкции, безвозмездно полученные активы.

Организации предоставлено право самостоятельного решения о признании доходов выручкой в зависимости от предмета и целей деятельности. При этом в отношении двух видов деятельности предусмотрен особый порядок учета доходов: доходы по договорам аренды и лизинга (порядок их учета определен ФСБУ 25/2018) и доходы по договорам страхования (учитываются по МСФО (IFRS) 17).

Наиболее радикальным нововведением ФСБУ 9/2025 является заимствование из МСФО (IFRS 15) пятиэтапной модели признания выручки. Такой подход заменяет собой традиционный для российского учета «момент передачи рисков и выгод» на концепцию «передача контроля». Условия признания выручки:

- право на получение доходов зафиксировано в договоре;
- передача продавцом контрагенту контроля над продукцией;
- уверенность в получении экономической выгоды;
- возможность определить величину выручки;
- возможность определить величину расходов, произведенных или

планируемых в связи с передачей продукции к контрагенту.

При учете доходов, отличных от выручки необходимо учитывать их специфические особенности. Так, например, признание доходов от продажи активов происходит в момент перехода права собственности на актив. Признание в составе доходов штрафов, пени, неустойки требует наличия вступившего в силу судебного решения или официального подтверждения должником. Сумма дохода оценивается с учетом вероятности их фактического получения.

ФСБУ 10/2025 «Расходы» вносит концептуальное уточнение в само понимание расходов. В официальном определении расходов уточняется, что уменьшение капитала, вызванное понесенными расходами, не должно быть связано с уменьшением вкладов (взносов) учредителей или распределения прибыли между ними. Следовательно, новый стандарт четко разделил расходы организации от операций с собственниками.

Аналогично доходам, в стандарте определено два вида расходов:

– расходы, включаемые в чистую прибыль (убыток) – к ним относятся расходы по обычным видам деятельности (производственные издержки, коммерческие и управленческие расходы на материалы, заработную плату, амортизацию и аренду) и прочие расходы (штрафы, судебные издержки, убытки от чрезвычайных ситуаций);

– расходы, не включаемые в чистую прибыль (убыток) – капитальные вложения на приобретение, создание, модернизацию внеоборотных активов и выплаты дивидендов акционерам. Эти расходы отражаются в бухгалтерской отчетности обособленно и не влияют на показатель чистой прибыли (убытка) организации.

Расходы по новым правилам признаются в том отчетном периоде, в котором они возникли, независимо от момента признания дохода.

Существенные изменения касаются раскрытия информации о доходах и расходах в бухгалтерской отчетности: необходимо обособленно отражать выручку и отдельно показывать существующие статьи прочих доходов; крупные организации обязаны предоставлять дополнительную информацию о доходах и расходах по видам деятельности и географическим сегментам; в Пояснительной записке должна быть раскрыта информация о: принятой учетной политике в части признания доходов, методах определения цены сделки, остатках неисполненных обязательств на отчетную дату.

Таким образом, предстоящие изменения кардинально меняют учетный процесс организаций, требуя от организаций, особенно работающих на условиях долгосрочных или сложных контрактов, проведение глубокого анализа контрактов и применения профессионального суждения.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Забродин И.П.**

**Павлова И.В., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Обзор существующих подходов к анализу финансового состояния**

В отечественной экономической науке сложились различные школы финансового анализа, каждая из которых предлагает собственный методологический подход к анализу финансового состояния.

Методологический подход, разработанный А.Д. Шереметом и Р.С. Сайфулиным, характеризуется системностью и комплексностью. Как подчеркивают авторы, их методика основывается на принципе последовательного перехода от общего к частному, что предполагает поэтапное углубление анализа. А.Д. Шеремет рекомендует использовать данные «Бухгалтерского баланса» и «Отчета о финансовых результатах», то есть формы внешней финансовой отчетности. Особенностью данного подхода является акцент на исследовании причинно–следственных связей между финансовыми показателями. Авторы особое внимание уделяют факторному анализу, позволяющему выявить глубинные причины изменения финансовых результатов. При этом как отмечает А.Д. Шеремет, такой анализ требует высокого уровня подготовки специалистов и наличия достоверной информационной базы.

В отличие от системного подхода Шеремета, методология В.В. Ковалева отличается большей гибкостью. Методика В.В. Ковалева частично опирается на данные управленческого учета, то есть выполняется на основе внутренней информации. Учет данных бухгалтерского и управленческого учета позволяет получить более полное представление о финансовом состоянии организации. Реализация этого подхода на практике затруднена для предприятий со слаборазвитой системой управленческого учета.

Коэффициентный метод, предложенный Н.П. Любушиным, представляет собой наиболее формализованный подход к анализу финансовых результатов. Основное внимание в данной методике уделяется расчету и пояснению системы финансовых коэффициентов. Как отмечает сам автор, преимущество такого подхода заключается в его универсальности и простоте применения. Однако, по мнению многих исследователей (Савицкая, Ковалев), простота анализа может привести к упрощенному пониманию финансового состояния предприятия.

Методология Г.В. Савицкой отличается комплексным характером и ориентируется на стратегическое управление. Автор рассматривает анализ финансовых результатов как элемент общей системы управления предприятием. Особенностью подхода является акцент на прогнозной составляющей анализа. Как подчеркивает Г.В. Савицкая, оценка финансовых результатов должна служить основой для разработки стратегии развития предприятия. При этом реализация такого подхода требует значительных временных и интеллектуальных затрат. Преимуществом методики является то, что она дает

возможность провести более глубокий анализ финансового состояния экономического субъекта, который позволяет найти слабые места предприятия и разработать комплекс мероприятий по обеспечению его устойчивости.

Проведенный анализ позволяет выявить существенные различия в рассмотренных методологических подходах. Если А.Д. Шеремет делает акцент на системности и комплексности анализа, то В.В. Ковалев уделяет внимание практической применимости методики. Н.П. Любушин предлагает более формализованный подход, а Г.В. Савицкая рассматривает анализ финансовых результатов в контексте стратегического управления.

Авторы используют различные источники информации для финансового анализа: А.Д. Шеремет и Н.П. Любушин в основном опираются на данные бухгалтерской отчетности, В.В. Ковалев акцентирует внимание на информации управленческого учета, тогда как Г.В. Савицкая применяет комплексный подход, беря во внимание данные из различных источников.

Для наглядного представления различий между методиками сформирована сравнительная таблица:

Таблица 1. Сравнительный анализ методик

Критерий	Шеремет А.Д.	Ковалев В.В.	Любушин Н.П.	Савицкая Г.В.
Основной объект анализа	Система показателей прибыли	Финансово-экономический потенциал	Финансовые коэффициенты	Комплексное состояние предприятия
Глубина анализа	Высокая	Средняя	Средняя	Очень высокая
Используемые данные	Бухгалтерская отчетность	Управленческая и бухгалтерская отчетность	Бухгалтерская отчетность	Все виды отчетности
Возможности прогнозирования	Ограниченные	Средние	Минимальные	Широкие
Практическая применимость	Для крупных предприятий	Для средних предприятий	Для оперативного анализа	Для стратегического управления

На основе проведенного сравнительного анализа можно сформулировать следующие рекомендации: для предприятий, нуждающихся в оперативной оценке финансового состояния, наиболее подходит методика Н.П. Любушина; для комплексной оценки лучше применять подход А.Д. Шеремета; для стратегического планирования подходит методика Г.В. Савицкой; для предприятий с развитой системой управленческого учета может быть полезен подход В.В. Ковалева.

В российской экономической науке существуют различные методологические подходы к анализу финансового состояния. Выбор методики должен определяться целями анализа, спецификой предприятия и доступом к информации.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Щербакова Н.Ф.**

**Плотникова Д.О., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Факторы, оказывающие влияние на формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности в АПК**

На сегодняшний день сельскохозяйственная деятельность – это крупный сегмент российской экономики. В связи с этим, существует несколько факторов, которые оказывают наибольшее влияние на бухгалтерский отчет и финансовую отчетность на предприятиях агропромышленного комплекса. Стоит начать с того, что в агросекторе основными составляющими являются животноводство и растениеводство. Однако, растениеводство как вид деятельности отражает в себе более ярко выраженные особенности формирования отчетности. В агропромышленном комплексе не только фактором производства, но и основным объектом бухгалтерского учета является земля. В отчетности АПК землепользование подлежит раскрытию в отчете о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства, где учитывается общая земельная площадь и площадь под сельскохозяйственные угодья. При этом, площадь земли имеет особые единицы измерения, то есть, она отражается не в привычных «квадратах» (квадратные метры/километры), а в гектарах (для сравнения, 1 га равен 10 000 кв.м). Земля может находиться в собственности организации или быть взята в аренду. Также, земельные угодья не подлежат амортизации, так как они не подлежат износу. Допускаются определённые особенности ее начисления. Основываясь на действующих нормативных актах, годовая норма амортизации основных средств может равномерно распределяется и начисляться именно тогда, когда организация, занимающаяся сельским хозяйством, находится в периоде активных сельхозработ.

Следующим важным фактором, который оказывает влияние на бухгалтерскую отчетность в агропромышленном комплексе является сезонность. Как известно, сельскохозяйственные культуры выращиваются в определенных климатических условиях, что не может не оказать влияния на ведение учета. Поэтому в период сезона, когда идут активные работы аграриев, в организации увеличиваются материальные затраты, которые направлены на сырье, материалы, используемые в процессе производства. Это могут быть затраты на семена и посадочный материал, корма для животных, удобрения и медикаменты, на топливо, электроэнергию и иные предметы труда, используемые в производстве, также, происходит увеличение материальных затраты на оплату работ и услуг производственного характера. В бухгалтерской отчетности эти данные можно посмотреть в отчете о затратах на основное производство.

Когда полевые работы подходят к завершению, наступает время так называемого простоя, происходит снижения материальных затрат, названных выше, но при этом остаются затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию и прочие затраты, в которые входят налоги и сборы, затраты на страхование продукции и иные затраты. Также, могут увеличиться затраты на подготовку к новому сезонному периоду активности: в растениеводстве закупка техники, семян, удобрений; в животноводстве закупка новых видов животных, медикаментов, кормов. Также, нужно отметить, что в агросекторе производственный цикл не всегда совпадает с отчетным годом. Например, такая тенденция часто прослеживается при работе с зерновыми озимыми культурами, жизненный цикл которых требует перезимовки (пшеница, ячмень). То есть, культуры, которые засеиваются осенью, дают начало производственному циклу, когда отчетный год подходит к завершению, а результат получается только с в следующем отчетном году. Это создает необходимость разделять доходы в зависимости от периода (прошлый, текущий) и урожая (текущий, будущий), что позволяет более корректно вести отчетность. Следующая особенность проявляется в финансовых результатах организаций, которые занимаются сельским хозяйством. После сбора урожая повышается предложение на него, однако, сразу реализовывать продукцию приходится лишь малым организациям в связи с отсутствием у них достаточного количества складов и хранилищ, осознанно отказываясь от возможности получить большую выручку позднее. Далее нужно обратить внимание и современные особенности, которые выражаются в автоматизации АПК, которая позволяет облегчить процесс ведения бухгалтерского учета и подготовки финансовой отчетности. При помощи автоматизированных систем появляется возможность включать данные о финансовых операциях, производительности, затратах и использовании ресурсов в отчетные программы. То есть, пока аграрии ведут работы в поле, бухгалтер эти работы ежедневно отражает в специализированных системах, одной из которых является ФГИС «Зерно», обязательная к применению в организациях агросектора.

Таким образом, можно сделать вывод, что в первую очередь на бухгалтерский учет влияет особенность самой сельскохозяйственной деятельности, где земля занимает основное место.

Сезонность также влияет на формирование отчетности, что выражается в особенности формирования затрат и получения финансовых результатов. Отличие финансового цикла от производственного создает необходимость для учета затрат текущей деятельности и будущих периодов. Автоматизация также не обошла стороной АПК, сформировав новые информационные программы.

**Научный руководитель – д.э.н., проф. Сапожникова Н.Г.**

**Селезнев С.С., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

## **Трансформация учета и отчетности в условиях цифровизации и новых ФСБУ: вызовы и решения для бизнеса**

Актуальность: текущий этап развития мировой экономики определяется всесторонней цифровой трансформацией и существенным обновлением нормативно–правовой базы бухгалтерского учета (новые стандарты ФСБУ, и переход на него, в соответствии с некоторыми положениями МСФО).

Эти процессы оказывают системное воздействие на учетную функцию, предъявляя новые требования к бизнесу.

Ключевые тезисы: взаимодействие нормативных изменений и цифровых технологий: внедрение новых ФСБУ (например, ФСБУ 6/2020 "Основные средства", ФСБУ 26/2020 "Капитальные вложения", ФСБУ 14/2022 "Нематериальные активы", ФСБУ 25/2018 "Бухгалтерский учет аренды") требует такой оценки активов и обязательств, которая наиболее полно приближена к реальности, а также и детализированного раскрытия информации по другим аспектам бухгалтерской отчетности. Цифровые технологии, такие как автоматизация и анализ BIG DATA (больших данных), выступают ключевым инструментом для обеспечения точности и эффективности в реализации положений, заданных этими новыми требованиями.

Автоматизация ручных процессов и повышение прозрачности и транспарентности: цифровизация позволяет автоматизировать сбор, обработку и передачу первичной информации, обеспечивая при этом минимизацию первоначального числа рутинных операций и бухгалтерских ошибок, вызванных человеческим фактором.

Это повышает прозрачность учетных процедур и достоверность формируемой отчетности.

Изменение роли бухгалтера: от счетовода к бизнес–партнеру: в условиях активной автоматизации ручных задач ключевое направление работы бухгалтера переносится на выполнение аналитических функций.

Финансовый менеджмент и бухгалтерия в современных условиях обязаны обладать такими компетенциями, которые позволяли бы интегрировать навыки работы с IT–платформами с анализом и интерпретацией данных для принятия управленческих решений, помимо этого, им необходимо четкое понимание принципов кибербезопасности.

Основными рисками и вызовами для бизнеса являются высокие затраты на внедрение инноваций в сфере цифровизации и оптимизации.

Переход на новые цифровые решения и обучение персонала требуют значительных первоначальных инвестиций, и разработки комплексной дорожной карты по внедрению мер, направленных на достижение этой цели.

Кибербезопасность: расширение цифровой среды не только увеличивает возможности финансового отдела и бухгалтерии, но и несет в себе существенные риски, связанные с утечкой данных и кибератаками, что создает основания для создания надежных систем защиты информации.

Дефицит кадров: нехватка сотрудников с соответствующими цифровыми навыками и управленческими компетенциями является серьезным вызовом почти во всех отраслях экономики.

Решения для преодоления вызовов:

Поэтапное внедрение: постепенная интеграция цифровых инструментов и новых стандартов (ФСБУ) позволяет более эффективно управлять ресурсами и рисками, постепенность внедрения может быть обоснована тем, что в случае резкого перехода на них, многие процессы, связанные с учетом и отчетностью, могут быть утеряны из поля зрения бухгалтера, что может привести к возникновению серьезных расхождений, двойных трактовок, и в конечном итоге ошибок, серьезно скажущихся на функционировании бизнеса в целом.

Инвестиции в человеческий капитал: системное обучение и повышение квалификации персонала являются критически важными для успешной трансформации.

Интеграция систем: использование комплексных ERP-систем, (ENTERPRICE RECURSE PLANNING, дословно программное обеспечение, помогающее компаниям управлять основными бизнес-процессами в единой системе) объединяющих бизнес-процессы разной направленности, такие как снабжение, производство, сбыт, и учет, в единую систему, обеспечивающее единое информационное пространство и повышающее эффективность.

Будущее учета: по прогнозам разных экспертов и профильных агентств, дальнейшая интеграция бухгалтерского учета с другими бизнес-процессами, и усиление роли этики и устойчивого развития (ESG-отчетность) в информационном поле компании со временем будет только расти.

Заключение: трансформация учета и отчетности в условиях цифровизации и новых федеральных стандартов бухгалтерского учета — это не просто техническое обновление, а стратегический процесс, требующий комплексного подхода к технологиям, нормативной базе и человеческим ресурсам. Успешное преодоление перечисленных выше вызовов позволит бизнесу получить прозрачность, транспарентность, операционную эффективность и серьезное конкурентное преимущество перед другими игроками во всех отраслях народного хозяйства.

**Научный руководитель – д.э.н., проф. Сапожникова Н.Г.**

**Швец О.М., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Организация бухгалтерского учета продуктов питания в бюджетном учреждении здравоохранения лечебно–профилактического типа**

Одним из направлений деятельности учреждениях здравоохранения лечебно–профилактического типа является организация полноценного питания пациентов. В этой связи повышается актуальность и значимость вопросов, касающихся организации и ведения бухгалтерского учета продуктов питания, которые относятся к материальным затратам учреждения. Качественный учет продуктов питания позволяет эффективно планировать их закупку, контролировать расходы, качество и безопасность продуктов, обеспечивая при этом соблюдения требований стандартов гигиены и правил хранения, что особенно важно для сферы здравоохранения.

Цель бухгалтерского учета продуктов питания в учреждении здравоохранения лечебно–профилактического типа состоит в формировании полной и достоверной информации о продуктах питания, которая необходима внешним и внутренним пользователям для принятия управленческих решений, касающихся снабжения учреждения продуктами питания и расходования средств, выделенных на их закупку. Для достижения данной цели необходимо решить комплекс взаимосвязанных задач, а именно: разработать локальные нормативно–правовые акты, регламентирующие технологию и методику учета данных активов (прежде всего, учетную политику); организовать качественный первичный учет продуктов питания в учреждении и разработать график документооборота; обеспечить достоверный и полный синтетический и аналитический учет поступления, движения и выбытия продуктов питания; организовать внутренний контроль достоверности учетных данных, а также сохранности продуктов питания; обеспечить своевременное выявление излишков или дефицита запасов для повышения эффективности хозяйствования и др.

Организация лечебного питания осуществляется одним из двух способов в соответствии с Инструкцией по организации лечебного питания в лечебно–профилактических учреждениях, утвержденной приказом Минздрава РФ от 05.08.2003 г. № 330:

– посредством привлечения сторонних организаций. В этом случае заключается договор со сторонней организацией, а расходы на оплату по договору списываются на счет 109 60 «Себестоимость готовой продукции, работ, услуг» (п. 134 Инструкции Минфина РФ от 1.12.2010 г. № 157н);

– самостоятельно силами самого учреждения. При этом расходы на оплату продуктов питания отражают по элементу вида 244 «Прочая закупка товаров, работ и услуг для обеспечения государственных нужд» (п. 118 Инструкции Минфина РФ от 1.12.2010 г. № 157н).

Продукты питания учитываются на счете 105 02 «Продукты питания»

по двум группам: 20 «Особо ценное движимое имущество учреждения» и 30 «Иное движимое имущество учреждения». При отражении операций по движению продуктов питания в 24–26–м разрядах данных счетов указывают по дебету код 340 «Увеличение стоимости материальных запасов», а по кредиту – код 440 «Уменьшение стоимости материальных запасов» КОСГУ.

При организации и ведении учета продуктов питания необходимо соблюдать требования, предусмотренные ФСБУ ГС «Запасы», утвержденным приказом Минфина РФ от 7.12.2018 г. № 256н., в частности:

- единица учета продуктов питания выбирается учреждением самостоятельно, при этом необходимо учитывать положения учетной политики и требования централизованного учета, обеспечить возможность контроля активов;

- признание продуктов питания осуществляется в момент их поступления по первоначальной стоимости, которая определяется в рублях и не подлежит изменению. При определении первоначальной стоимости учитываются фактические траты на приобретение продуктов питания;

- законодательством предусмотрены случаи переоценки балансовой стоимости запасов продуктов питания, при этом результат переоценки должен быть отражен в бухгалтерской (финансовой) отчетности в начале отчетного периода;

- группировка фактически понесенных затрат на изготовление готовой продукции субъектом учета осуществляется по видам расходов в разрезе групп затрат: прямые, накладные, общехозяйственные;

- при выбытии (отпуске) запасов учет ведется по стоимости каждой единицы или же используется средняя стоимость;

- в бухгалтерской (финансовой) отчетности учреждения подлежит раскрытию следующая информация: учетная политика в части принятого метода оценки запасов и расчета себестоимости, балансовая стоимость запасов, сумма запасов, признанных в качестве расходов в отчетном периоде, сумма начисления резерва под снижение стоимости запасов.

Общее руководство лечебным питанием в учреждении осуществляет главный врач, возглавляет Совет по лечебному питанию, в функции которого входит: разработка меню, ведение картотеки блюд, утверждение номенклатуры смет и диет, совершенствование организации лечебного питания и др.

В заключение отметим, что трудоемкость учетных работ по лечебному питанию существенно снижается за счет реализации возможностей автоматизации. В частности, посредством программы «1С: Медицина. Диетическое питание» осуществляется планирование и учет продуктов питания, разрабатываются карты блюд, составляются типовое меню, формируются итоговые документы. Данная программа интегрирована с конфигурациями для бухгалтерского учета на платформе 1С: Бухгалтерия государственного учреждения, ред. 2.0.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Бахтурина Ю.И.**

## **Секция актуальных проблем экономического анализа и контроля**

**Алехина А.В., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

### **Актуальные проблемы анализа дебиторской задолженности в группе компаний**

Актуальность анализа дебиторской задолженности в группе компаний обусловлена необходимостью комплексного управления финансовыми потоками внутри группы для поддержания общей финансовой устойчивости и ликвидности. В группе компаний дебиторская задолженность может распределяться между разными юридическими лицами, что требует более сложного и детального анализа для выявления связанных рисков, обеспечения своевременного погашения задолженностей и оптимизации оборотного капитала на уровне всей группы. Такой анализ способствует снижению кредитных рисков, улучшает контроль за движением денежных средств между компаниями группы и позволяет адаптировать стратегии управления в зависимости от специфики каждого предприятия в составе группы, что в итоге способствует эффективному управлению корпоративными финансами и устойчивому развитию всей группы компаний.

Проблемы анализа дебиторской задолженности в группе компаний связаны с несколькими проблемами:

- Недостаточная проверка кредитоспособности контрагентов, что увеличивает риск возникновения просроченной и безнадежной задолженности.
- Отсутствие централизации функций сбора долгов и анализа в группе компаний, что снижает эффективность контроля и управления задолженностью.
- Недостаточная автоматизация процессов управления дебиторской задолженностью, что затрудняет своевременный мониторинг и принятие решений.
- Неоднородность дебиторской задолженности по разным компаниям в группе, что осложняет консолидацию данных и оценку финансового риска на уровне группы.
- Отсутствие четких регламентов и корпоративных стандартов по работе с дебиторами, что приводит к разным подходам и непоследовательности в управлении.
- Зависимость от устаревших данных и недостаток информации о реальных сроках погашения задолженности по контрагентам.
- Сложности при оценке влияния дебиторской задолженности на денежные потоки и финансовую устойчивость группы компаний в целом.

Для централизованной аналитики дебиторской задолженности в холдинге необходима комплексная и структурированная информация, которая позволяет оценить объем, качество, сроки и динамику задолженности по всем компаниям группы.

Источниками информации для анализа дебиторской задолженности в группе компаний являются:

Бухгалтерская отчетность каждой компании в группе, включающая балансовые отчеты и отчеты о движении денежных средств, которые содержат данные о дебиторской задолженности.

Внутригрупповые финансовые документы и договоры, отражающие взаиморасчеты между компаниями в группе.

Отчеты по кредитному контролю и мониторингу платежей клиентов, которые позволяют оценить качество и сроки погашения задолженности.

Аудиторские и внутренние проверки, а также аналитические отчеты, включающие оценку финансового состояния дебиторов и возможные риски.

Информационные системы и базы данных, используемые для автоматизированного учета и анализа дебиторской задолженности на уровне всей группы компаний.

Помимо стандартных источников для анализа дебиторской задолженности необходимы следующие сведения: общая сумма дебиторской задолженности по каждой компании и по группам контрагентов, дата возникновения задолженности по каждому дебитору и договору; сроки оплаты и распределение задолженности по периодам (например, срок до 30, 30–60, более 60 дней); статус задолженности: текущая, просроченная, сомнительная, безнадежная; данные по договорам и условиям оплаты, включая льготные и отсроченные платежи; движение денежных средств, связанное с поступлениями и списаниями по дебиторской задолженности; информация о просроченных платежах и принятых мерах по взысканию долгов, сводные отчеты и динамика по задолженности за выбранные периоды для мониторинга изменений; сведения о резерве под обесценение дебиторской задолженности.

Использование единой информационной системы позволяет аккумулировать эти данные из всех подразделений холдинга для регулярного анализа и принятия эффективных управленческих решений

Комплексный сбор и анализ этих данных позволяет сформировать объективную картину по дебиторской задолженности, выявить проблемные задолженности и разработать эффективные меры для управления финансовыми рисками внутри группы компаний.

Таким образом, анализ дебиторской задолженности в группе компаний требует системного подхода, комплексного контроля и внедрения современных инструментов управления для снижения финансовых рисков и повышения эффективности работы с дебиторами.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Миронова И.С.**

**Афанасьева О.А., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Цель и задачи анализа фонда оплаты труда учреждений здравоохранения**

Труд работников учреждений здравоохранения характеризуется высоким уровнем ответственности, квалификации и морально–этическими качествами медицинского и обслуживающего персонала, что отражается на организации заработной платы сотрудников учреждений здравоохранения.

В учреждениях здравоохранения применяется преимущественно окладно – премиальная форма оплаты труда сотрудников. Для государственных учреждений здравоохранения субъектов РФ и муниципальных учреждений здравоохранения сумма окладов сотрудников устанавливается органами местного самоуправления, т.е. для каждой профессиональной квалификационной группе определяется размер оклада. Решение о размере заработной платы работников принимает само учреждение в зависимости от вклада каждого работника в качественное оказание медицинских услуг. Размер заработной платы зависит от ряда факторов, как объем работы, диапазон профессиональных обязанностей и должностных требований, уровень образования и квалификации конкретного работника. Размер стимулирующих выплат формируются за счет экономии средств на оплату труда, поэтому их величина может меняться. Руководитель направляет средства на поощрение сотрудников за квалифицированное и безошибочное выполнение своих трудовых обязанностей при определении размера стимулирующих выплат.

В рамках планирования результатов финансово–хозяйственной деятельности медицинского учреждения существенное внимание уделяется формированию годового плана по оплате труда. При этом учитываются следующие экономические показатели: численность и структура персонала, планируемые объемы предложений по заработной плате и структурным элементам оплаты труда, расчет совокупного объема и обоснование структуры ФОТ на планируемый год. При планировании совокупного годового плана затрат на оплату труда необходимо распределение расходов по квартальным и месячным периодам. Главным принципом бюджетирования расходов на оплату труда учреждения здравоохранения выступает неукоснительное выполнение плана по ФОТ, корректировка планируемых параметров возможна только при исключительных условиях.

В ходе анализа фонда оплаты труда необходимо руководствоваться теми же подходами, что и к другим видам расходов учреждения здравоохранения: по сравнению с нормативной или плановой величиной либо по сравнению с предыдущим, отчетным или базовым периодом. Анализ проводится по категориям работников и их подразделениям.

При формулировании цели анализа фонда оплаты труда, необходимо выделить следующие факторы, реализация которых позволит достигнуть социально–экономических функций функционирования учреждений здравоохранения:



Рис.1. Цель анализа ФОТ учреждения здравоохранения

Таким образом, в учреждениях здравоохранения объём и качество выполнения всех медицинских услуг, эффективность использования медицинского оборудования и препаратов напрямую зависит от эксплуатации квалифицированного персонала и его рационального использования.

Для реализации цели анализа ФОТ учреждений здравоохранения необходимо детализировать основные задачи анализа:

- анализ структуры и динамики средств, направляемых на потребление в целом, в том числе по категориям и профессиям персонала;
- анализ изменений показателей фонда заработной платы;
- оценка обоснованности выбранной структуры расходов на оплату труда и премирование;
- анализ эффективности использования фонда оплаты труда и средней заработной платы организации;
- выявление резервов полного и эффективного использования фонда оплаты труда.

Рациональное расходование ФОТ основывается на анализе структуры и квалификации трудовых ресурсов, производительности труда, средней заработной платы является основой для принятия управленческих решений. Заработная плата сотрудников в условиях конкурентной среды формируется под воздействием экономических, социальных и правовых факторов и имеет нравственный аспект, поскольку является существенным условием для определения социального статуса сотрудника, оказывает влияние на его всестороннее развитие и благополучие общества.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Коробейникова Л.С.**

**Белокурова И.О., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

### **Влияние специфических факторов на рентабельность организаций, занятых в разных сферах деятельности**

Финансовый результат деятельности компаний является ключевым показателем, который отражает конечный экономический эффект работы компании за определённый период и является основой для расчета рентабельности.

Рентабельность – относительный показатель, который указывает на степень эффективного использования ресурсов организации. Уровень рентабельности отдельных сегментов бизнеса организации является одним из факторов формирования ее прибыли. Анализ рентабельности позволяет принимать управленческие решения и своевременно выявлять проблемы в экономической деятельности. Рентабельность организаций, как один из показателей, формируется под влиянием множества факторов, которые варьируются в зависимости от сферы деятельности, специфики затрат, требований рынка и прочих условий.

Так, в сельскохозяйственной сфере к фактору, который является специфическим, стоит отнести сезонность производства. Этот фактор связан с длительным циклом производства, что обуславливает задержку получения дохода и требует значительных оборотных средств в конкретный момент деятельности. В данном случае, у сельхозпредприятия увеличиваются издержки в связи с оплатой труда, покупкой ресурсов, содержанием техники, и в результате снижается общая рентабельность. Климатические условия (количество осадков, заморозки, солнечная активность) оказывают влияние на финансовые результаты, и как следствие на рентабельность. Данный фактор характеризуется высокой степенью неопределенности, что усложняет прогнозирование доходов организации.

В сфере, связанной с нефтедобычей и переработкой специфических факторов можно выделить несколько. Например, высокая стоимость капитальных затрат на бурение скважин, установку оборудования и транспортировку нефти оказывает существенное влияние на общие расходы. Операционные издержки, включая затраты на ремонт и обслуживание оборудования также влияют на уровень прибыли. Еще одним фактором, который является специфическим для отрасли, является колебание мировых цен на нефть. Цены на мировом рынке зависят от политической ситуации в стране–производителе, глобальных кризисов. Рост стоимости нефти положительно повлияет на финансовый результат компании, а снижение негативно скажется на уровне прибыли. Для компаний, у которых выручка формируется в иностранной валюте, а часть затрат в национальной, изменение курса валют повлияет на финансовый результат и рентабельность.

Металлургическое производство характеризуется высоким энергопотреблением, поэтому затраты на электроэнергию, природный газ и прочие энергоносители составляют значительную часть в себестоимости, что влияет на рентабельность. Кроме того, для данной сферы характерны экологические требования и издержки. Ужесточение норм в области экологии требует от предприятий больших инвестиций в очистные сооружения, модернизацию оборудования и уплату экологических сборов, что приводит к увеличению затрат.

На рентабельность в машиностроении оказывают влияние инвестиции в исследования и внедрение инноваций, что является важной составляющей для создания конкурентоспособной продукции (современные станки, оборудование, транспортные средства). Если новшества успешны, то это способствует повышению маржинальности продукции, а отставание в технологиях приведет к потере доли рынка и снижению рентабельности. Помимо инвестиций, рентабельность таких предприятий зависит от волатильности цен на сырье и комплектующие, поскольку они составляют значительную долю себестоимости продукции.

Рентабельность предприятий, занятых в строительной сфере, зависит от уровня цен на качественные строительные материалы, которые составляют значительную долю в себестоимости проекта. Кроме этого, данная отрасль жестко регулируется государством. Необходимость получения компаниями многочисленных разрешений, лицензий и проведения экспертиз, а также изменения в нормах градостроительства требует увеличения сроков и издержек, что способствует уменьшению рентабельности.

IT-сектор характеризуется быстрым внедрением новых технологий, что заставляет компании ускорять вывод продуктов на рынок. Отставание от конкурентов может привести к убыткам и потере доли на рынке, поэтому для поддержания уникальности разработок требуются большие инвестиции в оригинальные идеи, что становится залогом для увеличения прибыли, и как следствие рентабельности. Однако период разработки новых продуктов и исследования технологий сопровождается временным снижением прибыльности компании. Основным активом в IT-сфере является высококвалифицированный персонал. Затраты на привлечение и удержание специалистов составляют основную долю операционных расходов, поэтому рыночная конкуренция по внедрению опытных сотрудников влияет на рентабельность.

Таким образом, каждый экономический фактор в рамках конкретной сферы деятельности и типа предприятий требует индивидуального подхода для решения возникающих проблем. И как вывод, регулярный анализ специфических факторов, которые влияют на показатели рентабельности, позволяет компаниям своевременно корректировать свою стратегию и оптимизировать деятельность.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаева Т.А.**

**Боев Д.М., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Использование методов факторного анализа для оценки компонентов экономического потенциала**

В условиях нарастающей изменчивости глобальных рынков и ускорения технологических изменений, точная и многомерная оценка экономического потенциала организации становится критически важной задачей для обеспечения ее устойчивого развития и конкурентного преимущества. Экономический потенциал организации понимается как интегративная способность, основанная на синергии ее ресурсов, компетенций и динамических возможностей, реализуемая в стратегической перспективе.

Целью данной статьи является разработка организационного подхода к оценке компонентов экономического потенциала организации на основе методов факторного анализа, позволяющего перейти от анализа разрозненных индикаторов к идентификации системообразующих латентных факторов.

Экономический потенциал организации представляет собой сложную, многомерную латентную категорию, не поддающуюся прямому измерению. В его структуре традиционно выделяются ресурсный, производственный, интеллектуальный, инновационный и управленческий компоненты. Однако их взаимосвязи и относительная значимость носят скрытый, опосредованный характер. Факторный анализ, как метод многомерной статистики, позволяет проверить теоретические предположения о структуре этого потенциала, редуцировав множество наблюдаемых переменных (манифестных показателей) к ограниченному числу латентных факторов.

Теоретической основой для выбора наблюдаемых переменных служат современные концепции стратегического управления: ресурсный подход, теория динамических способностей и интеллектуальный капитал. Процедура факторного анализа при оценке экономического потенциала организации включает несколько организационных этапов.

1. Формирование системы манифестных показателей. На основе теоретического анализа формируется пул первичных индикаторов, охватывающих все предполагаемые аспекты потенциала. Это могут быть: финансовые показатели (ROA, ROS, коэффициент финансовой устойчивости); операционные показатели (производительность труда, фондоотдача, доля новой продукции в выручке; показатели, характеризующие инновационные и интеллектуальные результаты деятельности (затраты на НИОКР, процент от выручки, количество патентов, индекс оборота знаний); человеческий капитал (индекс удовлетворенности персонала, доля сотрудников с высшим образованием в совокупной численности сотрудников организации, затраты

на обучение и повышение квалификации сотрудников); рыночные показатели (доля рынка, индекс потребительской лояльности (NPS), сила бренда).

2. Проверка пригодности данных для выбранной методики анализа. Используется критерий Кайзера–Мейера–Олкина и тест сферичности Бартлетта для подтверждения наличия значимых корреляций между переменными, что является необходимым условием для применения факторного анализа.

3. Извлечение и вращение факторов. Для извлечения факторов применяется метод главных компонент или метод главных факторов. Проводится для достижения «простой структуры», при которой каждая переменная имеет высокую нагрузку только на один фактор, что облегчает их содержательную интерпретацию.

4. Интерпретация латентных факторов. Выделенные факторы идентифицируются как системные компоненты экономического потенциала организации. Например, фактор, объединяющий высокие нагрузки на показатели R&D (исследований и разработок), числа патентов и доли новой продукции, может быть интерпретирован как «Инновационно–технологический потенциал». Фактор, коррелирующий с лояльностью персонала, квалификацией и затратами на обучение, – как «Потенциал человеческого капитала».

В результате последовательного применения предложенных этапов верифицирована теоретическая модель, в которой экономический потенциал организации структурируется вокруг следующих компонентов:

1. Операционно–финансовый потенциал отражает эффективность использования ресурсов и текущую финансовую устойчивость.

2. Стратегический инновационный потенциал определяет способность компании к созданию и коммерциализации нововведений.

3. Интеллектуальный и кадровый потенциал воплощает ценность нематериальных активов, включая человеческий капитал, организационную культуру и системы управления знаниями.

4. Рыночно–брендовый потенциал характеризует позицию хозяйствующего субъекта на рынке, силу клиентских отношений и устойчивость бизнес–модели.

Применение факторного анализа для оценки экономического потенциала организации способствует развитию организационного аппарата в области стратегического управления, что расширяет теорию и практику финансового управления, позволяет диагностировать текущее состояние потенциала, выявлять скрытые взаимосвязи между его элементами, что является ключом к управлению синергетическими эффектами.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Коробейникова Л.С.**

**Докучаева А.В., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

### **Влияние показателей ликвидности на финансовую устойчивость организаций разных отраслей**

Анализ ликвидности служит важным фактором в определении финансовой устойчивости различных организаций. Ключевым аспектом здесь является способность активов быстро и с минимальными потерями (то есть по цене ближе к рыночной) превращаться в денежные средства. Таким образом, без поддержания достаточной ликвидности активов достижение устойчивого развития организации не возможно.

Ликвидность имеет большое влияние на финансовую устойчивость, глубина влияния зависит от специфики отрасли, в которой функционирует организация. Например, если рассматривать оптовую и розничную торговлю, то в данной отрасли большую долю занимают оборотные активы, в которых быстрореализуемые товарные запасы и дебиторская задолженность имеют наибольший удельный вес. Как правило, торговле присущи высокая оборачиваемость, значительная доля заемных средств. Следовательно, низкая ликвидность в такой ситуации будет означать проблемы с платежеспособностью.

В торговле наиболее важен коэффициент быстрой ликвидности, так как он показывает способность погасить срочные обязательства за счет денежных средств и дебиторской задолженности. Показатель абсолютной ликвидности может быть ниже нормативного значения, так как свободные денежные средства находятся в обороте. Платежеспособность и финансовая устойчивость отрасли зависит от способности организации поддерживать цикл «деньги–товар–деньги», не накапливая неликвидные запасы.

В промышленности также имеются свои особенности, здесь можно говорить о значительном влиянии ликвидности. В данной сфере преобладает высокая доля основных средств, большие объемы материалов, готовой продукции и незавершенного производства. Поэтому нормален более высокий уровень запасов и более низкий коэффициент быстрой ликвидности по сравнению с торговлей. Проблемой является не сам объем запасов, а их оборачиваемость и операционный цикл. Финансовая устойчивость будет достигаться за счет управления производственным циклом и дебиторской задолженностью.

Строительная отрасль отличается большими объемами незавершенного производства и внеоборотными активами, то есть наименее ликвидными активами. В строительстве денежные потоки крайне неравномерны. Крупные платежи поставщикам материалов, субподрядчикам и оплата по заемным средствам идут постоянно, а поступления от заказчиков часто привязаны к этапам работ. Компания может быть формально прибыльной, но

испытывать дефицит денежных средств. Низкая ликвидность приводит к просрочкам по зарплате, платежам поставщикам и кредитам, что может привести к банкротству. Коэффициент абсолютной ликвидности в строительной отрасли должен быть выше, чем в других отраслях, чтобы покрывать операционные расходы.

В сельском хозяйстве ярко выраженная сезонность определяет структуру активов. В периоды посевных работ и закупок ресурсов объем запасов и затрат достигает пика, тогда как денежные средства сокращаются до минимума. После уборки урожая ситуация меняется: запасы уменьшаются, а денежные потоки возрастают. Ликвидность напрямую зависит от этапов сельскохозяйственного цикла. Важно формировать достаточный резерв ликвидных средств в фазу реализации продукции, чтобы обеспечить финансирование последующих посевных кампаний и покрытие операционных расходов в межсезонье. Оценка ликвидности должна носить динамический характер и учитывать стадии производственного цикла. Статические показатели на конкретную дату могут не отражать реальное положение дел.

Таким образом, оптимальный уровень ликвидности определяется спецификой отрасли. Охарактеризуем влияние норматива значений в таблице 1.

Таблица 1. Таблица нормативов ликвидности по отраслям

Отрасль	Показатель	Среднеотраслевой ориентир	Отклонение от нормы
Торговля	Коэффициент быстрой ликвидности	0.7–1.0	<0.7 риск срыва платежей поставщикам >1 возможен избыток средств, которые можно вложить в рост
Промышленность	Коэффициент текущей ликвидности	1.5–2.2	<1.5 высокий риск (зависимость от кредиторов) >2.2 излишние запасы или неэффективное управление
Строительство	Коэффициент текущей ликвидности	1.1–1.6	<1.1 критический риск >1.6 недостаточное использование заемных средств для роста
Сельское хозяйство	Коэффициент текущей ликвидности	1.8–2.5	<1.8 риск нехватки средств >2.5 неэффективная политика управления

Финансовая устойчивость компании зависит не от общепринятых показателей ликвидности, а от того, насколько ее платежеспособность соответствует особенностям операционного цикла и отраслевым рискам.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Купрюшина О.М.**

**Дуреева Е.Ю., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

### **Содержание анализа финансового состояния организации**

Анализ финансового состояния организации является важной частью управления ее деятельностью. Он позволяет оценить способность организации финансировать свою деятельность, сохранять платежеспособность и поддерживать инвестиционную привлекательность. В условиях нестабильной экономической ситуации такая оценка позволяет вовремя выявить проблемы и оперативно принять необходимые меры.

Кроме того, такой анализ необходим основным группам стейкхолдеров экономического субъекта – налоговым органам для оценки рисков, связанных с деятельностью налогоплательщика, кредитным организациям для вынесения суждения о платежеспособности должника, бизнес–партнерам и партнерам по социальным проектам для оценки перспектив такого партнерства, инвесторам для принятия решений о вложении средств в этот бизнес и проч.

Целью анализа финансового состояния является получение объективной и обоснованной его оценки, выявление его изменений, определение факторов, влияющих на эти изменения, а также прогнозирование основных тенденций развития организации.

Для достижения данной цели решается ряд задач:

- обзор бухгалтерской отчетности;
- оценка динамики активов;
- оценка динамики собственного и заемного капиталов;
- анализ финансовой устойчивости организации;
- анализ ее платежеспособности;
- анализ прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по улучшению финансово–хозяйственной деятельности организации.

Содержание анализа финансового состояния организации может меняться в зависимости от отраслевой специфики, масштабов бизнеса и этапа жизненного цикла. Так, отрасль, в которой функционирует организация, определяет специфику показателей. Например, для производственных компаний основной акцент делается на эффективности использования активов, обеспеченности запасов источниками финансирования, анализе себестоимости и операционной прибыли.

В свою очередь, масштаб деятельности организации влияет на глубину и детализацию анализа. Для малого бизнеса анализ может быть менее детализированным. Основной акцент идет на оценку платежеспособности и рентабельности. Для крупного бизнеса требуется более комплексная

оценка, включающая анализ инвестиционной привлекательности, финансовой устойчивости, рисков в целом по экономическому субъекту, а также по сегментам его деятельности.

Этап жизненного цикла предприятия влияет на приоритеты анализа. На ранних стадиях развития важны оценка достаточности начального капитала, точки безубыточности и структуры затрат, тогда как в период стабильности акцент делается на прибыльности и эффективности использования ресурсов.

К методам финансового анализа можно отнести: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; сравнительный (пространственный) анализ; метод финансовых коэффициентов; факторный анализ.

Горизонтальный анализ заключается в сравнении каждой позиции отчетности с аналогичными показателями предыдущих периодов. Позволяет определить абсолютные и относительные отклонения статей отчетности и выявить тенденции их изменения.

Вертикальный анализ заключается в расчете удельного веса отдельных статей в общем итоге. Позволяет проанализировать структуру активов, пассивов, доходов и расходов и увидеть произошедшие в ней изменения.

Сравнительный анализ заключается в сопоставлении показателей данной организации с внутрихозяйственными данными или с показателями конкурентов.

Метод финансовых коэффициентов заключается в расчете относительных показателей как отношений данных бухгалтерской отчетности. Показывает, как показатели влияют друг на друга.

Факторный анализ заключается в изучении влияния отдельных факторов на результирующий показатель. Может быть, как прямым (анализ), так и обратным (синтез). При прямом способе анализа результирующий показатель разделяется на составные части, а при обратных отдельных элементах соединяются в общий результирующий показатель.

Основным источником исходных данных для проведения такого анализа на сегодняшний день остается бухгалтерская (финансовая) отчетность экономического субъекта. Независимая оценка пригодности отчетности для целей принятия экономических решений содержится в аудиторском заключении.

Устойчивое финансовое состояние позволяет предприятию стабильно работать, своевременно выполнять финансовые обязательства, сохранять привлекательность для инвесторов и развиваться. При ухудшении финансового положения снижается платежеспособность, растут долги, уменьшается прибыль и падает интерес инвесторов, что со временем приводит к снижению конкурентоспособности и может вызвать банкротство.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.**

**Жерноклеева А.А., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

### **Цифровизация учетно–аналитических процессов управления расчетами с дебиторами и кредиторами**

В условиях стремительного развития информационных технологий цифровизация учетно–аналитических процессов становится необходимым условием конкурентоспособности современных организаций. Особую актуальность приобретает автоматизация управления расчетами с дебиторами и кредиторами, поскольку от эффективности этих процессов напрямую зависят финансовая устойчивость предприятия, его ликвидность и платежеспособность.

Цифровая трансформация учетно–аналитического обеспечения управления расчетами представляет собой комплексный процесс внедрения современных информационных систем, искусственного интеллекта, технологий больших данных и облачных сервисов для автоматизации учета, анализа и контроля дебиторской и кредиторской задолженности. По данным исследований, компании, внедрившие цифровые решения в управление расчетами, фиксируют сокращение времени обработки документов на 70–85%, а также значительное повышение точности и прозрачности финансовой информации.

Ключевым направлением цифровизации является автоматизация первичного учета расчетов. Современные системы на базе искусственного интеллекта и технологий оптического распознавания символов позволяют автоматически извлекать данные из счетов–фактур, актов выполненных работ, платежных поручений, минимизируя ручной ввод информации и риск ошибок. Интеграция с банковскими системами обеспечивает автоматическую сверку платежей и формирование проводок в режиме реального времени.

Особое значение имеет внедрение аналитических инструментов для оценки качества дебиторской задолженности. Цифровые платформы позволяют проводить многофакторный анализ платежеспособности контрагентов на основе исторических данных об оплатах, финансовых показателей, кредитных рейтингов и внешних источников информации. Применение методов машинного обучения, включая алгоритмы логистической регрессии, деревьев решений и нейронных сетей, дает возможность прогнозировать риски неплатежей с высокой степенью точности, рассчитывать вероятность просрочки для каждого дебитора и автоматически присваивать скоринговые баллы. Системы автоматически формируют резервы по сомнительным долгам в соответствии с требованиями законодательства, учитывая сроки возникновения задолженности и финансовое состояние контрагентов. Инструменты

бизнес–аналитики обеспечивают визуализацию структуры задолженности через интерактивные дашборды, позволяют анализировать динамику оборачиваемости дебиторской задолженности, отслеживать просроченные платежи в разрезе контрагентов, договоров, периодов и регионов. «Методика углубленного исследования данных позволяет осуществлять переход от сводных обобщенных показателей к исходным учетным документам, что способствует ускорению процесса принятия решений и повышению их аргументированности».

«Цифровизация процессов контроля расчетов предполагает автоматизацию сверок с контрагентами, формирование электронных актов сверки взаиморасчетов, использование электронного документооборота. Современные системы позволяют отслеживать критические отклонения от установленных нормативов, автоматически формировать уведомления о приближении сроков оплаты, контролировать соблюдение договорных условий и лимитов задолженности».

«Внедрение технологий искусственного интеллекта открывает новые возможности для предиктивной аналитики. Нейросетевые модели способны прогнозировать вероятность возникновения просроченной задолженности, оптимальные сроки и условия предоставления отсрочки платежа, наиболее эффективные методы взыскания долгов». Интеллектуальные системы анализируют поведенческие паттерны контрагентов, выявляют аномалии в платежной дисциплине, формируют персонализированные стратегии работы с дебиторами.

Облачные технологии обеспечивают доступность учетно–аналитической информации для всех заинтересованных пользователей независимо от их местоположения, упрощают взаимодействие между подразделениями, филиалами, контрагентами. Интеграция с налоговыми органами через системы электронной отчетности повышает прозрачность расчетов и снижает налоговые риски.

Несмотря на очевидные преимущества, цифровизация сопряжена с определенными вызовами: высокие первоначальные инвестиции, необходимость обучения персонала, риски кибербезопасности, сложность интеграции различных информационных систем. Однако долгосрочные выгоды – повышение скорости и качества принятия управленческих решений, снижение операционных издержек, улучшение финансовых показателей – делают цифровую трансформацию стратегически необходимой для устойчивого развития бизнеса.

Таким образом, цифровизация учетно–аналитических процессов управления расчетами с контрагентами является ключевым фактором повышения эффективности финансового менеджмента современных организаций и требует комплексного, системного подхода к внедрению инновационных технологий.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Светашова Ю.В.**

**Журавлёва У.С., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Этапы анализа финансового состояния организации**

В условиях значительных изменений в социально–экономической и политической обстановке, быстрого прогресса в информационных технологиях для достижения устойчивого развития и сохранения конкурентоспособности организации необходимо регулярно проводить анализ финансового состояния. В научной литературе существует множество подходов к структурированию данного процесса, каждый из которых имеет содержательные особенности.

В. И. Орехов, К. В. Балдин и Т. Р. Орехова в диагностике финансового состояния предприятия выделили анализ и оценку его имущественного положения, анализ ликвидности и платежеспособности, оценку финансовой устойчивости.

Е. П. Жарковская предложила следующие этапы проведения анализа финансового состояния экономического субъекта:

- горизонтальный (трендовый) анализ баланса организации;
- вертикальный анализ баланса;
- оценка ликвидности организации;
- оценка обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования;
- оценка финансовой устойчивости;
- оценка экономической эффективности деятельности организации;
- оценка использования ресурсов организации;
- оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности;
- диагностика наличия (отсутствия) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства;
- оценка вероятности банкротства организации.

Е. С. Стоянова особое внимание уделила операционному анализу, называемому также анализом «издержки – объем – прибыль».

И. Т. Балабанов предложил проводить анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта в следующей последовательности:

- анализ доходности (рентабельности);
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ кредитоспособности;
- анализ использования капитала;
- анализ уровня самофинансирования;
- анализ чистой прибыли, рентабельности.

Анализ денежных потоков как составную часть анализа финансового положения экономического субъекта рекомендовали А. Д. Шеремет,

Г. В. Савицкая, Д. А. Ендовицкий, Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева, В. И. Бариленко, Л. К. Плотникова, С. И. Кузнецов, Р. В. Скачкова, В. В. Плотникова, В. В. Бочаров, И. А. Жулега.

Анализ рыночной позиции при оценке финансового состояния листинговых компаний предложили проводить А. Д. Шеремет, Г. В. Савицкая, В. В. Бочаров.

А. Д. Шеремет также рекомендовал осуществлять в рамках анализа финансового состояния предприятий их комплексную рейтинговую оценку. Составными элементами методики комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия являются:

- сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период времени;
- обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия, расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- классификация (ранжирование) предприятия по рейтингу.

В основе расчета итоговых характеристик рейтинговой оценки находится сопоставление финансовых метрик компаний с относительным идеальным предприятием, обладающим оптимальными показателями.

Несмотря на многообразие подходов, в большинстве методик можно выделить следующие основные организационные этапы анализа финансового состояния:

- подготовка и сбор информации;
- предварительная (общая) оценка финансового положения;
- расчет и интерпретация финансовых коэффициентов;
- углубленный (факторный, трендовый, сравнительный) анализ;
- диагностика рисков и выявление резервов;
- формулирование выводов и управленческих рекомендаций.

Типовыми содержательными элементами такого анализа являются обзорный анализ изменения активов, пассивов, доходов, расходов и финансовых результатов для общего ознакомления с основными чертами динамики финансового состояния; анализ источников финансирования деятельности; анализ платежеспособности; анализ деловой активности; анализ финансовых результатов и рентабельности.

Анализ финансового состояния организации – это системный, многоэтапный процесс оценки ее финансового положения, эффективности, устойчивости и рисков. Выбор конкретной методики зависит от целей анализа (управленческий, инвестиционный, аудиторский), масштаба организации и доступности данных. Грамотное применение научно обоснованных методик позволяет организациям не только сохранить устойчивость, но и уверенно развиваться в современных экономических условиях.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.**

**Завьялова В.А., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Финансовая стабильность фирмы: вызовы в управлении собственным и заемным капиталом**

В современных условиях высокой нестабильности финансовых рынков, геополитической неопределенности и ужесточения конкуренции проблема обеспечения финансовой устойчивости выходит на первый план в системе корпоративного управления. Как справедливо отмечает А.Д. Шеремет, финансовая устойчивость является комплексным понятием, отражающим такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие способно обеспечивать бесперебойный процесс хозяйственной деятельности и расширенного воспроизводства. Центральное место в механизме обеспечения этой устойчивости занимает управление структурой капитала, под которой понимается соотношение собственных и заемных источников финансирования.

Классические теории структуры капитала формируют фундамент для понимания проблемы. Однако, как подчеркивает В.В. Ковалев, в чистом виде эти теории неприменимы в практике российского финансового менеджмента в силу несовершенства рынков капитала, информационной асимметрии и специфики институциональной среды.

В контексте финансовой устойчивости ключевым показателем является эффект финансового левериджа (ЭФЛ), который рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФЛ} = (1 - C_{\text{нп}}) * (R_a - C_{\text{зк}}) * \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}$$

где  $C_{\text{нп}}$  – ставка налога на прибыль;  $R_a$  – экономическая рентабельность активов;  $C_{\text{зк}}$  – средняя расчетная ставка процента по заемному капиталу; ЗК – заемный капитал; СК – собственный капитал.

Положительный эффект ( $R_a > C_{\text{зк}}$ ) демонстрирует эффективность использования заемного капитала для повышения рентабельности собственных средств. Однако, как предупреждает Г.В. Савицкая, неконтролируемое увеличение плеча левериджа многократно повышает финансовые риски и снижает потенциальную устойчивость предприятия перед лицом шоков.

Методологической основой оптимизации служит концепция средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Целевая структура капитала теоретически соответствует точке минимума WACC. Средневзвешенная стоимость капитала рассчитывается по формуле:

$$\text{WACC} = k_d * (1 - C_{\text{нп}}) * \omega_d + k_e * \omega_e$$

где  $k_d$  – стоимость заемного капитала до налогообложения;  $k_e$  – стоимость собственного капитала;  $\omega_d$  – доля заемного капитала в общей структуре;  $\omega_e$  – доля собственного капитала в общей структуре.

На практике же, как доказывает Д.А. Ендовицкий, определение этой точки сопряжено с серьезными трудностями: сложность оценки стоимости собственного капитала, нестабильность условий привлечения заемных средств, изменчивость макроэкономической конъюнктуры.

Анализ современной практики позволяет выявить ряд системных проблем:

1. Проблема количественной оценки и учета нефинансовых факторов. Традиционные модели оптимизации оперируют преимущественно количественными показателями. Однако, вслед за А.Д. Шереметом, необходимо признать, что на решение о структуре капитала влияют и качественные факторы.

2. Статичность/динамичность моделей. Большинство применяемых на практике моделей носят статистический характер. В.В. Ковалев акцентирует внимание на том, что в динамической среде целевая структура капитала должна быть не точкой, а «коридором» значений.

3. Проблема адекватной диагностики финансовой устойчивости. Оптимизация структуры капитала бессмысленна без корректной оценки влияния на финансовую устойчивость.

Современные подходы к оптимизации и управлению финансовой устойчивостью:

1. Разработка сценарных моделей. Вместо поиска единственно верной структуры капитала целесообразно моделировать ее изменение при различных сценариях. Это позволяет оценить запас финансовой прочности.

2. Использование интегральных показателей. Следуя рекомендациям А.Д. Шеремета и Г.В. Савицкой, оценку финансовой устойчивости следует основывать на системе взаимосвязанных показателей. Например, интегральный показатель финансовой устойчивости можно рассчитать как средневзвешенное значение нормализованных коэффициентов из таблицы 2.

3. Внедрение риск-ориентированного управления. Управление структурой капитала должно быть неотъемлемой частью системы риск-менеджмента. Необходимо количественно оценивать потери финансовой устойчивости.

Оптимизация структуры капитала представляет собой не столько математическую задачу по нахождению минимума WACC, сколько сложный, многокритериальный и динамический процесс стратегического управления. Его успешная реализация напрямую определяет уровень финансовой устойчивости предприятия.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Гусева Л.И.**

**Калашникова Е.Д., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Различия между выполнением плана и реализацией стратегий развития**

В управлении любой организации важным аспектом является правильное понимание и реализация как стратегических целей, так и оперативных планов. Хотя эти понятия тесно связаны и дополняют друг друга, между ними существуют существенные различия, которые важно учитывать для эффективного достижения поставленных задач.

Различие между выполнением плана и стратегии заключается в их основном назначении и масштабах. Стратегия представляет собой долгосрочное общее направление развития организации или проекта, в которой формулируются главные цели, принципы и методы достижения успеха. Она задаёт общие ориентиры и отвечает на вопросы «что» и «почему», помогая определить долгосрочную позицию на рынке, конкурентные преимущества и пути развития. В отличие от стратегии, план — это конкретный набор действий, расписанных по шагам, с установлением сроков и ресурсов, необходимых для достижения конкретных краткосрочных целей. План предназначен для реализации стратегических решений и фокусируется на оперативных задачах, способных привести к выполнению стратегической цели.

Рассмотрим методы и механизмы реализации стратегии более детально. Механизм реализации стратегии — это совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, с помощью которых осуществляется реализация стратегии инновационного развития.

Основные методы внедрения стратегии развития: 1) вовлечение персонала. К сожалению, многие сотрудники являются противниками изменений и не готовы к переходу к новой стратегии. Однако есть и те, кто активно поддерживают нововведения и могут использовать свой энтузиазм для привлечения первых. Важно объяснить всем сотрудникам этапы внедрения стратегии, а также представить меры дополнительного стимулирования персонала; 2) разработка системы показателей; 3) внедрение бизнес-процессов управления реализацией стратегии. Необходимо иметь конкретный план мероприятий и анализировать его выполнение по всем показателям; 4) управление бизнес-процессами через систему новых информационных технологий для повышения эффективности внедрения стратегии развития и контроля за ее проведением; 5) регулярный мониторинг и корректировка стратегии. В условиях постоянно развивающегося рынка необходимо активно реагировать на его изменения и корректировать стратегию с учетом новых потребностей рынка.

Для реализации выбранных ей стратегий организация должна соответствовать структуре, скорректированной с учетом новой стратегии.

Организационный механизм стратегического управления – совокупность организационно–структурных механизмов, которые функционируют в долгосрочной перспективе, в условиях меняющегося и нестабильного рынка. С целью построения организационного механизма выделяются четыре основных составляющих: структурные механизмы, соответствующие обновленной структуре организации, организация планирования и управления является одной из главных задач стратегического управления, контроль на всех стадиях реализации стратегии, стандарты управления и производственных процессов.

Это дает возможность создать единую нормативную организационно–техническую основу, обеспечивать нормы и стандарты качества, улучшать существующие условия труда и внедрять новые технологии.

Экономический механизм реализации стратегии развития организации должен быть основан на расчетах потребности предприятия в собственных и привлеченных финансовых ресурсах для достижения целей стратегии.

Выделяют следующие элементы экономического механизма реализации стратегий развития:

- s механизм ценообразования и конкуренции базируется на результатах оценки возможных рынков сбыта, учитывая предполагаемые конкурентные стратегии продавцов и покупателей, а также воздействия факторов внешней среды,

- s механизм финансирования инвестиций в производство включает накопление амортизации, реинвестирование нераспределенной прибыли, а также использование учредительских взносов. Этот механизм формируется при осуществлении предпринимательских стратегий, а его эффективность зависит от того, насколько успешно достигаются цели и решаются основные задачи на каждом этапе, изложенных в бизнес–плане,

- s механизм государственного регулирования развития организации может быть направлен на поощрение инвестиционной и деловой активности,

- s механизм регулирования заемных средств с целью обеспечения эффективной реализации стратегических программ организации.

Процесс реализации стратегии сильно отличается от процесса выполнения долгосрочного плана. Во–первых, процесс предполагает творческие действия, которые в обязательном порядке предполагают анализ результатов, а также корректировку при необходимости. Вторым существенным отличием является то, что на этапе реализации стратегии происходит создание важных условий осуществления как данной реализуемой стратегии, так и всех будущих.

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

**Калугина А.А., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Особенности комплексной оценки эффективности деятельности предприятия жилищно–коммунальной сферы**

Основная цель любой коммерческой организации – это получение прибыли. К таким организациям мы относим, как ни странно, и публичные предприятия, которые создаются для обеспечения нормальной работы жилищно–коммунальной сферы. Следовательно, унитарные предприятия в осуществлении своей деятельности имеют не только коммерческий, но и социальный интерес. Иными словами, наряду с получением прибыли предприятия должны приносить пользу обществу (очищать автомобильные дороги, поддерживать стабильное электроснабжение и так далее).

Таким образом, при комплексной оценке эффективности деятельности предприятия жилищно–коммунальной сферы мы должны учитывать два основных аспекта: социальную и экономическую эффективность. Однозначного мнения о содержании этих понятий современной наукой не выработано. В. В. Лукьянова и О. В. Рудакова рассматривают социальную эффективность, как вклад системы государственного управления в качественное развитие общества как объекта управления, качество функционирования аппарата государственного управления и особенностей организации процесса управления. При этом многие отмечают, что социальная эффективность может быть как внутренней (польза для трудового коллектива), так и внешней (польза для общества).

Что же касается экономической эффективности, то современный экономический словарь дает ей следующее определение: «результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризующая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата; достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости».

С нашей точки зрения, для публичного унитарного предприятия оба этих компонента эффективности деятельности одинаково важны, ведь цель создания таких предприятий – это обеспечение реализации социальных функций государства, но если предприятие будет постоянно требовать бюджетного субсидирования, не получая прибыли, оно не сможет удовлетворять потребности населения.

Если говорить об оценке экономической эффективности деятельности организации, наукой давно выработаны различные подходы, критерии и конкретные количественные показатели. Например, оценка эффективности использования основных средств путем определения фондоемкости, фондо-

отдачи и фондовооруженности; оценка эффективности использования трудовых ресурсов посредством определения производительности труда и трудоемкости; конечно, оценка рентабельности активов, капитала, продаж, производства и так далее.

Переходя к оценке социальной эффективности, обратимся к А. Г. Расказову, который считает, что для этих целей корректно использование таких критериев оценки, как удовлетворенность уровнем оплаты труда, условиями работы (для персонала); удовлетворенность качеством продукции, величиной цены, безопасностью продукции (для потребителя); удовлетворенность уровнем занятости, условиями охраны окружающей среды (для государственных и общественных организаций) и так далее.

Покажем порядок оценки экономической социальной эффективности предприятия ЖКХ на примере Муниципального казенного предприятия «Горожанское водоканализационное хозяйство» (МКП «ГВХ») по итогам его деятельности в 2023 и 2024 годах.

Таблица 1. Исходные данные и значения показателей

Показатели	2023 год	2024 год	Абсолютное отклонение, +, –	Темп роста, %
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	– 79	2 936	3 015	3 716,5
Внеоборотные активы, тыс. руб.	21 757	32 423	10 666	149
Среднесписочная численность работников, чел.	2	7	5	350
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	47	43,6	– 3,4	92
Фондовооруженность, тыс. руб.	7 252,33	4 631,85	– 2 620,48	63
Своевременная выплата зарплаты, у.е.	1	1	–	–
Сохранение штатной численности, чел.	3	3	–	–
Закрепленные нарушения сроков ликвидации аварий на сетях водоснабжения, шт.	–	–	–	–

Фондовооруженность в 2024 году по сравнению с 2023 годом уменьшилась на 37 %. Однако это связано с приростом среднесписочной численности на 350 % при сравнительно низком приросте стоимости основных средств – 49 %. Несмотря на это, организации удалось получить прибыль, что говорит о положительном экономическом эффекте деятельности.

Социальную эффективность мы можем оценить посредством показателей, включенных в соглашение о предоставлении субсидии МКП «ГВХ» в 2024 году: это своевременная выплата заработной платы, сохранение штатной численности и отсутствие нарушений при устранении аварий на сетях водоснабжения. Здесь мы также видим стабильно благоприятные результаты. Исходя из изложенного, эффективность деятельности МКП «ГВХ» в 2023–2023 годах в целом можно оценить положительно.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.**

**Каляпина М.А., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Влияние цифровизации на повышение конкурентоспособности организаций строительной отрасли**

В современной экономике важным фактором повышения конкурентоспособности является внедрение цифровых решений практически на каждом этапе финансово-хозяйственной деятельности организации. В строительной отрасли цифровизация в основном применяется для методов проектирования, строительства и управления проектами. В 2024 году объем российского рынка программного обеспечения для строительных проектов составил 6,4 млрд руб., из которых 70% заняли отечественные разработки.

В среднем застройщики направляют 1% выручки на разработку и внедрение цифровых решений. Низкий процент вложений связан с недостатком высококвалифицированных специалистов и сложностями организации процессов. По прогнозам аналитиков к 2028 году доля программного обеспечения для управления строительством превысит 8 млрд руб., при этом объем рынка цифровизации строительной отрасли вырастет в четыре раза.

Внедрение цифровых решений позволяет организациям сократить затраты от сметной стоимости до 8–10%, время строительства — на 10–20%, риски срыва сроков на 50% и примерно на 30% затраты на бизнес-процессы.

Главной целью внедрения цифровых решений является повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности застройщика.

С 2024 года использование BIM-технологий стало обязательным для застройщиков, занимающихся капитальным строительством. А с января 2025 года на эти технологии переводят всех застройщиков вне зависимости от объемов строительства. Информационное моделирование строится на единой базе данных, что позволяет контролировать процесс на всех этапах: от разработки проектной документации до ввода объекта в эксплуатацию. Технология базируется на специальных программах анализа, визуализации и управления данными об объекте, что позволяет в режиме реального времени устанавливать взаимодействие различных элементов строительства и предупреждать возможные проблемы на этапе проектирования.

Принципы BIM также предусматривают возможность объединения в одном ресурсе различных видов информации об объекте, таких как графические данные, технические характеристики и сроки, что позволяет участникам проекта иметь доступ к актуальной информации, что впоследствии повышает эффективность работы и снижает риск ошибок.

Одним из ключевых аспектов развития BIM технологий является увеличение автоматизации для сокращения времени на проектирование и сокращения количества ошибок. В перспективе планируется дополнение BIM технологий искусственным интеллектом для повышения эффективности и безопасности процессов прогнозирования проектов.

Процесс внедрения BIM-технологий предложен одному из ТОП-застройщиков Воронежской области – Группе Компаний «Домостроительный Комбинат». Для этого разработана дорожная карта, направленная организации для апробирования. Этапы внедрения представлены следующим образом:

1. Формирование бюджета потенциальных расходов: оценка затрат на внедрение программного обеспечения, приобретение дополнительного оборудования к имеющимся серверам, оплату труда сотрудников бюро проектирования.

2. Анализ текущего состояния организации: технические возможности, финансовая устойчивость, уровень профессиональной подготовки ИТ-персонала и сотрудников, владеющих компетенциями в цифровом моделировании, при их отсутствии оценка возможности проведения обучения сотрудников в данном направлении.

3. Стратегическое планирование: формулирование целей и показателей КРІ для их достижения, разработка стратегии деятельности организации на 1, 3 и 5 лет.

4. Анализ рынка BIM-технологий: изучение отечественных продуктов, проведение встреч с представителями разработчиков, проведение предпроектного обследования, тестирование демо-версий, выбор подходящей платформы.

5. Составление плана обучения сотрудников: спрос на специалистов по BIM-моделированию очень велик. Сотрудники должны уметь работать с новым программным обеспечением, цифровыми моделями и понимать принципы информационного моделирования.

6. Разработка стандартов и процедур: унификация технических и организационных аспектов.

Таким образом, внедрение BIM-технологий позволит ГК ДСК самостоятельно разрабатывать проектную документацию с учетом исполнения законодательных требований по формированию 3D-модели объекта, планируемого к реализации. Кроме того, за счет использования данной технологии будет сокращено время выполнения работ, повышена эффективность деятельности организации, а также минимизированы ошибки в проектной документации, и, следовательно, сведены к минимуму затраты на их устранение в процессе строительства.

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

**Кащеева М.В., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Особенности формирования фонда оплаты труда в бюджетных учреждениях здравоохранения в условиях современных реформ**

Фонд оплаты труда является центральным элементом системы управления бюджетным учреждением здравоохранения, непосредственно влияющим на его финансовую устойчивость, кадровый потенциал, мотивацию персонала и качество оказываемых медицинских услуг. В сфере здравоохранения формирование фонда оплаты труда сопровождается рядом особенностей, которые обусловлены нормативно–правовым регулированием, источниками финансирования, социальным характером деятельности. Эти особенности необходимо учитывать для обеспечения эффективного планирования расходов учреждения и управления трудовыми ресурсами. Нормативно–правовое регулирование формирования фонда и системы оплаты труда в бюджетных учреждениях здравоохранения характеризуется многоуровневой системой. Регулирование осуществляется на основе федеральных норм с добавлением региональных и отраслевых правовых актов. Такая многоуровневость приводит к значительной дифференциации размеров и структуры оплаты труда для одинаковых должностей в разных учреждениях и регионах, создавая неравное положение работников.

Для решения данной проблемы в отдельных регионах России (Белгородская область, Курганская область, Омская область, Оренбургская область, Тамбовская область, Якутия и Севастополь) в 2024 г. запущен пилотный проект по формированию новой системы оплаты труда. Этот проект предполагает введение на всей территории России единых для медицинских работников должностных окладов по группам должностей, а также единых перечней компенсационных и стимулирующих выплат, утвержденных на уровне правительства РФ. Это кардинально изменит текущую модель, где основные параметры фонда оплаты труда определяются на уровне медицинского учреждения в рамках его локальных нормативных актов.

В случае успешной реализации пилотного проекта и его последующего масштабирования можно ожидать снижение межрегиональной дифференциации в оплату труда медицинских работников и повышение прозрачности и предсказуемости начисления заработной платы в сфере здравоохранения. Для учреждений процесс формирования фонда оплаты труда упростится в части регулирования, но усложнится в части необходимости строгого соответствия единым требованиям. Следующая особенность формирования фонда оплаты труда в бюджетных учреждениях здравоохранения – разные источники его финансирования, что усложняет процесс планирования. Субсидия на выполнение государственного (муниципального) задания –

это базовый источник, формируемый учредителем исходя из нормированных затрат на оказание услуг в рамках задания. Часть этой субсидии, предназначенная для оплаты труда, является основой фонда оплаты труда. Средства обязательного медицинского страхования (ОМС) – это целевые средства, поступающие за оказанную медицинскую помощь в рамках программы ОМС. Они являются основным источником формирования стимулирующей части фонда оплаты труда и напрямую зависят от объема и сложности пролеченных случаев (по системе клинико–статистических групп, либо подушевого финансирования медицинской помощи). Помимо этого, учреждение вправе оказывать медицинские услуги сверх государственного задания на платной основе. Доходы от этой деятельности, за вычетом расходов на ее осуществление, могут направляться на оплату труда сотрудников медицинского учреждения.

Переход на эффективный контракт кардинально изменил подходы к формированию фонда оплаты труда. Основная цель преобразований – увязать оплату труда с достижением конкретных показателей качества и объема медицинской помощи. Структура фонда оплаты труда в рамках эффективного контракта включает в себя:

– базовую часть (гарантированную) – это должностные оклады, оклады по профессионально–квалификационным группам, компенсационные выплаты (за работу в ночное время, в выходные и праздничные дни, в особых условиях, отклоняющихся от нормальных и др.);

– стимулирующую часть – выплаты за интенсивность и высокие результаты работы, за качество оказываемой медицинской помощи, за непрерывный стаж и иные критерии, установленные в учреждении. Эта часть фонда оплаты труда является наиболее гибкой и формируется преимущественно за счет средств ОМС и доходов от оказания платных услуг.

Следует отметить, что с 1 апреля 2024 г. вступило в силу требование о минимальной доле оклада в структуре заработной платы медицинских работников не менее 50%. Параллельно действует принцип сохранения уровня заработной платы медработников не ниже уровня прошлого года с учетом индексации. Эти нормы имеют важное значение как для работников, так и для учреждений. Увеличение доли постоянной части заработной платы снижает риски доходов медицинских работников, связанные с колебаниями объемов медицинской помощи и, как следствие, переменной (стимулирующей) части фонда оплаты труда. Выявленные и охарактеризованные особенности формирования фонда оплаты труда в учреждениях здравоохранения предъявляет новые требования к управлению данными расходами, что необходимо учитывать при проведении анализа его эффективности.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Вострикова Л.А.**

**Корышева Е.А., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет



## **Новые правила признания результатов инвентаризации**



С 1 апреля 2025 года обязательным к применению стал Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 28/2023 «Инвентаризация», который прежде, начиная с 13 января 2023 года, мог применяться организациями по собственной инициативе. Этим стандартом установлены правила проведения инвентаризации для всех хозяйствующих субъектов, за исключением бюджетных организаций, которые при осуществлении инвентаризации руководствуются федеральными стандартами учета государственных финансов.

Новый документ обновил подход к процедуре инвентаризации, уточнил используемую терминологию и порядок документального оформления её результатов. Особое выделен порядок отражения выявленных различий между бухгалтерскими данными и фактическим наличием имущества и обязательств. Тем самым ФСБУ 28/2023 направлен на повышение точности бухгалтерской отчетности и унификацию методов инвентаризации в коммерческом секторе.

Основные изменения, касающиеся признания результатов инвентаризации:

1. ФСБУ 28/2023 устанавливает, что результаты инвентаризации должны быть отражены в учете на основании решения руководителя организации, принятого по представлению комиссии, ответственной за проведение инвентаризации (прежде квалификация результатов инвентаризации не требовалась).

2. Стоимость активов, включая имущественные права на результаты интеллектуальной деятельности, выявленных в излишке или неучтенных ранее, теперь относится к доходам организации (вместо прежнего отражения через финансовый результат или доходы некоммерческих структур).

3. Утрата или порча активов, не подлежащих использованию либо продаже, отражается следующим образом:

— если имеются основания для возмещения ущерба, включая намерение предъявить соответствующее требование, сумма убытков возмещается за счёт виновных или иных лиц (ранее – исключительно за счет виновных лиц);

— если оснований для возмещения нет – убытки признаются расходами организации (вместо отнесения их на финансовый результат или расходы некоммерческой организации).

4. Аналогичный порядок установлен для убытков сверх установленных норм естественной убыли. Ранее убыль в пределах нормы относилась на издержки, а сверхнормативная — за счёт виновных лиц или финансового

результата. Теперь такие операции отражаются в бухгалтерском учёте с учётом действующих стандартов и без привязки к устаревшему делению по нормам естественной убыли.

5. Если активы оказались повреждёнными, но могут быть использованы или реализованы, их стоимость корректируется на величину обесценения в соответствии с требованиями применимых стандартов бухгалтерского учета (вместо списания на виновных лиц или на финансовый результат).

6. Дебиторская задолженность и обязательства, по которым истек срок исковой давности либо взыскание невозможно, подлежат списанию в порядке, определённом соответствующими федеральными стандартами. Ранее такие суммы списывались за счёт резерва сомнительных долгов или отнеслись на финансовый результат. Теперь уточнённый порядок позволяет точнее классифицировать и отражать подобные обязательства. Различия по другим видам задолженности и налоговым активам также корректируются в соответствии с применимыми стандартами.

В результате ФСБУ 28/2023 закрепляет более детализированные правила отражения результатов инвентаризации и усиливает контроль за достоверностью бухгалтерского учёта. Новый стандарт формирует единый подход к оценке, признанию и документированию выявленных расхождений, что способствует укреплению финансовой дисциплины и повышению качества отчётности.

Переход к применению ФСБУ 28/2023 потребует пересмотра внутренних регламентов, актуализации учетной политики (учитывая, что переходные положения отсутствуют и стандарт применяется перспективно) и повышения квалификации сотрудников, занятых в процессе инвентаризации. Соблюдение новых требований обеспечит не только соответствие нормативам, но и повысит прозрачность представляемой информации.

Внедрение новых требований потребует автоматизации процессов учета и пересмотра используемых программных решений. Современные информационные системы должны обеспечивать возможность фиксации результатов инвентаризации в соответствии с едиными стандартами и формировать аналитические отчеты

Применение стандарта оказывает влияние не только на бухгалтерский, но и на управленческий учет. Актуализация данных об имуществе и обязательствах позволяет руководству оперативнее принимать решения, основанные на достоверной информации. Это особенно важно для организаций с большим объемом активов, где даже незначительные ошибки в инвентаризации могут привести к искажению финансового результата.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Фролова Н.В.**

**Котельникова Е.С., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Обеспечение финансовой устойчивости организации в условиях цифровизации экономики**

В современных условиях развитие цифровых технологий оказывает всё большее влияние на трансформацию экономических процессов. При таких обстоятельствах обеспечение финансовой устойчивости предприятия становится одной из важнейших задач для сохранения лидирующих позиций на рынке. Она является одним из ключевых признаков стабильного положения организации и зависит от изменений, происходящих в экономической среде, а также результатов деятельности компании в этой среде. Финансовая устойчивость представляет собой эффективное управление финансовыми ресурсами, при котором рост организации происходит через увеличение прибыли и капитала, а также сохранении способности своевременно выполнять финансовые обязательства. На финансовую устойчивость предприятия могут влиять различные факторы, которые принято разделять на внешние и внутренние. В данном случае важную роль играет способность быстро адаптироваться к стремительно изменяющимся условиям, так как цифровизация затрагивает практически все сферы общества: социальную, политическую, культурную. Это может обеспечить как новые возможности для развития, так и риски, связанные с цифровой средой. В данной статье будут рассмотрены вызовы, созданные этим процессом, а также меры обеспечения стабильности бизнеса в условиях постоянных изменений.

Мотивом к активной трансформации и переходу к более современным технологиям в основном стали кризисные ситуации, такие как пандемия или международные конфликты, оказавшие значительное влияние на экономику как на макроуровне, так и на микроуровне. В случае с пандемией и введенными ограничениями многим предприятиям пришлось вынужденно перейти на удаленный формат работы, а вместе с этим и применить цифровые способы ведения бизнеса. На тот момент многие также столкнулись с тем, что не были готовы совершить быстрый переход, из-за чего понесли большие потери. Другими словами, нестабильность и непредсказуемость, которые могут быть вызваны внешними либо внутренними факторами, подталкивают организации к более интенсивному внедрению цифровых технологий в финансово-хозяйственную деятельность с целью нивелировать возможное отрицательное воздействие данных факторов.

Рассмотрим основные вызовы, с которыми сталкиваются предприятия при переходе на цифровые технологии:

1. Высокие затраты на трансформацию. Для того чтобы осуществить переход, требуются большие вложения не только в развитие технологий, но

и в переквалификацию персонала. Данные затраты создают дополнительную нагрузку на бюджет и требуют тщательного управления.

2. Риск утечки данных и кибератак. Злоумышленники могут попытаться украсть данные компании, что может привести к финансовым потерям и репутационному ущербу. Для обеспечения кибербезопасности также могут понадобиться дополнительные затраты.

3. Риск потери актуальности. Быстрые темпы развития технологий также означают и то, что цифровые процессы могут устаревать в короткие сроки. Неспособность обновлять ИТ-инфраструктуру, когда это требуется, приведет к потере конкурентоспособности и снижению доходов.

Иногда возникает ложное предположение о том, что автоматизация обязательно гарантирует стабильность и повышение доходов предприятия, однако перечисленные выше риски свидетельствуют о том, что необходимо тщательно продумывать все принимаемые решения, касающиеся данного процесса. Несмотря на это, внедрение цифровых технологий также может предложить широкий спектр возможностей. Далее рассмотрим, какие действия могут обеспечить рост финансовой устойчивости организации:

1. Разделение процесса на этапы и оценка их экономического эффекта, а также предварительная подготовка или поиск персонала для работы с новыми инструментами.

2. Создание надежной системы внутреннего контроля и безопасности. Изначально следует обеспечить фундамент в виде защищенных облачных сервисов и ИТ-систем.

3. Инвестиции в программное обеспечение и внедрение систем бизнес-аналитики. В настоящее время существует множество систем контроллинга и поддержки, например, CRM-система (Customer Relationship Management или управление отношениями с клиентами), BPM-система (Business Process Management или управление бизнес-процессами), ERP-система (Enterprise Resource Planning или планирование ресурсов предприятия), а также SAP, Oracle и 1С.

Таким образом, в современных условиях для дальнейшего развития и обеспечения финансовой устойчивости, предприятиям необходимо на постоянной основе отслеживать изменения, происходящие в области цифровизации экономики. Стоит отметить, технологии со временем начинают играть более значимую роль и становятся основой для осуществления эффективного финансового управления. Умение адаптировать финансовую стратегию к вызовам цифровой экономики становится главным фактором стабильности, успеха и обеспечения роста.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаева Т.А.**

**Криворучко А.И., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Анализ причин падения чистой прибыли при росте выручки ПАО «Центрторг»**

Финансовый результат деятельности организации является ключевым индикатором эффективности ее бизнес-модели. В современных экономических условиях особенно актуален анализ ситуаций, когда положительная динамика выручки не трансформируется в рост прибыли. Такая диспропорция может свидетельствовать как о внешнем влиянии факторов, так и о проблемах в системе внутреннего управления расходами.

Целью исследования является выявление причин падения чистой прибыли ПАО «Центрторг» по итогам 2024 года и разработка рекомендаций по их устранению. Информационной базой исследования послужила бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «Центрторг» за 2023–2024 гг.

На первом этапе проведем анализ ключевых показателей Отчета о финансовых результатах (таблица 1).

Таблица 1. Основные финансовые результаты ПАО «Центрторг», тыс. руб.

Показатель	2023 г.	2024 г.	Абс. откл.	Темп прироста, %
Выручка	2 633 660	2 764 638	+130 978	+5,0
Прибыль от продаж	72 121	75 164	+3 043	+4,2
Рентабельность продаж, %	2,7	2,7	0	–
Чистая прибыль	17 589	2 338	–15 251	–86,7

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать следующие выводы. Основная деятельность компании – розничная торговля – остается стабильно эффективной. Выручка выросла на 5,0%, прибыль от продаж увеличилась на 4,2%, рентабельность продаж осталась на прежнем уровне (2,7%). Однако в то же время чистая прибыль снизилась на 86,7%, составив всего 2 338 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что причины снижения эффективности лежат в области прочей деятельности организации, не связанной с основной торговлей.

Для выявления причин сложившейся ситуации проведем анализ состава и структуры показателей, формирующих прибыль до налогообложения (таблица 2).

Таблица 2. Анализ влияния статей, формирующих прибыль до налогообложения ПАО «Центрторг», тыс. руб.

Показатель (по ОФР)	2023 г.	2024 г.	Влияние на прибыль
Прибыль от продаж	72 121	75 164	+3 043
(–) Проценты к уплате	(26 652)	(4 175)	+22 477
(+) Прочие доходы	87 936	57 412	–30 524
(–) Прочие расходы	(107 594)	(120 774)	–13 180
= Прибыль до налогообложения	25 811	7 627	–18 184

Анализ данных таблицы 2 позволяет выявить разнонаправленные тенденции. Положительное влияние оказали рост прибыли от продаж на 3 043 тыс. руб. и существенное сокращение расходов на обслуживание долга (проценты к уплате снизились на 22 477 тыс. руб. в связи с погашением кредитов). Совокупный положительный эффект от этих статей составил +25 520 тыс. руб. В то же время, негативное влияние на результат оказали снижение прочих доходов на 30 524 тыс. руб. и рост прочих расходов на 13 180 тыс. руб. Совокупное влияние негативных факторов (43 704 тыс. руб.) значительно превысило положительное, что привело к снижению прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

Для детализации причин роста расходов обратимся к Пояснениям к бухгалтерской отчетности (п. 6.12). Структура наиболее существенных статей прочих расходов представлена в таблице 3.

Таблица 3. Структура прочих расходов ПАО «Центрторг» в 2024 г.

Статья прочих расходов	Сумма, тыс. руб.	Доля в структуре, %
Налог на имущество	45 184	36,2
Убытки при инвентаризации	38 991	31,2
Услуги банка	29 553	23,7
Проценты по заемным средствам	4 175	3,3
Прочие (штрафы, реализация и т.д.)	7 046	5,6
Итого прочих расходов	124 949	100,0

Анализ структуры прочих расходов позволяет выделить два фактора, которые негативно повлияли на финансовый результат. Первым является налоговая нагрузка на имущество в размере 45 184 тыс. руб., что обусловлено спецификой активов компании, владеющей значительными объектами недвижимости. Данные издержки классифицируются как условно–постоянные. Вторым и наиболее критичным показателем являются выявленные убытки при инвентаризации. Их сумма составила 38 991 тыс. руб. Данная величина сопоставима с 52% всей прибыли от продаж. Фактически это свидетельствует о том, что недостатки системы внутреннего контроля нивелируют более половины коммерческого успеха организации.

Выводы, которые можно сделать на основе проведенного анализа:

1. Основная торговая деятельность ПАО «Центрторг» остается рентабельной и демонстрирует рост, сопоставимый с ростом выручки.

2. Катастрофическое падение чистой прибыли (на 86,7%) вызвано не рыночными условиями, а «прочими» расходами, перекрывшими позитивный эффект от погашения кредитов.

3. Главным резервом восстановления прибыли является минимизация убытков, выявленных при инвентаризации. Компании рекомендуется пересмотреть систему материальной ответственности и внедрить современные технические средства контроля движения товаров, усилить контрольно–ревизионную работу. Снижение потерь от недостач до нормативных значений позволит увеличить чистую прибыль в будущих периодах.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Вострикова Л.А.**

**Кукин Д.О., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Особенности оценки кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса: проблемы и решения**

Малый и средний бизнес (МСБ) является ключевой базой экономики большинства стран, обеспечивая занятость, инновации и конкурентную среду. Однако его развитие немислимо без доступа к финансовым ресурсам, ключевым источником которых выступает банковское кредитование. Основным барьером на пути получения займа является процедура оценки кредитоспособности – способности заёмщика своевременно и в полном объёме выполнять свои долговые обязательства. Оценка кредитоспособности предприятий МСБ отличается от анализа крупных корпораций и требует нестандартных решений.

Традиционные методы анализа кредитоспособности, применяемые к крупным компаниям, зачастую оказываются малоэффективными для МСБ. Это обусловлено следующими факторами:

1. Непрозрачность финансовой отчётности. Многие малые предприятия ведут упрощённый бухгалтерский учёт, часто совмещая его с налоговым. Финансовая отчётность может не отражать реального положения дел, часть оборотов может не попадать в бюджет предприятий, а сами владельцы бизнеса часто смешивают личные и рабочие (финансовые) моменты своей деятельности. Это делает формальный анализ коэффициентов ликвидности, рентабельности и финансовой устойчивости непонятным;

2. Отсутствие качественного залогового обеспечения. Банки, минимизируя риски, требуют обеспечение по кредиту. Однако у МСБ зачастую нет в собственности ликвидного имущества (недвижимости, дорогостоящего оборудования). Имеющиеся активы, если такие есть, могут быть морально устаревшими или узкоспециализированными, что затрудняет их быструю реализацию в случае дефолта. В итоге даже перспективный бизнес–проект может не получить финансирования;

3. Высокая зависимость от личности владельца. В малом бизнесе владелец и бизнес – зачастую единое целое. Его компетенции, деловая репутация, здоровье и личные финансовые привычки напрямую определяют судьбу компании. Банк вынужден оценивать не столько бизнес–модель, сколько самого предпринимателя, что является крайне трудно.

4. Ограниченная кредитная история. Многие субъекты МСБ обращаясь за кредитом впервые, имеют на руках очень короткую кредитную историю, что повышает риски для кредитора;

5. Неформализованность бизнес–процессов.

Осознавая стратегическую важность МСБ для экономики и потенциальную доходность этого сегмента, финансовые институты и регуляторы активно развивают новые методы оценки кредитоспособности. Среди них:

1. Скоринг–модели и автоматизация принятия решений. Для массовых и небольших кредитов банки всё чаще используют скоринговые системы. Эти модели анализируют не только стандартные финансовые показатели, но и большое количество нефинансовых данных: отрасль, стаж бизнеса, возраст владельца, данные по счетам (обороты, регулярность, сезонность), кредитную историю бенефициаров;

2. Анализ оборотов по счетам (Cash Flow Lending). В условиях непрозрачной отчётности наиболее объективным показателем становится реальное движение денежных средств на расчётных счетах компании, открытых в банке–кредиторе или полученных через API из других банков;

3. Альтернативные виды обеспечения и гарантийные механизмы. В свою очередь они делятся на:

– государственные и частные гарантийные фонды. Они берут на себя часть риска (до 70–80%) перед банком, что позволяет последнему кредитовать МСБ под менее строгие требования к залогу;

– залог товаров в обороте, оборудование дебиторской задолженности. Банки учатся работать с более сложными видами залога, внедряя системы мониторинга (электронные отчёты об остатках на складах);

– факторинг и аккредитивы. Эти инструменты позволяют финансировать не сам бизнес «в целом», а конкретные контракты и поставки, что снижает риски.

4. Углублённое интервью с владельцем. Для крупных кредиторов скоринг недостаточен. Кредитные аналитики проводят детальную беседу с владельцем, оценивая его понимание рынка, стратегию, адекватность оценок и планов, запрос информации от партнёров и контрагентов.

Оценка кредитоспособности малого и среднего бизнеса – это комплексная задача, находящаяся на стыке формального финансового анализа, оценки человеческого капитала и применения передовых технологий. Ключевая проблема – информационная асимметрия – постепенно решается за счёт отказа от исключительной опоры на официальную отчётность и перехода к многомерному анализу, включавшему данные о движении денежных средств, цифровой след компании и личные качества её владельца.

Успех в этом направлении зависит от совместных усилий всех участников рынка: банкам необходимо продолжать цифровизацию и разработку скоринговых моделей, государству развивать инфраструктуру поддержки МСБ, а предпринимателям – стремиться к большей прозрачности и построению системного бизнеса, не зависящего исключительно от одной личности.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Лаврухина Т.А.**

**Кулакова Н.И., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Анализ окупаемости инвестиций в маркетинг (Marketing ROI) как элемент системы управленческого контроля**

В цифровую эпоху оптимизация маркетингового возврата на инвестиции (ROI) необходима компаниям, стремящимся максимизировать эффективность своих маркетинговых усилий. Маркетинговый ROI позволяет бизнесу измерять влияние своих маркетинговых кампаний, обеспечивать эффективное распределение ресурсов и помогает сокращать некупаемые расходы. Систематически отслеживая Marketing ROI, компании могут корректировать свои стратегии для повышения общей прибыльности и конкурентоспособности на переполненном рынке.

Рентабельность маркетинга, или маркетинговая ROI, представляет собой чистую прибыль от инвестиций в маркетинговые программы, поделённую на маркетинговые расходы\*100%. Положительный процент означает, что кампания принесла прибыль, в то время как отрицательный процент указывает на убыток, а если показатель 0% – вложения окупились, но прибыли нет. Маркетинговая рентабельность (Marketing ROI) отражает величину прибыли, полученную от инвестиций в маркетинг. Таким образом, данный показатель служит индикатором эффективности распределения маркетингового бюджета: его рост свидетельствует о том, что средства направляются в наиболее прибыльные каналы, что в конечном итоге положительно сказывается на финансовых результатах компании в целом.

С появлением цифрового маркетинга и множественных точек контакта с потребителем сложность измерения Marketing ROI возросла. Каждое взаимодействие в пути потребителя вносит вклад в успех бренда, что делает критически важной оптимизацию всего маркетингового микса. При расчёте ROI нужно помнить, что продажи зависят не только от маркетинга. К примеру, на показатели влияют такие элементы, как качество продукта, уровень клиентского сервиса, отлаженность бизнес-процессов, покупательская способность целевой аудитории, точность и выбор источников для анализа.

Marketing ROI позволяет объективно оценивать действия и принимать взвешенные решения на основе аналитики. Таким образом, анализ окупаемости инвестиций в маркетинг, как элемент системы управленческого контроля раскрывается в следующих аспектах:

- 1) Обоснование бюджетных ассигнований и финансовая дисциплина.
- 2) Унификация критериев оценки каналов коммуникации.
- 3) Оперативная оптимизация маркетингового портфеля.
- 4) Комплексная оценка эффективности маркетинговых активов.
- 5) Стратегическое планирование на основе данных.
- 6) Интеграция маркетинговых и сбытовых функций.

- 7) Формирование системы отчетности и контроля.
- 8) Разработка нормативов и целевых показателей Marketing ROI.
- 9) Внедрение сквозной аналитики и систем мониторинга.
- 10) Создание механизмов обратной связи и корректирующих воздействий.
- 11) Оценка долгосрочного эффекта маркетинговых инвестиций.
- 12) Оптимизация организационной структуры маркетинговой функции.
- 13) Разработка системы мотивации на основе KPI Marketing ROI.
- 14) Анализ рисков маркетинговых инвестиций.
- 15) Интеграция с общей системой корпоративного управления.
- 16) Закладывать бюджет на рекламу на год вперёд, зная, что вложения окупятся.

Интеграция анализа Marketing ROI в систему управленческого контроля позволяет перейти от интуитивного распределения маркетингового бюджета к обоснованному инвестиционному подходу.

Осенью 2025 года РОМИР, лидер прикладной науки о человеке, семье и обществе, научно–практической психологии, социологии, маркетинга, демографии и социальной статистики, провел исследование, посвященное влиянию снижения ключевой ставки на рекламную активность крупного и среднего бизнеса в России. Результаты исследования продемонстрировали положительное восприятие опрашиваемых на изменения ключевой ставки Центральным банком. С учётом постоянного улучшения экономической ситуации, 78% управленцев из крупного и среднего бизнеса планируют увеличить инвестиции в рекламу: 52% – в 2026 году, а 26% – уже до конца текущего года. Основная доля респондентов (71%) благоприятно оценивает будущее рекламной индустрии в отношении расходов на продвижение и рекламу со стороны рекламодателей. Ключевым показателем при пересмотре бюджетов на продвижение и рекламу абсолютное большинство участников исследования (97%) назвали эффективность рекламных инвестиций.

Планируемое бизнесом значительное увеличение рекламных бюджетов требует внедрения строгих критериев оценки их эффективности. В данном контексте центральное место в системе управленческого контроля должна занимать метрика Marketing ROI, позволяющая количественно измерить отдачу от каждой вложенной единицы. Таким образом, переход к масштабированию рекламной активности должен быть неразрывно связан с системным анализом маркетинговой рентабельности для обеспечения целевого и оправданного использования финансовых ресурсов.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Купрюшина О.М.**

**Лопатин А.В., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Ключевые финансовые риски и методы их анализа**

Финансовые риски отражают неопределенность внешней среды функционирования экономического субъекта и проявляются через отклонения денежных потоков, прибыли и величины капитала от запланированных значений. Наиболее значимыми для оценки устойчивости являются кредитный риск, риск ликвидности и рыночный риск, которые в совокупности оказывают значительное влияние на способность организации выполнять обязательства и поддерживать целевой уровень рентабельности.

Кредитный риск – это риск финансовых потерь вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения контрагентом своих обязательств. Для нефинансовых предприятий он связан главным образом с невозвратом дебиторской задолженности и предоставленных займов. Последствиями реализации кредитного риска становятся прямые потери от задержки погашения и последующего списания задолженности и косвенные эффекты в виде ухудшения ликвидности и собственной кредитоспособности. Потери от задержки погашения монетарной дебиторской задолженности снижают доступный организации остаток денежных средств и могут поставить под угрозу исполнение собственных обязательств перед кредиторами или потребовать увеличения долгового финансирования. Потери от задержки погашения немонетарной задолженности (поставок по выданным авансам) нарушают операционный цикл и требуют увеличения закупок или же приводят к неисполнению собственных обязательств субъекта. Для оценки кредитного риска применяется анализ платежеспособности и общей надежности контрагентов при помощи систем финансовых коэффициентов, скоринговых и рейтинговых моделей, а также опционных моделей, определяющих вероятность дефолта и ожидаемый уровень потерь, что позволяет обосновывать кредитные лимиты и размеры резервов.

Риск ликвидности характеризует вероятность того, что организация не сможет своевременно и в полном объеме выполнять обязательства, требующие расчетов денежными средствами. Он связан с несоответствием сроков и объемов притока и оттока денежных средств и ограниченными возможностями оперативно превращать активы в деньги без существенных потерь. Реализация риска ликвидности проявляется в кассовых разрывах, задержках выплат, включая возникновение технического или фактического дефолта, штрафных санкциях или судебных исках, включая иски о банкротстве. Для реализации данного риска, как правило, необходимо внешнее воздействие, в т.ч. через проявления кредитного или рыночного риска, но причиной самого риска ликвидности является неэффективное или слишком рискованное финансовое управление. Анализ данного риска включает расчет коэффици-

ентов ликвидности, сопоставление ожидаемых поступлений со сроками погашения обязательств (построение платежного календаря) и проведение стресс-тестов, моделирующих последствия снижения выручки или замедления поступлений от покупателей.

Рыночный риск представляет собой риск потерь в результате неблагоприятного изменения цен, процентных ставок, валютных курсов и других параметров, влияющих на справедливую стоимость активов и обязательств и на будущие денежные потоки. В его структуре выделяют ценовой, процентный и валютный риски. Реализация рыночного риска может не только снизить поступления и повысить выплаты по текущим операциям, но и увеличить обязательства по долговому финансированию, если долг номинирован в валюте или используется плавающая ставка. Для оценки рыночного риска используются показатели эластичности (прибыли и денежных потоков по отношению к ключевым факторам) и анализ сценариев, а в отношении активов и обязательств – расчет показателей Value at Risk.

При анализе финансовых рисков необходимо учитывать ориентиры, устанавливаемые регулируемыми органами (например, для финансового сектора) или самой организацией, что позволяет интерпретировать рассчитанные показатели не изолированно, а в контексте реальных ограничений и целевых ориентиров финансовой стратегии.

Кредитный риск, риск ликвидности и рыночный риск взаимосвязаны, поэтому эффективное управление ими требует интегрированного подхода с включением в систему финансового менеджмента процедур идентификации, систематической или непрерывной количественной оценки и мониторинга. Ответные действия в отношении оцененных рисков должны осуществляться в соответствии с выбранной политикой, детальная проработка которой особенно важна для крупных экономических субъектов. Для финансовых рисков характерна неизбежность принятия, но руководство обычно может активно воздействовать как на вероятность, так и на размер последствий реализации риска. Инструменты управления финансовыми рисками включают изменения структуры источников финансирования, корректировку условий расчетов с контрагентами, использование хеджирующих операций и пересмотр ключевых параметров операционной деятельности. В конкретных ситуациях может быть полезно создание денежных резервов, вложенных в надежные высоколиквидные активы, диверсификация вложений и операций, ограничение объемов операций и инвестиций с чрезмерно высокими рисками (лимитирование).

В правильно выстроенной системе финансового управления анализ кредитного риска, риска ликвидности и рыночного риска перестает быть формальной процедурой и превращается в действенный инструмент поддержки эффективных управленческих решений, а сами риски становятся источниками возможностей для получения прибыли.

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

**Мыцыкова С.А., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Анализ колебаний выручки предприятия ЖКХ**

В 2025 году начата реализация национального проекта «Инфраструктура для жизни», который призван обеспечить регионы страны новой качественной жилищной, транспортной, социальной и коммунальной инфраструктурой. Эффективность данного проекта напрямую зависит от возможности предприятий, работающих в сфере ЖКХ, решать поставленные перед ними социальные задачи, обеспечивая при этом максимальную доходность деятельности. Формирование выручки предприятий, работающих в сфере ЖКХ, происходит в условиях тарифного регулирования. Кроме того, выручка зависит от отопительного сезона и имеет значительную амплитуду колебаний между зимними и летними периодами. Следовательно, модель выручки компаний ЖКХ характеризуется двумя основными зависимостями – от внешних регулирующих и климатических факторов.

Покажем особенности анализа динамики выручки такого предприятия на примере Муниципального казенного предприятия «Подгоренский центр коммунальных услуг» (МКП «ПЦКУ»). Субъект занимается электро-, тепло- и водоснабжением населения, водоотведением, очисткой сточных вод, утилизацией твердых бытовых отходов, сбором и вывозом бытовых отходов, мусора и вывозом жидких бытовых отходов, благоустройством и озеленением территории Подгоренского городского поселения Подгоренского муниципального района Воронежской области. Для целей анализа она делится на выручку от водоснабжения и водоотведения (ВиВ), отопления и прочих работ и услуг.

Динамика выручки МКП «ПЦКУ» демонстрирует ярко выраженную сезонность с резким падением в весенне-летний период и восстановлением во второй половине года (табл. 1).

Таблица 1. Динамика выручки МКП «ПЦКУ» в 2024 году, руб.

Месяц	Общая величина выручки	в т.ч. ВиВ	в т.ч. отопление	Прирост общей величины выручки относительно предыдущего месяца	Прирост выручки от ВиВ относительно предыдущего месяца
1	2	3	4	5	6
Январь	9 211 829	1 394 350	6 191 151	–	–
Февраль	10 376 691	1 416 052	6 046 265	1 164 862	21 702
Март	7 783 575	1 393 378	5 629 682	–2 593 115	–22 673
Апрель	4 773 545	1 422 812	1 561 255	–3 010 030	29 434
Май	2 476 427	1 475 769	–	–2 297 118	52 957
Июнь	4 414 489	1 576 998	–	1 938 061	101 229
Июль	3 739 247	1 811 626	–	–675 242	234 628
Август	2 385 622	1 771 519	–	–1 353 625	–40 106

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Сентябрь	3 818 322	1 608 708	–	1 432 700	–162 811
Октябрь	6 882 984	1 544 629	3 042 189	3 064 662	–64 079
Ноябрь	9 013 879	1 551 455	5 859 392	2 130 894	6 827
Декабрь	10 763 504	1 529 138	6 430 358	1 749 625	–22 318

Выручка от ВиВ до апреля стабильно ежемесячно колебалась в пределах  $\pm 30$  тыс. руб. С мая по июнь выручка заметно увеличивалась относительно предыдущих месяцев в связи с началом полива. Пик выручки ВиВ пришелся на июль (1 811 626 руб.). Он связан с применением нового повышенного тарифа (с 01.01.2024 – 40,40 руб. за 1 м<sup>3</sup>, с 01.07.2024 – 44,21 руб. за 1 м<sup>3</sup>), который был введен приказом Министерства тарифного регулирования Воронежской области от 23.11.2023 № 57/22. В последующие месяцы выручка от ВиВ стабилизировалась на новом, более высоком уровне, который с июля по декабрь был в среднем на 200 тыс. руб. выше, чем в первом полугодии. Во втором полугодии 2024 года был спад выручки от ВиВ в связи с окончанием сезона полива.

Выручка от отопления максимальна в периоды с октября по апрель и составляет основу выручки компании в этом периоде (от 40% до 70%). Ее постепенный рост связан с началом отопительного сезона, пик приходится на зимние месяцы (свыше 6 млн руб.). В летнее время, когда услуга не предоставляется, компания функционирует за счет выручки от ВиВ и оказания прочих услуг.

Следовательно, выручка от ВиВ и выручка от обеспечения отопления являются прогнозируемыми величинами в течение года. Колебания носят предсказуемый характер, поскольку обусловлены двумя ключевыми внешними факторами: сильной сезонной зависимостью, которая задает объем потребления, и тарифным регулированием, которое определяет ее ценовую составляющую. Прочая категория выручки включает в себя вывоз жидких бытовых отходов, очистку сточных вод, благоустройство и прочие услуги и характеризуется резкими разнонаправленными колебаниями, объясняющимися разовым характером услуг. Эта категория является наименее прогнозируемой и затрудняет финансовое планирование.

Выручка МКП «ПЦКУ» является сезонно зависимой и структурно несбалансированной. Предприятие работает в двух режимах: «зимнем» (до 70% выручки – отопление) и «летнем», когда доходов от ВиВ недостаточно для покрытия расходов, а прочая выручка, которая в летний сезон становится одним из основных источников дохода, слабоуправляема и трудно прогнозируема. Таким образом, предприятиям, работающим в сфере ЖКХ, целесообразно формировать плановые бюджеты денежных средств и резервы для покрытия расходов в «низкий» сезон.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.**

**Назарова Д.К., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

### **Оценка финансовой устойчивости и её роль в финансовой безопасности организации**

Финансовая устойчивость традиционно понимается как способность организации функционировать и развиваться, сохраняя баланс между собственными и заемными средствами, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также покрывая свои обязательства за счет собственных источников. Это не статичное, а динамичное состояние, отражающее результат взаимодействия всех компонентов финансово–хозяйственной деятельности.

Финансовая безопасность представляет собой более широкое понятие. Это комплексная система мер, принципов и методов, направленных на защиту финансовых ресурсов компании от различных видов угроз (экономических, правовых, криминальных) для обеспечения ее устойчивого развития и достижения стратегических целей. В этой системе финансовая устойчивость выполняет роль фундаментального индикатора. Если финансовая устойчивость нарушена, то вся система финансовой безопасности становится уязвимой. Таким образом, устойчивость – это внутренний ресурс безопасности, а безопасность – это состояние, обеспечиваемое, в том числе, и высокой степенью устойчивости.

Оценка финансовой устойчивости проводится с использованием системы абсолютных и относительных показателей, что позволяет получить многогранную и объективную картину.

Абсолютные показатели основаны на расчете обеспеченности запасов и затрат различными видами источников их формирования. Ключевым понятием здесь является собственный оборотный капитал (СОК), который рассчитывается как разность между собственным капиталом и внеоборотными активами. СОК характеризует ту часть собственных средств, которая является источником покрытия оборотных активов. На основе СОК и других источников (долгосрочные и краткосрочные обязательства) определяется тип финансовой устойчивости:

- абсолютная финансовая устойчивость: запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами. Компания практически не зависит от кредиторов;
- нормальная финансовая устойчивость: запасы покрываются за сумму собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников. Компания оптимально использует все источники финансирования;
- неустойчивое финансовое состояние: запасы покрываются за счет всех основных источников, включая краткосрочные кредиты. Налицо признаки риска, но сохраняется возможность восстановления равновесия;

– кризисное финансовое состояние: запасы не покрываются имеющимися источниками формирования; компания неплатежеспособна и находится на грани банкротства.

Коэффициентный анализ позволяет нивелировать влияние инфляции и масштаба деятельности, что делает возможным сравнение с конкурентами и данными за предыдущие периоды. Основные группы коэффициентов для оценки устойчивости включают:

– коэффициенты автономии и финансовой зависимости. Они показывают долю собственного капитала в общей структуре источников. Коэффициент автономии (собственный капитал / активы) должен быть не ниже 0,5–0,6.

– коэффициенты соотношения заемных и собственных средств (финансовый леверидж). Они отражают степень зависимости компании от внешнего финансирования. Высокое значение свидетельствует о повышенном финансовом риске.

– коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами. Они характеризуют долю оборотных активов, финансируемых за счет собственных источников.

– коэффициенты маневренности. Они показывают, какая часть собственного капитала находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать средствами.

Интегральным инструментом оценки может выступать модель Алтмана (Z-счет), которая с определенной долей вероятности позволяет прогнозировать риск банкротства компании.

Таким образом, финансовая устойчивость является не просто одним из показателей финансового анализа, а системообразующим элементом всей архитектуры финансовой безопасности организации. Ее комплексная оценка, основанная на взаимодополняющих абсолютных и относительных показателях, позволяет получить репрезентативную картину стабильности и надежности компании. В современных условиях нестабильности регулярный мониторинг финансовой устойчивости трансформируется из рутинной аналитической процедуры в стратегическую необходимость. Именно устойчивость создает тот самый «запас прочности», который позволяет организации не только выживать в турбулентной среде, но и последовательно реализовывать свои долгосрочные цели, сохраняя конкурентоспособность и укрепляя доверие со стороны всех стейкхолдеров.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Вострикова Л.А.**

**Нефедова А.А., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Проблемы применения детерминированного факторного анализа в оценке результатов деятельности организации**

Одним из методов экономического анализа является детерминированный факторный анализ, где связь между факторами и результатом выражается в виде функциональной зависимости. С его помощью можно измерить влияние, оказываемое факторами на результат.

Сложности возникают на этапе формализации задачи анализа, стоящей перед финансовым аналитиком. Например, для определения влияния эффективности использования труда и количества труда на бизнес в теории экономического анализа стандартной моделью является отношение объема продаж к численности рабочих, умноженное на количество рабочих. Однако формула не учитывает затраченное время и остатки готовой продукции, влияние цены. Модель не имеет конкретного экономического содержания, т.к. нет функциональной связи между реализацией и трудозатратами. Кроме того отсутствие разделения между ответственностью производства и коммерции, что делает невозможным выявление резервов – выручка снижается, потому что «плохо продают» или проблема в производстве.

Суть детерминированного анализа в возможности определения однозначного влияния факторов на результат. Поэтому, на наш взгляд, правильнее приводить модели, по которым в действительности рассчитывается результативный показатель. Так эффективность использования трудовых ресурсов отражает зависимость объема производства к человеко–часам. При этом на практике можно допустить, что организация не хочет финансировать большие запасы и все время стремится их минимизировать, что обуславливает незначительное искажение результатов анализа за счет остатков при замене показателя объема производства на объем продаж. Тогда, первая формула математически будет совпадать с приведенной нами.

Таким образом, с точки зрения теории, необходимо формировать модели с четкой взаимосвязью, но в отдельных случаях, например, для внешнего анализа, где отсутствуют необходимые данные, возможно использование их более упрощенных версий.

Еще одной проблемой факторного анализа является изменение результата в зависимости от последовательности перебора факторов. В теории экономического анализа принято считать, что эта проблема распространяется на метод цепных подстановок и относительных разниц, в то время как многоитерационный, индексный и интегральный способы призваны исключить этот недостаток.

На наш взгляд, индексный метод повторяет метод абсолютных разниц с тем отличием, что изменение фактора приводится не в абсолютном выражении, а в индексах. В свою очередь, метод абсолютных разниц – это адаптация метода цепных подстановок к мультипликативным моделям. Тогда эти методы являются лишь разновидностями одной логики определения влияния факторов. Изменение последовательности замены индексов будет давать те же результаты, что и при изменении последовательности факторов при расчете методом цепных подстановок (абсолютных разниц).

Интегральный метод основан на разложении совместного влияния факторов поровну между факторами. Метод решает проблему, но не подходит для аддитивных моделей и на практике его применяют только к мультипликативным моделям с двумя и тремя факторами. Формулы расчета для остальных моделей сложные и громоздкие.

Многоитерационный метод включает расчет влияния факторов при каждом наборе изменения последовательности факторов цепными подстановками и расчет среднего значения получившихся значений. Результаты анализа будут приближены к результатам по интегральному методу, при этом сохраняется простота расчета и универсальность – метод подходит для всех моделей. Отрицательным аспектом является то, что расчет занимает много места и рассеивает внимание. Для оценки экономики отдельных продуктов данный способ не подойдет.

Существуют частные случаи, при которых результат расчета влияния факторов любым методом будет искажаться. Например, при появлении нового продукта влияние на выручку распределиться между фактором объема и фактором цены. Такие результаты не имеют смысла. Влияние оказал факт появления продукта, поэтому стоит такие изменения относить только на фактор объема. Другим примером служит определение влияния факторов на маржинальную прибыль. Метод цепных подстановок рассматривает влияние фактора объема как текущий объем при маржинальной прибыли базового периода. Тогда рост продаж всегда будет приводить к росту выручки, если в базовом периоде маржинальная прибыль положительная, и к снижению, если отрицательная. В таком случае следует нарушать устоявшийся порядок замены сначала количественных показателей и первым фактором заменять составляющие маржинальной прибыли (цены, переменные на единицу). Для этого в Excel можно прописать формулы с использованием метода цепных подстановок с установкой определенного порядка действий при условиях появления нового продукта и изменения знака маржинальной прибыли, что нельзя сделать при использовании интегрального и многоитерационного методов.

Таким образом, метод цепных подстановок и в теории, и на практике является самым простым и универсальным. Однако последовательность замены показателей должна определяться экспертным мнением.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаева Т.А.**

**Осипов А.А., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

### **Влияние качества рабочей силы на экономический рост в РФ**

В современной глобальной экономике, характеризующейся процессами цифровой трансформации, именно качественные параметры трудовых ресурсов становятся критически важным фактором конкурентоспособности.

Под качеством рабочей силы принято понимать интегральную характеристику, объединяющую не только формальный уровень образования и квалификации, но и практические навыки, психофизиологическое состояние, а также способность к быстрой адаптации в условиях технологических сдвигов. Классики теории человеческого капитала (Г. Беккер, Т. Шульц) обосновали, что целевые инвестиции в знания и здоровье населения оказывают мультипликативный эффект на темпы экономического роста.

Среди ключевых индикаторов, позволяющих оценить состояние трудового потенциала России, можно выделить следующие:

**Образовательный уровень.** Наблюдается устойчивая тенденция к увеличению доли занятых, имеющих высшее и среднее профессиональное образование (38% и 31% соответственно в 2024 г.).

**Динамика производительности.** За последние пять лет прирост производительности труда составил 20,3%, что свидетельствует об определённых успехах в интенсификации производственных процессов.

**Состояние здоровья.** Физическое и ментальное благополучие работников является фундаментальным условием их устойчивой трудоспособности и эффективности.

**Показатели занятости.** Рекордно низкий уровень безработицы (2,3% в 2024 г.), с одной стороны, говорит о высокой востребованности кадров, а с другой — усугубляет проблему структурного дефицита квалификации в стратегических секторах экономики.

На трудовую мотивацию и итоговую отдачу существенное влияние оказывают макроэкономическая стабильность, уровень реальных доходов и условия труда. Несмотря на рост номинальной средней заработной платы до 65 130 рублей, инфляция (9,5%) продолжает оказывать давление на покупательную способность населения. Важную роль в нивелировании данных дисбалансов призваны сыграть государственные программы, нацеленные на модернизацию системы профобразования.

Цифровая трансформация и автоматизация производства формируют запрос на принципиально новые компетенции. Хотя доля занятых в высокотехнологичных отраслях увеличилась до 13,8%, значительная часть работников, особенно предпенсионного возраста, сталкивается с трудностями

при освоении инноваций. В этой связи корпоративная культура, интегрирующая программы непрерывного обучения, гибкие формы занятости и поддержку work–life balance, становится значимым элементом повышения общей продуктивности.

Для кардинального улучшения качества рабочей силы необходима реализация комплекса взаимосвязанных мер:

1. Стимулирование непрерывного образования. Эффективным инструментом могло бы стать введение системы персональных образовательных сертификатов, которыми работник мог бы расплатиться за курсы повышения квалификации.

2. Внедрение отраслевых стандартов квалификации. Разработка профстандартов должна вестись не чиновниками, а объединениями работодателей, что обеспечит их практическую ориентированность и соответствие реальным потребностям рынка.

3. Популяризация гибких методологий управления. Внедрение Agile HR, системы OKR (Objectives and Key Results) и проектного подхода в кадровой работе способно повысить вовлеченность и мотивацию персонала.

Расчеты показывают, что реализация предложенных мер способна обеспечить к 2030 году увеличение темпов роста ВВП до 4,5–5,0% в год. Достижение таких показателей будет возможно за счет роста производительности и расширения доли высокотехнологичных секторов в ВВП с 18% до 30%. Снижение уровня безработицы до 1,5% станет естественным следствием повышения конкурентоспособности человеческого капитала.

Мировой опыт наглядно демонстрирует, что государства, сделавшие ставку на развитие человеческого потенциала, демонстрируют повышенную устойчивость к кризисам и высокие темпы развития. Для России это означает необходимость формирования прочных альянсов между государством, бизнесом и образовательными учреждениями, что является залогом долгосрочного экономического роста и укрепления позиций на международной арене.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Светашова Ю.В.**

Петрова С.Ю., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

### Модели финансового анализа банков

Финансовый анализ кредитных организаций – это система методов и приёмов, направленных на оценку текущего состояния банка, его устойчивости, ликвидности, прибыльности и способности выполнять обязательства.

Поскольку банковская деятельность имеет высокую степень риска, особое значение приобретают модели анализа, позволяющие не только оценить текущее положение, но и спрогнозировать возможные финансовые трудности.

Коэффициентный (или традиционный) подход – основа финансового анализа банков. Он заключается в расчёте системы относительных показателей, отражающих соотношения между основными статьями отчётности: активами, обязательствами, капиталом, доходами и расходами. Данная модель в рамках финансового анализа банков может включать в себя расчет показателей ликвидности, соотношения кредитов и депозитов, коэффициента финансового рычага, рентабельности активов и капитала, чистой процентной маржи, доли просроченной задолженности и прочее.

При этом особое внимание уделяется нормативам ликвидности и капитала, которые устанавливаются ЦБ РФ в соответствии с требованиями Базельских соглашений. Например, общий норматив достаточности капитала должен иметь минимальное значение  $\geq 8\%$ , норматив базового капитала  $\geq 4,5\%$ , норматив основного капитала  $\geq 6\%$ , мгновенная ликвидность  $\geq 15\%$ , текущая ликвидность  $\geq 50\%$ .

Интегральные модели анализа используются, когда требуется обобщённая оценка финансового состояния, при которой учитывается множество показателей. В качестве примера можно привести модель Альтмана (Z-score), которая изначально была разработана для оценки риска банкротства предприятий, но адаптирована и для банковского сектора.

$$Z = \frac{ROA + \frac{E}{A}}{\sigma(ROA)}$$

где ROA – рентабельность активов, E/A – доля собственного капитала в активах,  $\sigma(ROA)$  – стандартное отклонение рентабельности активов.

Чем выше Z-score, тем ниже вероятность дефолта.

Также следует отметить, что интегральные модели применяются для расчетов кредитного рейтинга банка. Рейтинг присваивается рейтинговыми агентствами (АКРА, НРА, S&P Global Ratings) на основе анализа групп факторов: капитала и прибыльности, ликвидности, уровня рисков, влияния внешней среды. Результаты анализа сводятся в многоэлементный рейтинг,

например от AAA (наивысшая надёжность) до D (дефолт) (пример шкалы агентства S&P).

В качестве моделей финансового состояния банка также могут применяться современные риск–ориентированные модели и стресс–тесты.

Например, модель Value–at–Risk (VaR) оценивает возможные потери портфеля за период с заданной вероятностью:

$$VaR = \mu_p - z_\alpha \sigma_p$$

где  $\mu_p$  – ожидаемая доходность,  $\sigma_p$  – стандартное отклонение,  $z_\alpha$  – квантиль нормального распределения для уровня доверия  $\alpha$ .

Стресс–тесты проводятся с целью расчета влияния негативных макроэкономических сценариев (кризис ликвидности, обвал валюты, рост процентных ставок) на состояние кредитной организации.

Общая формула расчёта стресс–показателя капитала:

$$CAR_{stress} = \frac{\text{Капитал}_{stress}}{\text{Активы}_{risk-weighted}} * 100\%$$

где  $\text{Капитал}_{stress}$  – ожидаемый капитал после реализации стресс–сценария.

Если стресс–показатель капитала меньше нормативного уровня, банк должен принять меры по снижению рисков.

С развитием технологий в финансовой сфере применяются интеллектуальные модели анализа, использующие методы машинного обучения и нейросетей. Они позволяют:

- прогнозировать вероятность дефолта по кредитам;
- оценивать системный риск;
- проводить сценарное моделирование на основе больших данных (Big data);
- визуализировать финансовые данные в реальном времени (Business Intelligence (BI));
- консолидировать финансовую отчетность через технологии RPA (Robotic Process Automation).

Таким образом, модели финансового анализа кредитных организаций образуют сложный комплекс, включающий традиционные коэффициенты, интегрированные рейтинги, прогнозные и стрессовые модели. Каждая из них выполняет свою функцию – от оценки ликвидности до прогнозирования банкротства.

В современных условиях наибольший эффект достигается при комплексном применении моделей, дополненном аналитикой на основе цифровых данных. Такой подход обеспечивает всестороннюю оценку устойчивости банка и повышает надежность финансовой системы.

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

**Подколзин В.В., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

### **Актуальная интерпретация содержания понятия «Банковские гарантии»**

Риски банка, связанные с кредитованием, неотъемлемо присутствуют в рыночной экономике. В современной российской экономике, сопряженной с мировой рецессией и торговыми войнами, ужесточением денежно–кредитной политики, санкционными ограничениями, высокой инфляцией и ростом издержек, киберпреступностью и кибератаками, налоговыми изменениями, управление рисками актуализируется в большей степени.

Банковская гарантия традиционно воспринимается как формальный документ, подтверждающий обязательства банка по выплате определенной суммы в случае неисполнения обязательств принципалом. В современных условиях банковская гарантия трансформируется из простого документального подтверждения в комплексный механизм оценки надежности заемщика.

Современная интерпретация банковской гарантии включает в себя ряд составляющих:

1. Финансовый анализ деятельности принципала.
2. Оценку деловой репутации заемщика.
3. Анализ отраслевых рисков.
4. Мониторинг рыночной ситуации.
5. Изучение кредитной истории.
6. Финансовая устойчивость принципала.
7. Системный анализ бизнес–процессов компании.
8. Динамическая оценка показателей деятельности.
9. Прогнозирование возможных рисков и т.д.

Способность заемщика к погашению кредитного долга прогнозируется его кредитоспособностью и платёжеспособностью. Риск кредитных операций формируется из риска заёмщика и риска продукта. Кредитоспособность клиента характеризует степень риска заёмщика.

Выделим факторы кредитного риска: 1) эффективность работы клиента; 2) достаточность его капитала; 3) отображение уровня репутации; 4) ликвидность баланса; 5) непрерывность оборота активов.

Степень кредитоспособности клиента определяет уровень банковского риска, связанного с выдачей банковской гарантии конкретному заёмщику компании.

Основные показатели платёжеспособности заемщика:

Финансовые показатели – количественные характеристики, отражающие финансовое состояние и результаты деятельности компании.

Доходность компании – комплексный показатель эффективности бизнеса, отражающий способность генерировать прибыль относительно используемых ресурсов.

Ликвидность – способность актива быстро превращаться в денежные средства по рыночной цене без существенных потерь в стоимости.

Финансовая устойчивость компании – способность компании стабильно функционировать, сохранять платежеспособность и развиваться, гибко реагируя на изменения рынка.

Структура долгов компании – совокупность финансовых обязательств перед различными кредиторами, которые необходимо погасить в установленные сроки.

Расширенное понимание банковских гарантий в современных реалиях позволяет:

1. Снизить риски неисполнения обязательств.
2. Оптимизировать процесс принятия решений.
3. Повысить эффективность взаимодействия между участниками.
4. Улучшить качество кредитного портфеля.
5. Укрепить доверие между сторонами.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, по большей части, в поле деятельности заемщика, определяют потребность банков в разработке системы экономических показателей, позволяющих наиболее оптимальным образом оценить способность заемщика выполнить свои обязательства перед банком.

Кредитоспособность клиента банка неразрывно связана с его репутацией, кредитной историей, точностью при расчетах по ранее приобретенным кредитам, с его текущим финансовым состоянием, а также изменениями в будущем, что предполагает в случае необходимости возможности мобилизации средств из различных источников.

Современная банковская гарантия представляет собой не просто документ, а целостную систему оценки надежности заемщика. Такой подход позволяет банкам минимизировать риски и обеспечивать стабильность финансовой системы в целом.

Дальнейшее развитие этого инструмента будет связано с внедрением новых технологий анализа данных и совершенствованием методов оценки рисков, что позволит сделать систему банковских гарантий еще более эффективной и надежной.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Фролова Н.В.**

Пожидаева Е.Е., маг. 3 к.

Воронежский государственный университет

### Классификация аудиторских услуг с позиций Минфина России и Международной федерации бухгалтеров

В соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» аудиторские организации, индивидуальные аудиторы оказывают аудиторские и прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги. К последним, в частности, относятся бухгалтерское, налоговое, управленческое консультирование, автоматизация бухгалтерского учета, разработку инвестиционных проектов и др.

В Российской Федерации нет национальных аудиторских стандартов. Отечественные аудиторы работают по международным стандартам, разрабатываемым Международной федерацией бухгалтеров (МФБ, IFAC). Международные стандарты переводятся на русский язык и проходят правовую экспертизу. После утверждения соответствующим приказом Минфина России они получают статус обязательных для применения.

В соответствии с подходом МФБ аудиторские услуги включают выполнение заданий, обеспечивающих уверенность (ЗОУ), и оказание сопутствующих услуг (рис. 1).

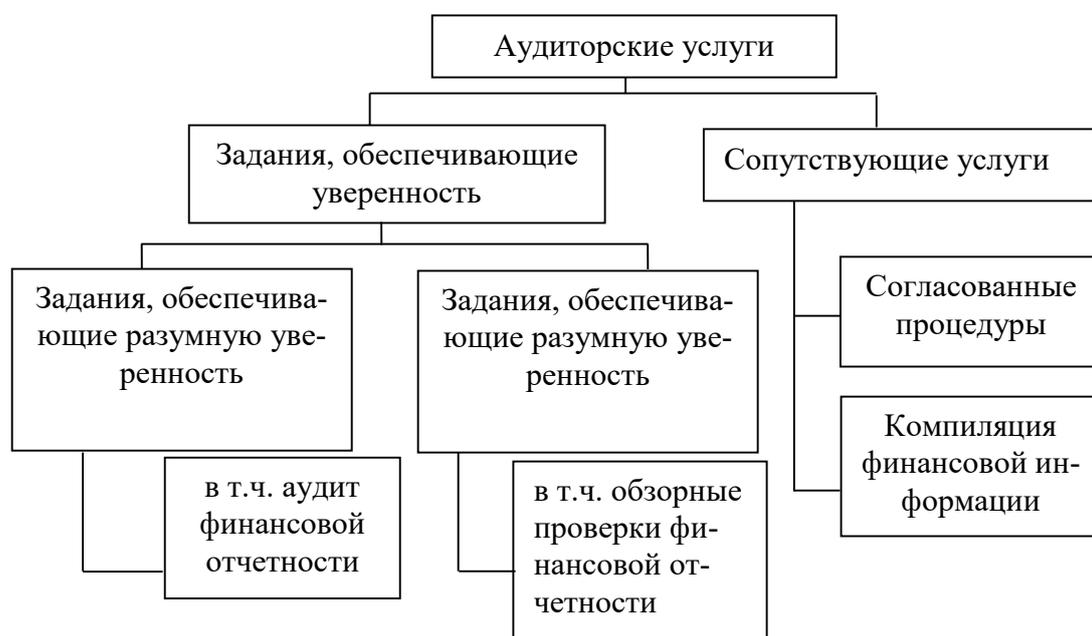


Рис. 1. Аудиторские услуги (классификация МФБ)

В соответствии с приказом Минфина России от 9 марта 2017 года N 33н «Об определении видов аудиторских услуг, в том числе перечня сопутствующих аудиту услуг» аудиторские услуги включают аудит и сопутствующие аудиту услуги (рис. 2).



Рис. 2. Аудиторские услуги (классификация Минфина России)

Классификации аудиторских услуг, принятые Минфином России и МФБ, отличаются в трактовке содержания сопутствующих услуг, но идентичны в очерчивании полного круга аудиторской деятельности. Разница заключается в том, что с позиции МФБ аудит является разновидностью ЗОУ, а сопутствующие услуги ограничены двумя видами – согласованными процедурами и компиляцией информации. Минфин России выделяет аудит финансовой отчетности как самостоятельный вид аудиторских услуг наряду с сопутствующими услугами, в состав которых входят прочие ЗОУ (кроме аудита), а также выполнение согласованных процедур и компиляция. Трактовки сущности каждого вида аудиторских услуг Минфином России и МФБ совпадают.

Понимание различий в данных подходах имеет следующее прикладное значение. Система МСА и прочих документов в области аудиторской деятельности, созданная МФБ и используемая российскими аудиторами, разработана на основе представления о классификации аудиторских услуг ее разработчика (МФБ). Идентифицировав вид оказываемой услуги, аудитор использует стандарт из одноименной группы. Неверное применение стандартов квалифицируется проверяющими органами как их нарушение и карается соответствующими мерами, вплоть до аннулирования аудиторского аттестата и исключения из саморегулируемой организации. Классификация аудиторских услуг, принятая Минфином России, традиционно ежегодно используется им для составления статистических обзоров состояния российского аудиторского рынка. Таким образом обеспечивается сопоставимость показателей.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.**

**Попсуйко С.О., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

### **Основные факторы и показатели оценки долговой нагрузки предприятия**

Показатели долговой нагрузки представляют особый интерес для кредиторов предприятия, которые всегда должны помнить о возможности неисполнения заёмщиком обязательств и риске банкротства. В свою очередь, менеджеры и собственники оценивают их с целью определения ее долгового потенциала, возможности привлечения дополнительных заемных средств в необходимых объемах.

Под долговой нагрузкой принято понимать совокупность финансовых обязательств предприятия, выраженную количественно и качественно. В настоящее время отсутствует единый подход к трактовке экономической сущности данного термина. Рассмотрим некоторые из них.

Количественный подход рассматривает долговую нагрузку предприятия как общую сумму долговых обязательств, которые оно имеет перед кредиторами. В такой интерпретации долговая нагрузка отражает уровень задолженности и способность предприятия выплачивать как основной долг, так и плату за использование денежных ресурсов.

Относительный подход определяет её как отношение совокупной задолженности к общему капиталу. Такое понимание позволяет оценить степень финансовой зависимости предприятия от заемных ресурсов и определить способность компании выплачивать сформировавшийся долг.

Качественный подход связывает долговую нагрузку предприятия с его долгосрочной устойчивостью и способностью справиться с платежами по долгам в будущем. В этом случае долговая нагрузка оценивается с учетом ряда финансовых показателей.

Основными факторами, влияющими на величину долговой нагрузки, являются:

- размер и структура собственных и заемных средств;
- уровень прибыльности и рентабельности деятельности;
- специфика отрасли и экономические условия функционирования предприятия;
- политика распределения прибыли и дивидендов;
- кредитная политика предприятия и доступность кредитных ресурсов.

Оценивать уровень долговой нагрузки необходимо комплексно, используя основные группы показателей: отношение между компонентами структуры капитала, уровень обеспеченности обязательств активами, показатели обслуживания долга.

Лукаевич И.Я. помимо традиционных финансовых показателей, предлагает к использованию их различные аналоги. Показатели структуры

капитала дополняются коэффициентом D/EBITDA (Debt-to-Equity Ratio). Коэффициент отношения совокупного (краткосрочного и долгосрочного) долга к доходности от операционной деятельности показывает, за какой срок компания сможет погасить свои обязательства перед кредиторами, направляя на их погашение весь денежный поток. При этом фирмы, у которых соотношение D/EBITDA менее 2, считаются консервативными заемщиками и имеют значительный заемный потенциал. Диапазон значений показателя от 2 до 3 свидетельствует об умеренной заемной политике, свыше 3 — об агрессивной. Если совокупный долг превышает EBITDA более чем в 4 раза, фирма считается крайне рискованным заемщиком.

Способность фирмы обслуживать свой долг определяется коэффициентом EBITDA/I — соотношение операционной прибыли к величине процентных платежей. В общем случае, чем больше значение коэффициента покрытия процентов (Interest Coverage Ratio), тем выше платежеспособность предприятия. Очевидно, что его минимально допустимая величина должна быть не менее 1. Теоретически нормальным считается двукратное превышение EBITDA процентных платежей.

Также особое внимание необходимо уделить забалансовым обязательствам. Существуют так называемые «скрытые долги», которые потенциально увеличивают реальные обязательства предприятия и способны оказывать существенное негативное влияние на показатели долговой нагрузки. Н.А. Колчина и Д.В. Макаров отмечают, что их изучение позволяет предупредить риски неоправданного увеличения долговой нагрузки.

Забалансовые обязательства представляют собой юридические обязательства, возникающие у предприятия, но не зафиксированные на балансе компании. Примерами таких обязательств могут служить:

- поручительства и гарантии по сделкам третьих лиц;
- долгосрочные лизинговые соглашения;
- производные финансовые инструменты (форварды, фьючерсы, опционы);
- судебные разбирательства и ожидаемые штрафы и неустойки.

Таким образом, полное представление о долговой нагрузке возможно лишь при учете всех видов обязательств, как зарегистрированных на балансе, так и находящихся за пределами балансового отчета.

Анализ долговой нагрузки — ключевой элемент комплексной оценки кредитоспособности предприятия. Понимание природы долговой нагрузки и механизма ее формирования открывает новые горизонты для разработки эффективных стратегий финансового менеджмента и укрепления устойчивости компаний, а пренебрежение проблемами долговой нагрузки влечет рост экономических рисков и ухудшение имиджа предприятия на рынке.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Гусева Л.И.**

**Потапова Л.П., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Разработка системы ключевых показателей эффективности (КРІ) для мониторинга программы государственных гарантий**

Программа государственных гарантий представляет собой важный инструмент экономической политики, однако ее реализация сопряжена с существенными бюджетными рисками. Данные отчетности не позволяют оперативно выявлять отклонения и принимать корректирующие меры. В этой связи актуальной задачей становится создание системы мониторинга на основе ключевых показателей эффективности. Особую значимость данный вопрос приобретает в условиях ограниченности бюджетных ресурсов и необходимости их целевого использования.

Разработка системы КРІ для программы государственных гарантий должна базироваться на следующих принципах:

– релевантность – каждый показатель должен быть непосредственно связан с целями программы;

– измеримость – показатели должны быть количественно измеримыми;

– оперативность – данные должны поступать с периодичностью, достаточной для принятия решений;

– сбалансированность – охват всех значимых аспектов программы; при этом важно обеспечить взаимосвязь между различными группами показателей.

Для комплексной оценки программы государственных гарантий предлагается система КРІ, разделенная на две взаимодополняющие группы:

– финансовые показатели, отражающие стоимостную эффективность программы, ее устойчивость и влияние на бюджет; отвечают на вопрос «Во что это обходится и какие приносит финансовые результаты?»;

– нефинансовые – оценивают качество и эффективность процессов предоставления гарантий; отвечают на вопросы «Как быстро, качественно и в соответствии ли с правилами работает система?».

Такое разделение позволяет обеспечить сбалансированность оценки, избежав смещения причин (нефинансовые процессы) и следствий (финансовые результаты). Система показателей представлена в табл. 1.

Такой подход позволит не только оперативно выявлять отклонения, но и принимать обоснованные корректирующие меры, что в конечном итоге способствует снижению бюджетных рисков и повышению общей эффективности программы государственных гарантий. Кроме того, система КРІ обеспечивает прозрачность управленческих решений и создает основу для стратегического планирования.

Таблица 1. Система ключевых показателей эффективности

Группа показателей	Наименование показателя	Формула расчета	Нормативное значение
Финансовые	Коэффициент достаточности гарантийного покрытия	$(\text{Фактический объем выданных гарантий} / \text{Плановый объем гарантий}) * 100\%$	95–105%
	Коэффициент бюджетной эффективности	$(\text{Поступления от гарантий (комиссии)} / \text{Фактические расходы на программу}) * 100\%$	$\geq 100\%$
	Коэффициент эффективности резервирования	$(\text{Объем сформированных резервов} / \text{Фактические выплаты по гарантиям}) * 100\%$	$\geq 120\%$
Нефинансовые	Коэффициент качества гарантийного портфеля	$(\text{Объем гарантий, исполненных без наступления гарантийных случаев} / \text{Общий объем портфеля}) * 100\%$	$\geq 90\%$
	Коэффициент своевременности рассмотрения заявок	$(\text{Количество заявок, рассмотренных в установленный срок} / \text{Общее количество поданных заявок}) * 100\%$	$\geq 95\%$
	Коэффициент регионального покрытия	$(\text{Количество регионов, в которых выданы гарантии} / \text{Общее количество регионов реализации программы}) * 100\%$	$\geq 90\%$

Важным преимуществом предложенной системы является возможность адаптации показателей под конкретные виды гарантий. Она позволяет учитывать отраслевую специфику и дифференцировать подход к оценке эффективности программы.

Ключевым недостатком системы выступает ее полная зависимость от качества первичных данных, получаемых из учетных систем. Любые ошибки, несвоевременное предоставление или неполнота такой информации напрямую влияют на достоверность расчетов и могут привести к принятию неэффективных управленческих решений.

Таким образом, разработка системы КРІ создает основу для эффективного управления программой государственных гарантий. Предложенные показатели позволяют осуществлять комплексный мониторинг и обеспечивать целевое использование бюджетных средств.

Перспективой развития системы является детализация показателей для различных отраслей экономики с учетом их специфики. Внедрение предложенной системы КРІ позволит перейти от эпизодического анализа к постоянному мониторингу программы.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Фролова Н.В.**

**Разуваев Г.А., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Анализ динамики активов бюджетного учреждения здравоохранения**

Важнейшим инструментом управления финансами бюджетного учреждения здравоохранения выступает анализ финансового состояния, что позволяет оценить текущее финансовое состояние бюджетного учреждения, осуществить прогноз уровня платежеспособности и эффективности принятия экономических решений.

О финансовом состоянии бюджетного учреждения здравоохранения свидетельствуют данные о составе и структуре активов учреждения, источников их финансового обеспечения, как на конец года, так и на начало отчетного периода, что позволяет провести анализ изменения величины активов за отчетный период и оценить темпы их изменения. Необходимо также уделить внимание оценке степени ликвидности активов учреждения с целью оценки перспективы развития платежеспособности учреждения здравоохранения, обеспечения процесса закупки товаров, работ, услуг необходимым объемом финансового обеспечения совокупного годового объема закупки (таблица 1).

Из таблицы 1 видно, что величина активов бюджетного учреждения здравоохранения за отчетный период сократилась на 323,27 млн. руб., что составило 4,2%. Наибольший объем в составе совокупных активов БУЗ ВО «ВОКБ № 1» занимают нефинансовые активы, за отчетный период стоимость нефинансовых активов сократилась более, чем на 30 млн. руб., что соответствует темпам снижения стоимости на 4,3%. Финансовые активы занимают менее 9,0% в совокупной стоимости активов БУЗ ВО «ВОКБ № 1». За анализируемый период величина финансовых активов сократилась чуть более, чем на 20 млн. руб., темпы сокращения составили 3,04 %. Однако, при абсолютном сокращении величины финансовых активов бюджетного учреждения здравоохранения произошел несущественный рост их доли в совокупной стоимости активов на 0,01 %, что составило на конец отчетного периода 8,64 %.

Отметим снижение в совокупной стоимости активов большей части нефинансовых и финансовых активов: сокращение основных средств на 338,9 млн. руб., что составило 7,64%; снижение стоимости произведенных активов на 49 млн. руб., что составило 3,35%; сокращение объема прав пользования активами на 15 млн. руб., что составило 42,7%; сокращение расходов будущих периодов на 1,3 млн. руб., что составило 82,62%, а также величины денежных средств учреждения на 67,45 млн. руб., что составило 13,04%; сокращение выплат дебиторской задолженности на 32,45 млн. руб., что составило 99,39%.

После проведения общего анализа динамики активов БУЗ ВО

Таблица 1. Анализ динамики активов БУЗ ВО «Воронежская областная клиническая больница № 1» за отчетный год, руб.

Наименование показателей	На начало года	На конец года	Изменение за анализируемый период	
			абсолютное отклонение, руб.	темпы прироста, %
<b>I. Нефинансовые активы</b>				
Основные средства (остаточная стоимость)	4438158854,76	4099239770,73	-338919084,03	-7,64
Нематериальные активы (балансовая стоимость)	1023820,0	1023820,0	–	–
Непроизведенные активы (остаточная стоимость)	1463034165,86	1414007489,64	-49026676,22	-3,35
Материальные запасы (остаточная стоимость)	1110598902,25	1211614465,06	+101015562,81	+9,1
Права пользования активами (остаточная стоимость)	35270951,51	20209821,41	-15061130,1	-42,70
Расходы будущих периодов	1515059,46	263317,90	-1251741,56	-82,62
<b>Итого по разделу I</b>	<b>7049604753,83</b>	<b>6746358684,74</b>	<b>-303246069,09</b>	<b>-4,30</b>
<b>II. Финансовые активы</b>				
Денежные средства учреждения	517446172,77	449993054,88	-67453117,89	-13,04
Дебиторская задолженность по доходам	108381402,18	188253469,74	+79872067,56	+73,70
Дебиторская задолженность по выплатам	32648687,87	198131,34	-32450556,53	-99,39
Прочие расчеты с дебиторами, всего	–	–	–	–
<b>Итого по разделу II</b>	<b>658476262,82</b>	<b>638444655,96</b>	<b>-20031606,86</b>	<b>-3,04</b>
<b>Баланс</b>	<b>7708078016,64</b>	<b>7384803340,70</b>	<b>-323274675,94</b>	<b>-4,19</b>

«Воронежская областная клиническая больница № 1» за отчетный год необходимо уделить внимание элементам активов, которые занимают наибольший удельный вес в совокупной стоимости активов, что может быть обусловлено существенным разнообразием оказываемых медицинских услуг, так и в целом осуществлением хозяйственной деятельности медицинской организации. Состав активов также зависит от профильности учреждения здравоохранения, охвата обслуживаемой территории, что дает возможность оценить особенность и обоснованность анализа структуры активов и динамики ее изменения.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Полухина И.В.**

**Романова Е.В., маг. 1 к.**

Воронежский государственный университет

### **Систематизация определений контрактной системы государственных закупок товаров, работ, услуг**

В условиях меняющейся среды функционирования учреждений здравоохранения, ориентированных на повышение качества оказываемых медицинских услуг и повышение социальной значимости медицинских услуг, стали предъявляться новые требования к закупке инновационного медицинского оборудования, отечественных лекарственных препаратов, медицинского инвентаря. Медицинские учреждения должны осуществлять закупки товаров, работ, услуг в соответствии с разработанным планом–графиком на регулярной основе в условиях национального режима, поддержки производителей отечественной продукции, развитием добросовестной конкуренции и инноваций. До настоящего времени в сфере здравоохранения еще не обоснована эффективность применения различных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), нет единого мнения в определении сущности понятия государственные закупки.

Нами были исследованы труды различных авторов, что позволило систематизировать их мнение о существующих подходах к определению сущности понятия «государственная закупка товаров, работ, услуг», что представлено в табл. 1.

Таблица 1

#### Систематизация существующих определений государственных закупок товаров, работ, услуг

Подход	Автор	Определение государственных закупок
1	2	3
С точки зрения состава участников и выполняемых ими действий	Андреева Л.В.	«Сущность контрактной системы государственных закупок состоит в объединении участников контрактной системы, которые выполняют возложенные на них действия, направленные на достижение установленных целей осуществления закупок»
	Ахатова А.М.	Государственные закупки – это совокупность участников и осуществляемые ими целенаправленные действия по закупке товаров
	Борисов А.Н.	Государственная закупка – это совокупность трех составляющих: участников контрактной системы, выполняемых ими в соответствии с законом действия, направленные на удовлетворение государственных нужд, информационное обеспечение
	Белинская М.П.	Государственные закупки – совокупность участников контрактной системы и осуществляемые ими действия

Окончание табл. 1

1	2	3
С точки зрения содержания закупочного процесса	Смотрицкая И.И., Шувалов С.С.	Государственные закупки – это единый цикл, состоящий из взаимосвязанных этапов: прогнозирование; формирование планов обеспечения материально–технических нужд; размещение государственных заказов на поставку товаров, работ, услуг, заключение контрактов; исполнение и мониторинг государственных контрактов
С точки зрения содержания закупочного процесса	Мельников И.И., Климова А.Ю.	Государственный заказ представляет собой организационно, экономически и юридически сложный процесс, который регламентируется федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
С точки зрения правовых отношений	Шмелева М.В.	Государственные закупки – это целостная правовая система, состоящая из совокупности взаимообусловленных и неразрывно связанных между собой элементов
С точки зрения регулирования рынка	Анчишкина О.В.	Контрактная система – это особый институт российской экономики, в котором стороной договора выступают публично–правовые образования, а целью сделки является обеспечение нужд государства и общества
	Филиппов А.П.	«..Только развитые институты государственного регулирования дают возможность решения таких задач, как снижение уровня издержек производства, снижение рентабельности, сокращение времени оборота капитала. Одним из таких институтов является система государственных закупок»

Отметим, что рассмотренные подходы не противоречат, а дополняют друг друга и позволяют в комплексе определить сущность исследуемого понятия. В рамках исследования мы будем понимать под государственной закупкой товаров, работ, услуг медицинского учреждения совокупность участников и осуществляемые ими действия на этапах закупочного процесса в целях обеспечения нужд учреждения при соблюдении принципов функционирования контрактной системы РФ.

Преимуществом данного определения является то, что оно учитывает положения ранее рассмотренных подходов (с точки зрения содержания закупочного процесса и состава участников). В предложенном подходе указывается необходимость соблюдения законодательно утвержденных принципов организации контрактной системы закупки товаров, работ, услуг, оценки элементов информационной базы (ЕИС) для принятия управленческих решений.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Коробейникова Л.С.**

**Сеченых А.М., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Оценка влияния внешних факторов на финансовое состояние компании**

В нынешних реалиях ведения бизнеса и глобализации финансовое состояние компании обуславливается не только внутренними факторами, которые напрямую коррелируют с формами, методами и организацией работы самого предприятия, но и внешними факторами, находящимися за пределами непосредственного контроля руководства. Колебания рыночной конъюнктуры, социально–культурные изменения, изменения в политической и нормативно–правовой среде, экологические риски оказывают значимое влияние на общее финансовое положение организации, включая ее финансовые показатели. Как следствие, анализ и оценка воздействия внешних факторов на финансовое состояние компании являются важной задачей для обеспечения ее эффективного функционирования и устойчивого развития, поскольку позволяет разработать стратегии реагирования на риски и повысить устойчивость бизнеса. Объекты и процессы внешнего окружения находятся в постоянном, непрерывном движении, неконтролируемом организацией. Способность организации реагировать и справляться с переменами внешней среды является одной из компонентов эффективности ее деятельности. Основные факторы внешней среды могут быть разделены на следующие крупные группы.

Рыночные факторы: включают динамику спроса и предложения на продукцию (услуги) компании, конкуренцию на рынке, колебания цен на сырье, материалы и энергоресурсы, колебания валютных курсов, инфляцию, экономический цикл и пр. Например, резкое падение нефтяных котировок в 2020 г. вследствие снижения отпускных цен на большинство сортов нефти Saudi Aramco, ценовые войны между Россией и Саудовской Аравией негативно сказались на мировом финансовом рынке и, в особенности, на финансовом состоянии компаний нефтегазовой отрасли. Рыночные факторы оказывают влияние путем изменения объемов продаж, выручки, себестоимости продукции, рентабельности, ликвидности и других ключевых финансовых показателей компании. Для оценки их влияния могут использоваться такие инструменты, как анализ чувствительности, сценарное моделирование и мониторинг ключевых рыночных индикаторов. Политические и правовые факторы: политическая нестабильность, изменения в законодательстве, санкции и торговые ограничения существенно сказываются на финансовом состоянии компании. К ним относятся изменения в налоговом законодательстве, введение новых регуляторных требований и ограничений, политическая нестабильность и геополитические конфликты, санкционные меры и торговые ограничения. В связи с их изменениями возможны рост

налоговой нагрузки, увеличение затрат на соблюдение нормативных требований, снижение доступности финансовых ресурсов и рынков сбыта, что в совокупности негативно отражается на финансовых результатах компании. Для минимизации политических рисков компании могут использоваться диверсификация рынков, лоббирование интересов организации и анализ политической среды. Кроме того, серьезными макроэкономическими факторами финансового состояния предприятия служат кредитная и налоговая политика, уровень развития финансового рынка, страхования и внешнеэкономических связей, значительно действует на нее курсы валют, позиция и сила профсоюзов.

В то же время следует подчеркнуть, что внешние факторы влияют на внутренние, как бы проявляют себя через них, изменяя количественное выражение последних. Такое разделение позволяет более корректно оценивать характер и степень влияния их на финансовое состояние организации. Конечно, бороться со многими внешними факторами отдельным предприятиям не по силам, но в создавшихся условиях им остается проводить собственную стратегию, которая позволяет смягчить негативные последствия общего спада производства. Стоит отметить, что внешние факторы не действуют отдельно друг от друга, т. е. разделение внешних факторов на группы носит условный характер – для понимания первопричины, а не для исключения остальных, сопутствующих факторов.

Для комплексной оценки влияния внешних факторов на финансовое состояние компании можно использовать следующие подходы:

- PEST–анализ – модель исследования внешнего окружения компании (анализ политических, экономических, социальных и технологических факторов);
- SWOT–анализ – исследование, проводимое для выявления сильных и слабых сторон компании, а также возможностей и угроз, связанных с внешней средой;
- сценарное моделирование – разработка сценариев развития событий, оценка их влияния на финансовые показатели организации;
- мониторинг ключевых показателей деятельности.

Следовательно, для минимизации влияния внешних факторов на финансовое состояние компании рекомендуется разрабатывать систему раннего предупреждения рисков, диверсифицировать источники доходов и рынки сбыта, проводить стресс–тестирования и т.д.

Таким образом, внешние факторы играют важную роль в формировании финансового состояния компании. Внешние риски могут как создать новые возможности, так и привести к значительным потерям. Для успешного управления этими рисками компаниям необходимо использовать комплексные методы анализа и разрабатывать стратегии, направленные на повышение устойчивости к внешним воздействиям.

**Научный руководитель – к.э.н., ст. преп. Кривошеев А.В.**

**Сиделева Е.В., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Эффективные стратегии сокращения дебиторской задолженности Группы компаний «ЭФКО»**

Группа компаний «ЭФКО» — один из ведущих агропромышленных холдингов, ориентированных на производство и реализацию продуктов питания и сельскохозяйственной продукции. Учитывая масштабы бизнеса и множественность участников цепочки поставок и сбыта продукции, управление дебиторской задолженностью становится особенно актуальным для обеспечения финансовой стабильности и роста компании.

Одной из ключевых стратегий, специально адаптированной для такого крупного и многоуровневого бизнеса, можно допустить разработку дифференцированной кредитной политики.

Для группы компаний с разными направлениями деятельности и клиентской базой важно внедрять гибкую кредитную политику:

- для постоянных и крупных клиентов — предоставление доверительных лимитов с учетом их кредитной истории и уровня платежеспособности,
- для новых и потенциальных партнеров — применение более строгого контроля, минимальные лимиты, предварительная проверка кредитоспособности посредством аналитических систем.

Как стратегию также можно рассмотреть автоматизацию учета и внедрение систем аналитики.

В условиях крупного холдинга важна централизованная автоматизация процессов:

- Использование ERP-систем, интегрированных с системой учета дебиторской задолженности.
- Автоматические напоминания и уведомления клиентам о скорых и просроченных платежах.
- Аналитические инструменты для оценки кредитных рисков по регионам, сегментам и изменениях в платежной дисциплине.

Следующая стратегия — постоянный мониторинг и сегментация клиентов, а именно проведение регулярных анализов по срокам выполнения обязательств клиентами, выделение «рисковых» групп клиентов и целенаправленная работа с ними (например, переговоры, реструктуризация, льготы), использование KPI для оценки эффективности работы с дебиторами.

Еще одна стратегия — проактивная работа с просроченными платежами. Проактивность в первую очередь про людей, которые не ждут, пока обстоятельства заставят их реагировать, а сами формируют свое будущее, берут ответственность за результаты и ищут способы улучшить

ситуацию. Таким образом, можно внедрить системы раннего предупреждения о возможных просрочках, выходить на регулярные контакты с дебиторами через автоматизированные каналы, предлагать решения по реструктуризации, рассрочкам и обеспеченным платежам.

Внедрение такой практики как предоплаты и расчеты по факту поставки также хорошо скажется на эффективное сокращение дебиторской задолженности. Особое внимание уделять работе с крупными партнерами и новыми клиентами:

- Вводить обязательные предоплаты или частичные платежи при поставках.
- Заключать договора, предусматривающие штрафные санкции за задержки.
- В качестве дополнительной меры рассматриваются инструменты финансовых гарантий и страхования экспортных рисков.

Таким образом, можно сказать, что для компании, работающей на крупном рынке агросектора, управление дебиторской задолженностью — ключевой фактор финансовой устойчивости и развития. Внедрение автоматизированных систем, гибкая кредитная политика и постоянное отношение к анализу и работе с должниками помогут обеспечить своевременные поступления и снизить риски неплатежей.

Группа компаний «ЭФКО» уже реализует ряд стратегий и практик, направленных на управление дебиторской задолженностью. В частности, в компании внедрены современные ERP–системы, позволяющие централизовать контроль за платежами и автоматизировать напоминания и уведомления клиентам о сроках платежей.

Кроме того, ведется постоянный мониторинг и сегментация клиентов по уровням риска, что позволяет более точно управлять кредитным портфелем, выделять группы с повышенным уровнем просрочек и разрабатывать целевые мероприятия по их работе.

Также уже применяется практика проведения реструктуризаций задолженности и предоплатных схем для крупных и стратегических клиентов, что способствует снижению просроченных платежей. Внутри компании развиты процедуры работы с просроченной дебиторской задолженностью, включающие регулярные контакты с должниками, использование правовых инструментов и сотрудничество со службами взыскания.

Наряду с этим, в рамках корпоративной культуры особое внимание уделяется обучению менеджеров и развитию навыков работы с дебиторами, что также положительно сказывается на платежной дисциплине. Эти меры уже позволяют компании значительно сокращать объем просрочек и укреплять финансовое положение, продолжая совершенствовать систему управления дебиторской задолженностью.

**Научный руководитель — к.э.н., доц. Купрюшина О.М.**

**Тибекина Т.С., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Направление анализа эффективности использования человеческого капитала во взаимосвязи с производственным и финансовым капиталом**

Эффективность деятельности организации направлена на достижение её цели, на прирост стоимости капитала. Как следует из концепции интегрированной отчетности, капитал подразделяется на: финансовый, производственный, человеческий, интеллектуальный, социальный, природный. Отсюда следует, что целесообразно проводить анализ эффективности использования каждого вида капитала не изолированно, а в тесной связи с другими видами капитала, имеющимися в конкретной организации.

В данной статье представлены направления анализа человеческого капитала во взаимосвязи с производственным и финансовым капиталом.

Человеческий капитал представляет собой совокупность знаний, умений, навыков, которые используются в работе организации. Производственный капитал – это материальные и нематериальные активы, которые используются для производства товаров и услуг в организации. Финансовый капитал – это совокупность денежных средств и финансовых активов, которыми располагает организация для ведения своей деятельности. В отличие от реального капитала (материальные активы: оборудование, здания), финансовый капитал более ликвиден и гибок, он может быть быстро трансформирован в другие виды активов.

Анализ эффективности использования человеческого капитала направлен на определение резервов или недостатка трудовых резервов, соответствие компетенции работников выполняемой ими деятельности, уровень соответствия заработной платы количеству и качеству производимой продукции. Анализ эффективности использования производственного капитала позволит определить какую отдачу организация получает от используемых материалов и фондов, качество произведенной продукции. Оценка эффективности применения финансового капитала поможет рассчитать какую прибыль организация получит при использовании собственного капитала, заемного капитала и активов в целом.

То есть анализ эффективности использования человеческого и производственного капиталов позволит сформировать представление о том, насколько грамотно используются организацией данные виды капиталов.

Для анализа рассматриваемых капиталов можно использовать следующие показатели:

По человеческому капиталу: коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы, коэффициент соот-

ношения темпов роста показателей премирования и величины премирования, выполнение плана повышения квалификации в разрезе категории персонала, фондовооруженность персонала, удельный вес затрат на охрану труда в совокупных затратах.

По производственному капиталу: фондоотдачу, материалоотдачу, производительность труда, затратноотдачу, уровень качества продукции (в зависимости от отраслевых особенностей).

По финансовому капиталу: рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного капитала, рентабельность продаж, рентабельность затрат.

Человеческий капитал способствует эффективности производства, а эффективное производство инвестирует в развитие человеческого капитала, человеческий капитал – фактор, стимулирующий накопление производственного капитала, и наоборот. Человеческий капитал – источник финансовых ресурсов, а финансовый капитал – средство перемещения ресурсов. Взаимодействуя человеческий и финансовый капиталы влияют как на благосостояние отдельного сотрудника, так и всей организации в целом.

Взаимосвязь производственного, человеческого и финансового капитала может проявляться, например, через изменение выручки, затрат и прибыли. Так при росте выручки и сокращении затрат произойдет рост материалоотдачи, характеризующей производственный капитал и рост рентабельности продаж и затрат, характеризующих производственный капитал. Так же данные изменения окажут влияние и на человеческий капитал, вследствие роста прибыли организация сможет получить возможность провести повышение квалификации сотрудников, обученные работники смогут повысить качество выпускаемой продукции, что может привести к росту производительности труда и повышению уровня заработной платы.

Оценка эффективности деятельности организации в разрезе взаимосвязи показателей человеческого, финансового и производственного капиталов, позволит определить уровень обеспеченности трудовыми ресурсами, компетентность работников, соответствие динамики заработной платы и уровня качества, и количества выпускаемой продукции, отдачу, получаемую от используемых материалов и фондов, какую прибыль организация получит при использовании имеющегося у неё капитала. Финансовый, человеческий и производственный капитал в организации взаимосвязаны и не могут функционировать изолированно. Их интеграция и взаимозависимость создают предпосылки для эффективного функционирования всей организации.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Гусева Л.И.**

Тищенко Ю.С., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

### **Государственно–частное партнерство как оптимальный инструмент поддержания финансовой устойчивости строительных компаний и привлекательности инфраструктурных проектов**

Обновление устаревшей инфраструктуры и создание новой – одно из условий динамичного развития любого государства и его экономики. Зачастую перед государством встает проблема бюджетирования тех или иных проектов. Основным препятствием на пути создания будущих точек экономического роста являются ограниченные возможности госбюджета и проблемы с комплексным структурированием инфраструктурных проектов. Государственно–частное партнерство определяется как контрактное взаимодействие между государством и частным сектором, при котором стороны объединяют свои ресурсы и компетенции для достижения общественно значимых целей. Согласно международным стандартам, в ГЧП государство делегирует некоторые функции частному партнеру, который инвестирует собственные средства и берет на себя определенные риски в обмен на гарантированные доходы или иные преимущества. Активное развитие механизма государственно–частного партнерства (ГЧП) способно влиять на финансовую устойчивость строительных компаний через разделение рисков и привлечение внебюджетных средств для реализации долгосрочных инвестиционных проектов.

Причины интереса к ГЧП вполне объяснимы и понятны. ГЧП позволяет вовлекать внебюджетные средства в долгосрочные инвестиционные проекты, а государству выгодно разделить риски и ответственность с частным партнером. В результате общество получает инфраструктуру, а частный инвестор – гарантии и механизм нивелирования рисков. В 2024 году объем инвестиций в проекты ГЧП достиг рекордного значения за всю историю существования механизма, составив более 2 трлн рублей. По итогам первого полугодия 2025 г. находятся в стадии создания и эксплуатации, а также успешно завершены 4,4 тыс. концессионных соглашений и соглашений о ГЧП с общим объемом инвестиций 7,4 трлн рублей. Такие показатели свидетельствуют о востребованности механизма и высоком интересе к нему у инвесторов. Реализовать полный цикл ГЧП–проекта позволяет высокая доля банковского финансирования, обеспечивающая более устойчивую финансовую базу для инфраструктурного проекта.

Многие строительные проекты слишком дорогие, а также могут иметь длительный срок окупаемости или не обладать коммерческой составляющей вовсе. Данный фактор отпугивает частных инвесторов. В механизме ГЧП государство берет на себя часть рисков, обеспечивает стабильность

проекта, поддерживая тем самым финансовую устойчивость строительной компании.

Для строительных компаний ГЧП создает ряд значительных преимуществ. Во-первых, это обеспечивает долгосрочную стабильность доходов благодаря гарантированным платежам от государства или установленным тарифам на услуги. Такая предсказуемость позволяет компаниям планировать развитие, инвестировать в технологии и человеческий капитал. Во-вторых, ГЧП распределяет финансовые риски между государством и частным партнером, снижая бремя финансирования на строительные компании и облегчая привлечение кредитных ресурсов. В-третьих, участие в ГЧП-проектах повышает репутацию строительных компаний, демонстрирует их профессионализм и надежность, что привлекает инвесторов и улучшает доступ к финансированию. В-четвертых, такие проекты способствуют передаче технологий и лучших практик из государственного сектора в частный и наоборот, повышая общую эффективность деятельности компаний.

ГЧП-проекты обладают повышенной привлекательностью для инвесторов благодаря четко установленным условиям контракта, государственным гарантиям и стабильным денежным потокам. Эмпирические исследования показывают, что проекты, реализуемые в рамках ГЧП, часто демонстрируют лучшие показатели по срокам исполнения и соответствию бюджету по сравнению с традиционными государственными проектами. Это объясняется экономическими стимулами для частного партнера минимизировать затраты, более эффективным управлением проектом и использованием инновационных подходов. Лучшие результаты по стоимости и срокам повышают привлекательность инфраструктурных проектов как для государства, так и для инвесторов. Участие частного сектора в инфраструктурных проектах способствует передаче передовых технологий, инновационных методов управления проектами и лучших международных практик. Это не только улучшает качество инфраструктуры, но и создает эффект демонстрации, побуждая другие проекты и компании к внедрению инноваций. Таким образом, ГЧП способствует повышению общего уровня инфраструктурного развития и технологической модернизации. Однако, чтобы ГЧП стало по-настоящему значимым инструментом взаимодействия частного и государственного секторов, необходимо совершенствовать законодательную базу в сфере ГЧП и процедуры отбора проектов, укреплять профессиональные возможности государственных служащих и специалистов, развивать вторичный рынок ГЧП-активов, повышать прозрачность ГЧП-проектов через установление механизмов регулярного мониторинга их реализации.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаева Т.А.**

Ткачева Ю.А., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

### Факторный анализ прибыли от продаж торговой организации

Прибыль от продаж является ключевым показателем, характеризующим эффективность деятельности организации в сфере розничной и оптовой торговли, а также основополагающим фактором формирования чистой прибыли.

Факторный анализ позволяет оценить факторы, которые влияют на получаемую торговой организацией прибыль от продаж, что является эффективным инструментом выявления причин изменения отдельных показателей.

Ниже представлены исходные данные для проведения факторного анализа прибыли от продаж ПАО «Центрторг», являющейся организацией, которая занимается розничной торговлей в специализированных магазинах (Таблица 1).

Таблица 1. Исходные данные для анализа прибыли от продаж ПАО «Центрторг»

Показатель	2024 г.	2023 г.	Абсолютное изменение	Темп роста, %
А	1	2	3	4
Выручка от реализации, тыс. руб.	2 764 638	2 633 660	130 978	104,97
Валовой доход, тыс. руб.	590 913	547 619	43 294	107,91
в процентах к выручке, %	21,374	20,793	0,581	–
Издержки обращения, тыс. руб.	515 749	475 498	40 251	108,47
в процентах к выручке, %	18,656	18,055	0,601	–
Прибыль от продаж, тыс. руб.	75 164	72 121	3 043	104,22
Рентабельность продаж, %	2,72	2,74	0,02	–

В 2024 году наблюдается увеличение прибыли от продаж на 3043 тыс.руб., или на 4,22 п.п по сравнению с предыдущим годом.

Для оценки количественного влияния показателей, формирующих прибыль от продаж, проводится факторный анализ, который выявляет причины изменения величины прибыли.

В торговой организации прибыль от продаж непосредственно связана со следующими факторами: выручка от реализации, валовой доход, издержки обращения.

При этом учитывается, что сумма прибыли будет меняться однонаправленно с выручкой от реализации и валовым доходом, но в обратном направлении – от издержек обращения.

Проанализируем влияние соответствующих факторов на изменение показателя прибыли от продаж ПАО «Центрторг» в отчетном году, проведя факторный анализ по методике А.Н. Соломатина (Таблица 2):

Таблица 2. Расчет влияния факторов на изменение прибыли от продаж ПАО «Центрторг»

Факторы влияния	Формула расчета	Порядок расчета	Сумма влияния факторов, тыс. руб.
А	1	2	3
1. Влияние изменения выручки	$\frac{(N_1 - N_0) * p_0}{100}$	$(130978) \times 2,74 / 100$	3 588,8
2. Влияние изменения среднего уровня валового дохода	$\frac{(УВД_1 - УВД_0) * N_1}{100}$	$(0,581) \times 2764328 / 100$	16 062,6
3. Влияние изменения среднего уровня издержек обращения	$\frac{(УИО_1 - УИО) * N_1}{100}$	$(0,601) \times 2764328 / 100$	16 615,5
Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж			3036

Данный расчет показывает, что при совокупном влиянии факторов прибыль от продаж в отчетном году увеличилась на 3036 тыс. руб.

Следует отметить, что положительное влияние на величину прибыли от продаж в отчетном году оказало увеличение выручки от реализации и повышение уровня валового дохода:

- увеличение величины выручки от реализации с 2633660 до 2764638 тыс. руб. увеличил величину прибыли от продаж на 3588,8 тыс. руб.;

- рост среднего уровня валового дохода на 0,581 п.п. привел к увеличению величины прибыли на 16062,6 тыс. руб.

Влияние этих двух факторов вызвало рост прибыли от продаж на 19651,4 тыс. руб.

Отрицательное влияние на величину прибыли от продаж ПАО «Центрторг» оказал рост среднего уровня издержек обращения на 0,601 п.п., что вызвало снижение прибыли на 16615,5 тыс. руб.

Подводя общий итог, следует отметить, что факторный анализ прибыли от продаж является неотъемлемым этапом в анализе финансовых результатов торговой организации. Факторный анализ дает конкретное представление о количественном влиянии на прибыль формирующих ее показателей, позволяет сформировать комплексные выводы по анализируемому показателю, обнаружить негативные тенденции, принять рациональные управленческие решения, направленные на повышение прибыли организации. Грамотное управление прибылью организации способствует повышению возможностей ее дальнейшего развития и укреплению положения на рынке.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Вострикова Л.А.**

**Трофименко М.С., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Подходы к анализу и оценке финансового состояния издательств**

Издательский бизнес в 21 веке сталкивается с принципиально новыми условиями: цифровая трансформация, изменение потребительских привычек, рост конкуренции со стороны новых медиа структур. В этих условиях точная и глубокая оценка финансового состояния становится не просто формальностью, а стратегической необходимостью для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности. Однако отраслевая специфика – высокая доля нематериальных активов, сезонность спроса, риск неликвидов – требует не слепого применения стандартных методик, а их адаптации и дополнения. Данная статья ставит целью обобщить и структурировать ключевые методы и анализа финансового состояния применительно к рынку издательств.

При проведении финансового анализа авторы используют различные методы чтения финансовых отчетов. Как правило, они комбинируются, так как ни один из них не является универсальным. В практике анализа финансового состояния применяют следующие основные методы: горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный, сравнительный и факторный анализы, а также метод группировки и графический метод.

Базовый анализ и оценка финансового состояния издательств опирается на традиционные методы. За основу часто берутся подходы, изложенные в классических трудах по финансовому анализу.

Методика Шеремета А.Д. и Негашева Е.В. предлагает комплексный анализ по следующим направлениям:

– Анализ финансовой устойчивости (оценка структуры капитала и степени независимости от заемных источников финансирования). Ключевые коэффициенты для издательства: коэффициент автономии, его низкое значение указывает на рискованную зависимость от кредиторов, что опасно при неустойчивых доходах от продажи тиражей; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, который показывает, может ли издательство финансировать текущую деятельность без привлечения заемных средств. Отрицательное значение – признак неустойчивого положения;

– Анализ платежеспособности и ликвидности (оценка способности своевременно рассчитываться по краткосрочным обязательствам). Ключевые коэффициенты: коэффициент абсолютной ликвидности, который критически важен для оперативных расчетов с авторами и типографиями. Высокая доля запасов (непроданных книг) может завышать коэффициент текущей ликвидности, поэтому требуется их деление на ликвидные и неликвидные;

– Анализ рентабельности (оценка эффективности использования капитала). Ключевые коэффициенты: рентабельность продаж, которая позволяет оценить маржинальность бизнеса; рентабельность активов, показывающая насколько эффективно используются активы для генерации прибыли. Для издательств ключевым является сегментный анализ рентабельности – отдельный расчет рентабельности для направлений бумажных, электронных и аудиокниг, чтобы выявить наиболее перспективные векторы развития. Вместо рентабельности отдельных активов также можно оценивать рентабельность инвестиций в приобретение прав на издание. Этот показатель позволяет оценить эффективность редакционной политики.

Таким образом, классическая методика А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева предлагает углубленный факторный анализ финансового состояния издательств.

Профессор В.В. Ковалев в своих работах и в соавторстве с О.Н. Антиповой делает акцент на системе финансовых коэффициентов, интегрированной в общую стратегию компании:

– Коэффициент маневренности собственного капитала. Для издательства ключевым является наличие средств для финансирования новых проектов (приобретение прав, допечатки тиражей). Низкое значение коэффициента сигнализирует о "замораживании" капитала в основных фондах или нерациональной структуре активов.

– Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами. Издательства часто работают с отсрочками платежей от книготорговых сетей, формируя значительную дебиторскую задолженность. Важно, чтобы эта задолженность финансировалась не только за счет кредиторской задолженности перед типографиями и авторами, но и за счет устойчивых источников.

– Анализ ликвидности с учетом специфики запасов. Запасы издательства – это готовая продукция (книги на складе) и незавершенное производство (рукописи в работе). Необходимо разделять их при расчете коэффициентов: коэффициент абсолютной ликвидности должен быть достаточным для своевременных расчетов с авторами (авансовые платежи) и типографиями; коэффициент быстрой ликвидности следует рассчитывать, исключая из запасов залежалые тиражи, которые обладают крайне низкой ликвидностью.

Таким образом, можно сделать вывод, что существует методика различных авторов, которые позволяют комплексно оценить финансовое состояние организации и разработать рекомендации для его улучшения. Анализ финансового состояния издательства не может ограничиваться стандартным набором коэффициентов. Комплексный подход, основанный на адаптации методик ведущих авторов (Ковалева В.В., Шеремета А.Д.), позволит получить более точное финансовое состояние издательств.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Щербакова Н.Ф.**

**Чуриков Д.Е., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Программное обеспечение для экономического анализа деятельности организации (на примере платформы «Loginom»)**

Цифровые технологии анализа стали неотъемлемой частью в деятельности любой, малой или крупной организации. Такие технологии, как Big Data, IoT («Интернет вещей»), ИИ (искусственный интеллект), Data Mining, облачные вычисления и облачное хранение данных позволяют исследовать значительные массивы информации, объем которых уже стал слишком время- и трудозатратным для традиционных способов анализа, а во многих случаях и невозможным для традиционных аналитических методов. Для использования указанных технологии было разработано большое количество программного обеспечения, но каждая из программ имеет свои особенности, возможности и ограничения. Мы рассмотрели одну из таких программ под названием «Loginom».

Данное программное обеспечение является разработкой российской компании ООО «Аналитические технологии». Компания описывает свою разработку как low-code платформу для реализации всех аналитических процессов от интеграции и подготовки данных до моделирования, развертывания и визуализации. Low-code или «низкий уровень кодирования» обозначает, что для использования данной платформы пользователям не нужно иметь обширные знания в области программирования, но, в отличие от «zero-code», данный тип позволяет в случае необходимости вносить изменения в код программного обеспечения. Это означает, что «Loginom» относительно легко интегрировать в структуру информационных систем как новой, так и уже состоявшейся организации, у которых недостаточно или совсем нет кадров подобного профиля.

По классификации программного обеспечения данная платформа относится к классу средств интеллектуального анализа данных (Data Mining). Data Mining – это процесс обработки данных для выявления паттернов (шаблонов), корреляций и аномалий в крупных датасетах (наборах данных). В Data Mining применяются разнообразные методы статистического анализа и машинного обучения для извлечения из данных значимой информации и выводов. В составе ПО выделяют так же классы:

- 1) средства обработки «больших данных» (BigData);
- 2) средства математического и имитационного моделирования;
- 3) инструменты извлечения и трансформации данных (ETL);
- 4) средства аналитической обработки в реальном времени (OLAP).

Функциональными характеристиками рассматриваемого программного обеспечения являются:

1) извлечение данных из файлов, баз данных, веб–сервисов, бизнес–приложений;

2) очистка, предобработка, связывание, систематизация и консолидация данных;

3) отбор факторов, машинное обучение, прогнозирование, сложные расчеты;

4) визуализация, многомерный анализ, интерпретация результатов;

5) интеграция в IT–инфраструктуру, выгрузка в базы данных, файлы или бизнес–приложения, публикация на веб–сервисах.

Данный функционал может быть использован при решении различных аналитических задач:

– в области маркетинга доступна аналитика оценки эффективности рекламы, оптимизации цен и директ–маркетинга;

– в сфере клиентской аналитики могут быть задействованы сегментирование клиентов и противодействие оттоку клиентов;

– в логистике используются прогнозирование спроса, оптимизация запасов, расчет страховых запасов и т.д.

Основная концепция, на которой базируется платформа «Loginom» – это сценарий. Сценарием называется последовательность действий, которые необходимо провести для анализа данных. В системе «Loginom» он представляет собой комбинацию узлов обработки данных, настраиваемую пользователем для решения конкретной задачи. Перечень возможных операций представлен палитрой готовых компонентов. Предусмотрены компоненты двух видов: стандартные компоненты предоставляются в рамках платформы, производные компоненты создаются и настраиваются пользователем. Таким образом, набор средств для реализации различной логики обработки данных не ограничивается стандартными возможностями платформы и может быть расширен самим пользователем.

Это программное обеспечение имеет большое количество инструментов, позволяющих анализировать, визуализировать и систематизировать бизнес–процессы. На наш взгляд, «Loginom» является удачным примером современного аналитического программного обеспечения, предоставляющего инструменты цифровых технологий экономического анализа в распоряжение как для продвинутого, так и для начинающего пользователя.

С другой стороны, отметим, что для многих организаций функционал Big Data является излишним: потребности управления требуют решения конкретных и простых задач, но желательно с интеграцией в корпоративную информационную систему класса CRM или ERP. Методы Big Data ориентированы на внешнюю среду и не предназначены для решения простых, но необходимых задач управления и внутреннего контроля.

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

**Шевякова Д.В., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Способы борьбы с финансовыми рисками организации**

Ежедневно организации сталкиваются с большим количеством рисков, которые могут пагубно влиять на их финансовое благополучие. Грамотное управление рисками способствует достижению главной цели коммерческой организации – получение прибыли. Причины их появления зависят от различных обстоятельств. Это внешние факторы, например, конкуренция, экономическая и политическая нестабильность, нормативно–правовые изменения. Риски являются следствием внутренних факторов: например, технических проблем, связанных со сбоями информационных систем, взломом программного обеспечения, устаревшими технологиями. Нестабильное финансовое состояние организации может обуславливаться неграмотным управлением рисками, некомпетентностью персонала и другими обстоятельствами. Следовательно, задача качественного, правильного определения и оценки рисков, а также путей их снижения и нивелирования является приоритетной для каждого экономического субъекта. Финансовые риски характеризуются вероятностью наступления обстоятельств, идущих вразрез с финансовыми целями экономического субъекта, и тяжестью их последствий и способностью организации нивелировать эти последствия. Основными способами борьбы с финансовыми рисками организации являются следующие:

1. Оптимизация трудовой нагрузки. Человеческий фактор играет важную роль в организации и является непредсказуемым, сложно управляемым и трудно контролируемым. От квалификации, непредвиденных действий сотрудников, текучести кадров зависит стабильная работа компании и ее функционирование.

Стоит отметить, что в организациях зачастую увеличиваются объемы работ, причем нередко нагрузка и ответственность, возложенная на работников, распределяется неравномерно. Существует такое негативное явление, как увеличение рабочих поручений персоналу, демонстрирующему ответственность и высокое качество результатов работы, и сокращение рабочих заданий сотрудникам, работающим менее качественно, без должной компенсации. В конечном итоге в перспективе это ведет к истощению человеческого капитала организации, следовательно, ухудшению ее финансового состояния. Способами решения данной проблемы является четкая привязка KPI к результатам труда, внедрение искусственного интеллекта в работу организации (например, при обработке и контроле первичных документов организации, создании платежных заявок на оплату товаров или услуг, проведении сравнительного анализа данных для определения динамики компании, анализе больших массивов данных).

2. Страхование рисков ситуаций. Оно подходит любому бизнесу, как крупному, так и небольшому. Например, при пожаре может сгореть большая часть или все имущество. Если оно было застраховано, то специализированная компания выплатит компенсацию.

3. Диверсификация активов. Вложения в разные виды активов с одной стороны уменьшают ресурсную базу основной деятельности, с другой – в определенной степени страхуют от потерь в ней. Инвестирование в различные виды производства, покупка акций, драгоценных металлов, облигаций позволяют сохранить ресурсы бизнеса при кризисах в отдельных отраслях, на отдельных рынках.

Частным случаем диверсификации активов является хранение денежных средств в различной валюте и даже в разных банках. В каждом банке своя процентная ставка и условия, которые могут быть как выгодными, так и нет. Данный способ подходит не всем в зависимости от специфики и активов организации. Разница курсов может помочь сохранить сумму накопленных.

4. Хеджирование. Основные финансовые инструменты, которые используют для хеджирования, – это фьючерсы (обязанность купить определенный актив в будущем на определенных условиях), опционы (право купить определенный актив в будущем на определенных условиях), форварды (сделки вне биржи, предполагающие поставку в будущем) и свопы (временный обмен активами).

5. Нормативный метод – это метод борьбы с рисками, при котором устанавливаются определенные лимиты. Например, организация создала лимит на дебиторскую задолженность или на привлечение кредитных средств.

6. Еще одним способом борьбы с рисками является создание резервных средств или «подушки безопасности». Данный метод предполагает формирование запаса денежных средств, денежных эквивалентов организации на непредвиденные расходы или финансовые проблемы. Для определения резервных средств просчитываются постоянные расходы и необходимые дополнительные суммы исходя из специфики деятельности организации. Для его накопления можно с прибыли частично откладывать определенную часть денежных средств на депозитный счет под проценты.

После рассмотрения некоторых способов борьбы с рисками стоит отметить, что организации зачастую сами создают финансовые риски и проблемы, которые можно было избежать. Для стабильного функционирования компании необходимо заранее планировать бюджет, контролировать финансовую и производственную деятельность, не допускать образования крупных и долгосрочных долгов, хранить сбережения в различной валюте и в различных банках, застраховать организацию или отдельные ее части от неудачной деятельности и проводить диверсификацию активов.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Панина И.В.**

## Секция анализа, моделирования и прогнозирования экономических процессов

Абрамова А.И., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

### Проблемы экологизации экономики в Воронежской области

Процесс экологизации экономики, направленный на эффективное использование природных ресурсов и сохранение окружающей среды, имеет особое значение при рассмотрении экологических проблем конкретных регионов. В Воронежской области, например, первостепенной задачей является снижение загрязнения атмосферного воздуха.

Ниже представлены объемы выбросов основных загрязняющих веществ в расчете на душу населения. Неблагоприятным является увеличение всех категорий выбросов в течение 2019 – 2023 гг. Отметим, что основными источниками выбросов являются:

- для диоксида серы – сжигание ископаемого топлива, металлургия, химическая и цементная промышленность, транспорт;
- для оксида углерода – выхлопные газы от двигателей внутреннего сгорания, производство стали и химические производства, электростанции на ископаемом топливе, сжигание отходов;
- для оксидов азота – сжигание органического топлива, выхлопные газы автомобилей, сжигание твердых горючих материалов (угля, сена, дерева).

В течение рассматриваемого периода имеет место негативная тенденция роста выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников (на 14,3%) и одновременное сокращение доли уловленных и обезвреженных загрязняющих атмосферу веществ в общем количестве загрязняющих веществ от стационарных источников.

Экологические проблемы в Воронежской области, связанные с загрязнением атмосферного воздуха, определяются наличием промышленных городов (Воронеж, Павловск, Острогожск, Калач, Россошь, Борисоглебск, Лиски и другие) в которых сконцентрировано значительное количество крупных предприятий машиностроения, химической промышленности, производства строительных материалов и др. Значительная часть загрязнений воздуха обусловлена также наличием интенсивного автомобильного движения в регионе.

Динамика выбросов загрязняющих веществ в Воронежской области (кг на душу населения, 2019–2023 гг.)

Диоксид серы:

2019 г.: 0,6 кг/чел.; 2020 г.: 0,7 кг/чел.; 2021 г.: 0,6 кг/чел.; 2022 г.: 0,6 кг/чел.; 2023 г.: 0,7 кг/чел.

Оксид углерода:

2019 г.: 4,5 кг/чел.; 2020 г.: 5,0 кг/чел.; 2021 г.: 5,5 кг/чел.; 2022 г.: 8,2 кг/чел.; 2023 г.: 5,8 кг/чел.

Оксиды азота:

2019 г.: 9,7 кг/чел.; 2020 г.: 10,3 кг/чел.; 2021 г.: 11,1 кг/чел.; 2022 г.: 10,3 кг/чел.; 2023 г.: 11,0 кг/чел.

Общая тенденция: В период с 2019 по 2023 год наблюдается увеличение выбросов всех трех категорий загрязняющих веществ в расчете на душу населения. Наибольший рост отмечен по оксиду углерода и оксидам азота, в то время как выбросы диоксида серы оставались относительно стабильными с небольшими колебаниями.

Рассмотрим ситуацию с финансированием рационального природопользования и экологизации экономики в регионе.

1. Расходы на охрану окружающей среды в Воронежской области:

Номинальные расходы (в фактически действовавших ценах, млн. руб.):

2019 г.: 7 933; 2020 г.: 6 452; 2021 г.: 6 303; 2022 г.: 6 808; 2023 г.: 6 707

Среднее за период: 6 840,6

2. Индекс физического объема природоохранных расходов (в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году):

Российская Федерация:

2019 г.: 104,6%; 2020 г.: 104,8%; 2021 г.: 107,7%; 2022 г.: 95,7%; 2023 г.: 110,6%. В среднем за период: 104,6%

Центральный федеральный округ:

2019 г.: 109,2%; 2020 г.: 107,5%; 2021 г.: 109,2%; 2022 г.: 90,3%; 2023 г.: 104,2%. В среднем за период: 103,8%

Воронежская область:

2019 г.: 127,5%; 2020 г.: 77,4%; 2021 г.: 86,7%; 2022 г.: 95,7%; 2023 г.: 94,2%. В среднем за период: 94,9%

Информация показывает, что в течение 2019 – 2023 гг. размер расходов на охрану среды в Воронежской области, в фактически действовавших ценах, снизился. При этом следует отметить, что индекс физического объема природоохранных расходов в Воронежской области также снизился, в отличие от аналогичных показателей по Российской Федерации и Центральному федеральному округу.

Экологизация экономики Воронежской области затруднена ростом выбросов загрязняющих веществ от промышленности и транспорта, несмотря на общероссийскую тенденцию к увеличению природоохранных расходов. Реальные затраты на охрану окружающей среды в регионе за период 2019–2023 гг. снизились, что негативно сказывается на экологической ситуации.

**Научный руководитель – д.э.н., проф. Мишон Е.В.**

**Барабанщикова О.Н., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Характеристика современного состояния цифровизации в России и ее регионах**

Цифровая трансформация в России закреплена в качестве одной из пяти национальных целей развития до 2030 года, определённых указами Президента РФ и реализуемых через национальный проект «Цифровая экономика».

С точки зрения базовой цифровой инфраструктуры, Россия к началу 2020-х годов входит в группу стран с высоким уровнем Интернет-проникновения. По данным DataReportal на начало 2025 года Интернетом в РФ пользовались 133 млн человек, что составляет 92,2 % населения страны.

Число активных мобильных подключений достигает 219,8 млн, или 152,5 % населения, что отражает распространённую практику использования нескольких SIM-карт или устройств одним пользователем. Такая насыщенность мобильной связью создаёт основу для широкого распространения мобильных государственных и коммерческих сервисов.

При этом внутри страны сохраняются различия в качестве подключения: крупные города (Москва, Санкт-Петербург, региональные центры) обладают развитой оптоволоконной и мобильной инфраструктурой, в то время как ряд сельских и отдалённых районов до сих пор сталкивается с ограниченной пропускной способностью каналов связи. Эти различия становятся особенно значимыми при внедрении «тяжёлых» цифровых сервисов — видеоконференций, телемедицины, онлайн-образования.

С экономической точки зрения цифровизация проявляется в росте ИКТ-сектора и расширении «цифровой прослойки» во всех отраслях. По данным Минцифры РФ, в 2024 году доля IT-отрасли в ВВП России достигла 2,4%, увеличившись на 0,3% по сравнению с 2023 годом.

Если рассматривать более широкий контур цифровой экономики, включающий онлайн-торговлю, цифровой контент, интернет-рекламу и платформенные сервисы, АНО «Цифровая экономика» и РАЭК оценивают объём российской интернет-экономики в 24,03 трлн руб. в 2024 г., что на 40% больше, чем в 2023 году.

Параллельно растут затраты на развитие цифровой экономики: по оценке профильных исследовательских центров, валовые внутренние расходы на цифровизацию в 2024 г. составили 5,24 трлн руб. При этом 60 % этих затрат приходится на организации, а 40 % — на домашние хозяйства.

Одним из наиболее продвинутых направлений цифровизации в России является электронное правительство. Портал «Госуслуги» стал ключевым каналом взаимодействия граждан с государством. По данным Правительства и профильных ведомств, к началу 2024 г. на портале зарегистрировано

около 110–115 млн учётных записей, из которых несколько миллионов принадлежат организациям и индивидуальным предпринимателям.

Несмотря на высокие средние показатели, цифровое развитие регионов остаётся неоднородным. Для оценки региональных различий используется несколько подходов: методика Минцифры РФ по цифровой зрелости отраслей, специализированные индексы (например, индекс «Цифровая Россия») и независимые рейтинги цифровизации.

В рейтинге цифровизации и внедрения ИИ в регионах России за январь–апрель 2025 г., подготовленном ИТ–медиахолдингом «Регионы России», лидирующие позиции занимают экономически развитые субъекты с активными командами цифровой трансформации: Москва, Санкт–Петербург, Республика Татарстан, Белгородская область, Сахалинская область, Ямало–Ненецкий автономный округ и Ханты–Мансийский автономный округ – Югра.

В то же время в нижней части рейтингов остаются регионы с ограниченным бюджетом и сложной географией: часть республик Северного Кавказа (Ингушетия, Карачаево–Черкесия), Ненецкий автономный округ, сельскохозяйственные области Центральной России (например, Тамбовская, Тверская, Костромская) и отдельные удалённые регионы Сибири (Тыва, Алтай). Для них характерны:

- дефицит ИТ–инфраструктуры (дата–центров, каналов связи высокой пропускной способности);
- отток квалифицированных ИТ–кадров в столичные и крупные региональные центры;
- низкая цифровая грамотность и доверие населения к онлайн–сервисам.

Таким образом, современное состояние цифровизации в России характеризуется сочетанием высоких агрегированных показателей и сохраняющейся региональной неоднородности.

Ключевыми вызовами для страны все также остаются необходимость обновления нормативной базы для регулирования ИИ и больших данных, защита персональной информации, обеспечение кибербезопасности, а также развитие человеческого капитала — от базовой цифровой грамотности до подготовки высококвалифицированных ИТ–специалистов.

В ближайшие годы основными задачами цифровой повестки России станут: повышение качества цифровых сервисов, масштабирование ИИ–решений в различных отраслях, формирование устойчивой экономики данных, а также целенаправленное сокращение цифрового разрыва между регионами. Успешное решение этих задач во многом определит конкурентоспособность экономики и качество жизни населения в долгосрочной перспективе.

**Научный руководитель – д.э.н., доц. Щепина И.Н.**

**Галькова В.С., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Анализ финансовой устойчивости организации как основа для выработки методологических рекомендаций**

Финансовая устойчивость является одной из ключевых характеристик, определяющих способность организации функционировать в долгосрочной перспективе, сохранять платежеспособность и эффективно использовать финансовые ресурсы. Именно анализ финансовой устойчивости выступает базой для разработки методологических рекомендаций, направленных на повышение качества управления финансовыми потоками и укрепление экономического положения предприятия.

Финансовая устойчивость традиционно рассматривается как состояние финансовых ресурсов организации, при котором обеспечивается сбалансированность активов и пассивов, оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования, а также достаточный уровень ликвидности и платёжеспособности. Такая устойчивость невозможна без системного анализа, который создаёт основу для понимания причин снижения устойчивости и выбора направлений корректирующих действий.

Анализ финансовой устойчивости включает несколько взаимосвязанных этапов. Первый этап – изучение структуры активов и пассивов организации. Структурный анализ позволяет оценить степень зависимости предприятия от заемного капитала, уровень финансового риска и его способность обслуживать обязательства. Важным аспектом является оценка качества активов, поскольку наличие значительной доли трудно реализуемых или низкорентабельных активов способно негативно повлиять на устойчивость.

Второй этап связан с анализом обеспеченности запасов источниками их формирования. Данный подход основан на классификации типов финансовой устойчивости: абсолютной, нормальной, неустойчивой и кризисной. Сопоставление величины запасов с параметрами капитала позволяет определить, существует ли у предприятия безопасная зона функционирования либо его деятельность сопровождается высоким уровнем финансовой зависимости.

Третий этап анализа – расчёт коэффициентов, отражающих уровень капитализации и покрытия обязательств. К числу наиболее значимых относятся коэффициент автономии, характеризующий долю собственных средств в общей валюте баланса, коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, коэффициенты покрытия, отражающие степень обеспеченности долгов обязательствами. Регулярное отслеживание динамики ко-

эффициентов предоставляет возможность заблаговременно выявлять негативные тенденции, такие как ухудшение структуры капитала или снижение уровня покрытия краткосрочных обязательств.

Завершающим компонентом анализа является исследование финансовых результатов и денежных потоков. Положительная динамика прибыли и устойчивые операционные денежные потоки свидетельствуют о способности организации поддерживать необходимые финансовые пропорции. В случаях, когда прибыль снижается или денежный поток становится отрицательным, предприятие сталкивается с риском ухудшения финансовой устойчивости, что требует разработки мер по оптимизации затрат, повышению эффективности управления оборотным капиталом или структурной перестройки активов.

На основе проведённого анализа формируются методологические рекомендации, направленные на повышение финансовой устойчивости. Организация должна стремиться к обеспечению достаточной доли собственных средств, позволяющих снизить зависимость от кредиторов и минимизировать финансовые риски. Рекомендации могут включать увеличение уставного капитала, реинвестирование части прибыли, управление частотой и объемами заимствований.

Важным направлением является совершенствование политики управления оборотным капиталом. Значительные запасы и медленно оборачиваемые активы способны снижать ликвидность и увеличивать финансовую нагрузку. Оптимизация управления запасами, повышение эффективности расчётов с поставщиками и покупателями, сокращение длительности операционного цикла позволяют высвободить финансовые ресурсы и повысить устойчивость.

Отдельное место занимают рекомендации, связанные с повышением качества финансового планирования. Создание системы бюджетирования, прогнозирование денежных потоков, разработка сценариев развития событий позволяют организации более эффективно реагировать на изменения внешней среды. Прогнозный анализ обеспечивает возможность своевременной корректировки планов и предотвращения дефицита оборотных средств.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости организации представляет собой фундаментальную основу для формирования методологических рекомендаций, направленных на укрепление её экономического положения. Комплексный подход к оценке активов, пассивов, коэффициентов покрытия и финансовых результатов позволяет выявить слабые стороны функционирования предприятия и определить направления совершенствования финансовой политики. Разработанные на основе анализа рекомендации обеспечивают повышение стабильности, снижение уровня финансовых рисков и формирование условий для устойчивого развития организации.

**Научный руководитель – к.т.н., доц. Шуршикова Г.В.**

**Кондратенко Д.О., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Анализ поведения лидирующих фирм на рынке фотоуслуг Воронежа**

Рынок фотоуслуг Воронежа представляет собой динамичную и конкурентную среду, где традиционные форматы бизнеса постепенно уступают место современным цифровым решениям. В данной работе проведен бенчмаркинг ключевых игроков рынка (сетевые фотоцентры, онлайн-сервисы и премиальные студии) с целью выявления их конкурентных преимуществ и определения перспективных направлений развития, что позволило составить комплексное представление о текущем состоянии отрасли.

Среди сетевых операторов безусловным лидером по охвату и доступности услуг является "ФотоСивма", имеющая более десяти точек в торговых центрах и жилых районах города. Этот игрок ориентирован на массового потребителя, предлагая стандартный набор услуг по печати фотографий, изготовлению документов и созданию фотокниг по демократичным ценам. Однако его слабым местом остается недостаточная цифровизация процессов, что делает компанию уязвимой перед растущей конкуренцией со стороны онлайн-сервисов. В отличие от "ФотоСивмы" и аналога «Фотосеть Слайд», фотоцентр "Красиво.Паспорт" занимает более узкую нишу, сосредоточившись на услугах печати и изготовления документов, но при этом не предлагает существенных конкурентных преимуществ, что ограничивает его рыночные перспективы.

Особый интерес представляют онлайн-платформы, такие как СберФото, которые активно завоевывают долю рынка благодаря использованию современных технологий и удобному интерфейсу. Эти сервисы предлагают широкий ассортимент цифровых решений, включая AI-ретушь фотографий и онлайн-дизайн фотокниг, при этом сохраняя цены на 15–20% ниже рыночных. Однако их слабой стороной остается зависимость от логистики, так как сроки выполнения заказов составляют 1–3 дня, что не всегда удовлетворяет потребности клиентов в оперативности.

Премиальный сегмент рынка представлен профессиональными фото-студиями, которые делают ставку на эксклюзивность услуг и индивидуальный подход к каждому клиенту. Эти игроки ориентированы на состоятельную аудиторию, предлагая высококачественную съемку, профессиональную ретушь и арт-проекты. Их конкурентное преимущество – использование уникального оборудования и авторских методик работы, однако высокая стоимость услуг ограничивает круг потенциальных клиентов.

Проведенный анализ выявил несколько ключевых трендов, которые будут определять развитие рынка в ближайшие годы. Во-первых, это постепенное сокращение традиционных форматов печати фотографий при одно-

временном росте спроса на персонализированные продукты, такие как фотокниги. Во-вторых, наблюдается активное внедрение цифровых технологий, включая искусственный интеллект для обработки изображений и дополненную реальность для создания интерактивных фотоальбомов. В-третьих, набирает популярность гибридная модель бизнеса, сочетающая офлайн-доступность с онлайн-удобством.

Анализ фотоцентров Воронежа показал, что рынок разделен на две основные группы – группа мелких предприятий с монополистической конкуренцией и группа лидирующих фотоцентров, оказывающих основное влияние на отрасль (в нашем случае это «ФотоСивма» и «Фотосеть Слайд»).

SWOT-анализ наглядно демонстрирует амбивалентную природу конкурентной позиции мелких фотоцентров Воронежа: их сильные стороны, такие как гибкость и персонализированный подход, нивелируются ограниченностью ресурсов и технологическим отставанием, а потенциальные возможности для развития могут быть перечеркнуты давлением лидеров рынка и изменением потребительских привычек.

Так, мы выявили высокую структурную сложность рынка фотоуслуг Воронежа, характеризующуюся взаимодействием сетевых лидеров, нишевых студий и цифровых платформ. Однако полученные эмпирические данные и выявленные тренды указывают на то, что для глубокого понимания конкурентной динамики и построения прогнозов развития недостаточно лишь качественного описания. Перспективным направлением дальнейшего исследования является переход к формализованному экономико-математическому моделированию. Для адекватного отображения выявленной структуры с характерными чертами олигополии и конкурентной периферией требуется применение комплекса моделей. Во-первых, это модель доминирующей фирмы (модель Форхеймера), которая идеально подходит для описания ситуации, когда одна или несколько крупных компаний (в данном случае «ФотоСивма» и «Фотосеть Слайд») устанавливают цену на рынке, в то время как множество мелких фотоцентров выступают в роли ценополучателей, принимая эту цену как данность и реализуя свой объем услуг в пределах оставшегося спроса. Данная модель позволит количественно оценить степень рыночной власти лидеров и проанализировать, как их ценовые и производственные решения влияют на вытеснение аутсайдеров с рынка. Во-вторых, для анализа стратегического взаимодействия между самими лидерами необходима модель картеля. Она позволит смоделировать сценарии кооперативного поведения лидирующих фирм – от открытого сговора по ценам и разделу рынка до тактического согласования действий. Комбинированное применение этих моделей позволит не только описать текущее состояние рынка, но и спрогнозировать его развитие в условиях растущего давления цифровизации, оценив устойчивость как кооперативных, так и конкурентных стратегий ключевых игроков.

**Научный руководитель – д.э.н., доц. Щепина И.Н.**

**Коростелёв Д.Д., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Комплексный системный анализ инвестиционной политики на базе моделирования и сценариев развития**

В современной экономике инвестиционная политика организации перестаёт быть набором разовых решений и превращается в непрерывный процесс управления ресурсами с учётом множества взаимосвязанных факторов. Ключевой задачей становится системное прогнозирование последствий инвестиционных решений в условиях высокой неопределённости.

Суть системного анализа инвестиционной политики заключается в рассмотрении всех элементов инвестиционного процесса как единого целого. Это означает, что любое решение оценивается не изолированно, а с учётом его влияния на всю систему, от источников финансирования до механизмов контроля. Такой подход позволяет избежать локальных оптимизаций, которые могут нанести ущерб общей эффективности.

Построение инвестиционных моделей является неотъемлемой частью системного анализа. Модели выполняют роль «цифрового двойника» инвестиционной системы, позволяя тестировать решения без реальных финансовых потерь. На практике применяются разные типы моделей, каждая из которых решает свой круг задач. С их помощью можно прогнозировать, как изменение макроэкономических показателей повлияет на доходность конкретных активов.

Однако даже самые совершенные модели не способны полностью учесть неопределённость будущего. Именно поэтому системный анализ дополняется сценарным прогнозированием – методом, который рассматривает несколько правдоподобных вариантов развития событий. Сценарный подход меняет логику принятия решений: вместо поиска единственно верного прогноза он предлагает подготовить набор действий для разных ситуаций.

Процесс разработки сценариев начинается с анализа контекста: выявляются ключевые факторы, способные повлиять на инвестиционную систему. Среди них изменения регулятивной среды, технологические сдвиги, колебания цен на сырьё или валютные курсы. Затем выделяются драйверы изменений, то есть те переменные, которые при определённых обстоятельствах могут кардинально трансформировать рыночную картину.

На основе этих данных формируются сценарии. Базовый сценарий описывает наиболее вероятное развитие событий при сохранении текущих трендов. Оптимистический предполагает благоприятную конъюнктуру: рост спроса, снижение издержек, доступ к дешёвому капиталу. Пессимистический учитывает негативные шоки (рецессию, ужесточение регулирования, колебания инфляции). Инновационный сценарий моделирует радикальные переменные: появление новых технологий, смену потребительских предпочтений, формирование новых рынков.

Интеграция моделирования и сценарного прогнозирования создаёт мощный инструмент управления инвестициями. На стратегическом уровне она позволяет формировать портфель проектов, сбалансированный по рискам и доходности для каждого возможного сценария. На операционном – определять «триггеры», при достижении которых организация переключается на альтернативный план действий.

Важный элемент системного подхода – это регулярный мониторинг. Инвестиционная среда меняется непрерывно, поэтому модели и сценарии требуют актуализации. Периодический пересмотр допущений, обновление данных и пересчёт показателей позволяют поддерживать стратегию в актуальном состоянии. Поскольку уровень инвестиционной привлекательности является следствием инвестиционной политики, важно осознавать, что для выбора оптимального направления развития и эффективного формирования инвестиционной политики необходимо уметь оценивать текущее состояние инвестиционной деятельности на предприятии.

Перспективы развития методологии связаны с цифровизацией. Использование искусственного интеллекта для обработки больших массивов данных, облачных платформ для коллективного моделирования и инструментов визуализации сценарных деревьев делают системный анализ доступнее и эффективнее, превращая его из экспертного инструмента в повседневную практику финансового менеджмента.

Применение системного анализа в сочетании с цифровыми технологиями значительно расширяет возможности финансовых менеджеров. Это позволяет повысить точность оценок и оперативность принятия решений в условиях быстро меняющейся экономической среды, а также существенно увеличить эффективность процесса мониторинга и контроля инвестиционной активности. Результаты анализа выполняют не только диагностическую функцию, но и служат основой для формирования адаптивной инвестиционной стратегии, включающей разработку корректирующих мер и оптимизацию распределения ресурсов в ответ на возникающие риски.

Таким образом, инвестиции являются ключевым элементом долгосрочного развития компаний. Высокая инвестиционная привлекательность предприятия становится необходимым условием для обеспечения стабильного притока финансовых ресурсов. Необходимость тщательного управления инвестиционными ресурсами и учета рисков в условиях высокой неопределенности подчеркивает важность разработки эффективной инвестиционной политики. В конечном итоге, успешное выполнение задач инвестиционной политики и повышение инвестиционной привлекательности предприятия напрямую влияют на его конкурентоспособность и способность к устойчивому развитию.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Орлова М.В.**

**Кузнецова Н.И., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Мультиагентная система для прогнозирования банкротства**

В 2025 году внедрение мультиагентных систем (Multi-agent system, MAS) становится ключевым трендом, определяющим конкурентоспособность компаний. MAS представляют собой реальный инструмент, который трансформирует бизнес-процессы и повседневные задачи. Они способны автономно выполнять сложные операции, от анализа данных до управления проектами, решая проблемы, которые раньше требовали человеческого вмешательства. В контексте прогнозирования банкротства компании MAS могут быть использованы для анализа различных аспектов деятельности компании и выявления факторов, которые могут привести к банкротству.

MAS — это система, образованная несколькими взаимодействующими интеллектуальными агентами, способными автономно решать задачи и координировать действия для достижения общей цели. Организация мультиагентного взаимодействия может быть разнообразной – кооперативная, конкурентная, коллаборативная, гибридная, иерархическая. Для прогнозирования банкротства и принятия обоснованных управленческих решений видится перспективным кооперативный подход, при котором агенты работают совместно для достижения общей цели. Каждый ИИ-агент может анализировать определенный аспект деятельности компании, например, финансовые отчеты, макроэкономические факторы или данные о клиентах. Кооперативный подход позволяет объединить усилия различных агентов и получить более полную картину финансового состояния компании. Совместный анализ этих данных поможет дать более точный прогноз банкротства. Парадоксально, что даже использование нескольких копий одной и той же языковой модели может значительно улучшить качество решения. Это происходит потому, что каждый экземпляр модели может быть настроен на определенную роль или специализацию, что позволяет рассматривать задачу с разных точек зрения.

Основные принципы взаимодействия агентов основываются на: специализации – каждый агент может иметь свою область компетенции или роль; коммуникации – агенты обмениваются информацией о своих наблюдениях и выводах; координации – действия агентов согласовываются для достижения общей цели; обратной связи – агенты могут корректировать свои действия на основе информации от других участников; агрегации результатов – выводы разных агентов объединяются для формирования итогового решения.

Использование мультиагентного подхода может повысить качество решений на 10–20% по сравнению с использованием одиночного агента.

Особенно заметный прирост качества происходит в задачах, требующих комплексного анализа и учета различных факторов.

Качественные преимущества совместной работы агентов заключаются в более полном охвате различных аспектов проблемы, в возможности взаимной проверки и валидации результатов, в способности находить нестандартные решения за счет комбинации различных подходов, в повышенной устойчивости к ошибкам отдельных агентов, в возможности динамической адаптации к изменениям в задаче.

Проектирование MAS прогнозирования банкротства начинается с декомпозиции общей задачи и определения целей, например, как в табл. 1.

Таблица 1. Архитектура MAS прогнозирования банкротства

ИИ-агент	Что и как делает
Сбор данных	Сбор финансовых отчетов компании: балансовые отчеты, отчеты о прибылях и убытках, отчеты о движении денежных средств. Использование Gigachat для сбора данных из различных источников, таких как финансовые отчеты, новостные статьи и аналитические отчеты
Анализ финансовых коэффициентов	Анализ финансовых коэффициентов: текущей ликвидности, быстрой ликвидности и долговой нагрузки. Использование Gigachat для расчета и анализа финансовых коэффициентов
Трендовый анализ	Анализ исторических данных для выявления трендов и циклов в финансовых показателях (доходы, расходы, прибыль). Использование Gigachat для анализа исторических данных и выявления трендов
Аналитические отчеты	Анализ аналитических отчетов для выявления ключевых факторов, влияющих на финансовое состояние компании. Анализ финансовых показателей, таких как рентабельность, ликвидность и платежеспособность. Анализ макроэкономических факторов, таких как ВВП, инфляция и процентные ставки. Анализ отраслевых факторов, таких как конкуренция и рыночные тенденции. Использование Gigachat для анализа аналитических отчетов и выявления ключевых факторов.
Прогнозирование	Прогнозирование финансового состояния компании на основе исторических данных. Использование моделей машинного обучения в Gigachat для прогнозирования финансовых показателей и вероятности банкротства. Сценарный анализ: создание различных сценариев для прогнозирования будущего финансового состояния компании. Статистический анализ: использование статистических методов для прогнозирования финансовых показателей.
Оценка риска	Оценка риска банкротства на основе прогнозов и анализа данных. Использование Gigachat для оценки вероятности банкротства на основе финансовых коэффициентов и макроэкономических факторов.

Важно корректно определить, какие аспекты задачи можно решать параллельно, а какие требуют последовательной обработки. Необходимо также использовать эффективные методы проверки качества результатов.

**Научный руководитель – д.э.н., доц. Щепина И.Н.**

Лазутин Н.Н., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

### Стратегии отбора криптовалют по сетевым показателям

Рынок криптовалют характеризуется высокой волатильностью и сложностью фундаментальной оценки активов. Традиционные финансовые метрики часто неприменимы к цифровым активам, что создает потребность в разработке специализированных подходов к их оценке. В качестве альтернативы предлагается использовать квазифундаментальные метрики, отражающие сетевую активность и ликвидность криптовалют.

Поэтому в рамках исследования была поставлена задача опираться не на корпоративные или финансовые отчёты, отсутствующие в цифровых валютах, а на измеримые характеристики работы блокчейна, которые отражают фактическое использование сети и могут служить основой для количественного анализа.

Предварительно был отобран список из топа 300 монет по капитализации торгуемых на binance. Для списка монет собраны дневные цены закрытия и квазифундаментальные данные:

- CapMrktEstUSD – оценка рыночной капитализации в usd;
- AdrActCnt – количество активных адресов (показатель сетевой активности);
- AdrBalCnt – количество адресов с ненулевым балансом (метрика распространения);
- TxCnt – общее количество транзакций в сети, включает как пользовательские, так и служебные транзакции;
- TxTfrCnt – количество транзакций, отражающих именно денежные перемещения.

Собранные данные представляют собой внутреннее объединение двух характеристик, квазифундаментальных и рыночных и данных. В процессе объединения список монет уменьшился до 40 с не нулевыми характеристиками.

Анализ корреляционной матрицы (таблица 1) выявил наличие слабокоррелирующих метрик, что позволило провести двухклассовую классификацию активов.

Таблица 1. Корреляционная матрица квазифундаментальных данных

	AdrActCnt	AdrBalCnt	CapMrktEstUSD	TxCnt	TxTfrCnt
AdrActCnt	1	0,540	0,325	0,749	0,767
AdrBalCnt		1	0,532	0,280	0,326
CapMrktEstUSD			1	0,056	0,172
TxCnt				1	0,728
TxTfrCnt					1

Дневные данные преобразованы в недельные, завершающиеся в воскресенье. Агрегация показателей проводилась с учетом их экономической природы: для моментных показателей бралось последнее значение в периоде, для потоковых рассчитывалось среднее значение за неделю. Полученные недельные данные стали основой для формирования рейтингов криптоактивов и последующего тестирования инвестиционных стратегий.

Тестирования стратегии предполагает применение двумерной классификации активов по независимым квазифундаментальным признакам. По первому признаку активы разделялись на три равные группы, по второму признаку – на две. В результате пересечения этих категорий образуется 6 портфелей, где каждый актив одновременно принадлежит к определенной группе по пересечению первого и второго признаков.

Для обоснования применимости стратегии сформируем четыре портфеля, по два портфеля для категорий с высоким и низким рейтингом из первой группы и проведем  $t$  тест для их доходностей. Такой подход обеспечивает сопоставимость сравниваемых групп и позволяет оценить дифференцирующую способность каждой метрики. А также ранжирование осуществляется на основе данных предыдущей недели относительно доходности, что исключает использование будущей информации.

Проведенный анализ демонстрирует эффективность двумерной классификации для выделения статистически значимых инвестиционных стратегий. На основе 200 недельных наблюдений установлено, что комбинация слабокоррелирующих метрик позволяет выявить устойчивые закономерности в доходности криптоактивов. Наибольшую прогнозную способность показала стратегия, основанная на разделении по CapMrktEstUSD и TxCnt. Для портфелей, сформированных на основе этих метрик, статистическая проверка по  $t$ -тесту подтвердила наличие значимых различий в доходности между портфелями  $t$ -статистика =  $-2.03$  и  $p$ -value =  $0.044$ , что указывает на информативность выбранных факторов при классификации активов. Это свидетельствует о возможности построения работающих факторных моделей на основе сетевых показателей. С практической точки зрения это означает, что сетевые показатели могут выполнять функцию фундаментальных факторов, аналогичных мультипликаторам и финансовым коэффициентам в традиционном фондовом рынке.

В дальнейшем расширение набора сетевых метрик, тестирование различных горизонтов ребалансировки и включение методов машинного обучения могут повысить точность и стабильность таких стратегий, а также позволить автоматизировать процесс отбора наиболее сильных предикторов без ручной настройки.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Коротких В.В.**

**Мямлин А.П., маг. 3 к.**

Воронежский государственный университет

### **Реинжиниринг бизнес–процессов в деятельности организаций**

Классическая теория реинжиниринга бизнес–процессов (BPR), сформулированная М. Хаммером и Дж. Чампи, определяет его как фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес–процессов для достижения скачкообразных улучшений в ключевых показателях эффективности. Однако в условиях современной гиперконкуренции и цифровой трансформации данный подход демонстрирует методологическую ограниченность, фокусируясь преимущественно на операционном уровне.

Интеграция принципов стратегического менеджмента, разработанных Ф. Котлером, Р. Бергером и Н. Бикхоффом, позволяет реинжинирингу эволюционировать в стратегический инструмент трансформации бизнес–модели. В данном контексте перепроектирование бизнес–процессов производственно–хозяйственной и финансово–экономической деятельности представляет собой системную, стратегически детерминированную реконфигурацию сквозных процессов компании, направленную на создание неустрашимых конкурентных преимуществ и адаптацию к вызовам внешней среды.

Ключевые принципы, формирующие теоретический фундамент стратегического реинжиниринга, заключаются в следующем:

**1. Принцип стратегической детерминации.**

Первичным элементом является не процесс, а стратегическая цель компании. Конфигурация бизнес–процессов выступает производной от выбранной стратегической позиции (лидерство в издержках, дифференциация, фокусирование). Как отмечают Котлер и Бергер, именно стратегия определяет «направление развития и вектор распределения ресурсов», в то время как процессы являются операционной реализацией этого выбора.

**2. Принцип клиентоцентричности.**

Трансформация процессов осуществляется не с позиции внутренней административной оптимизации, а с точки зрения максимизации ценности для конечного потребителя. Этот принцип напрямую коррелирует с маркетинговой ориентацией Котлера, где клиент становится центральным элементом всей бизнес–системы.

**3. Принцип опережающей адаптации.**

Использование инструментов стратегического анализа, предложенных Р. Бергером (анализ слабых сигналов, сценарное планирование), ориентирует реинжиниринг не на устранение текущих дисфункций, а на опережающую подготовку компании к возникающим рыночным возможностям и угрозам, включая «белые пятна» — потенциальные области роста.

**4. Принцип процессно–ориентированной декомпозиции.**

Стратегический реинжиниринг предполагает системный отказ от функционально–ориентированной структуры («силосов») в пользу сквозных, меж функциональных процессов, создающих интегрированную цепочку ценности.

Реализация стратегического реинжиниринга представляет собой последовательность взаимосвязанных этапов, инициируемых и контролируемых с позиций высшего руководства.

1. Этап диагностики и стратегического позиционирования. На основе методов стратегического анализа (SWOT, PEST, анализ цепочки ценности) определяются стратегические разрывы и приоритеты компании. Выбираются критические для достижения стратегических целей бизнес–процессы, подлежащие перепроектированию.

2. Этап проектирования целевой модели. Создается принципиально новая модель процесса, основанная на стратегических принципах клиентоцентричности, сквозной интеграции и использования передовых информационных технологий. Модель разрабатывается без оглядки на существующие организационные барьеры.

3. Этап внедрения и организационных изменений. Проводится практическая реализация новой модели, которая неизбежно сопряжена с трансформацией организационной структуры, перераспределением полномочий и ответственности, а также преодолением сопротивления персонала. Ключевую роль играет коммуникация стратегического видения изменений.

4. Этап мониторинга и обратной связи. Осуществляется оценка эффективности перепроектированных процессов через систему KPI, напрямую увязанных со стратегическими целями. Полученные данные используются для корректировки как самих процессов, так и, при необходимости, стратегических установок.

Таким образом, перепроектирование бизнес–процессов, переосмысленное в рамках парадигмы стратегического менеджмента по Котлеру и Бергеру, эволюционирует от тактического инструмента сокращения издержек до стратегического механизма глубинной организационной трансформации.

Такой синтез позволяет обеспечить синергический эффект между операционной эффективностью, маркетинговой ориентацией на создание клиентской ценности и долгосрочными стратегическими целями компании. Успешная реализация стратегического реинжиниринга детерминирована не только корректностью методологии проектирования, но и способностью руководства интегрировать изменения в стратегическую ткань организации, превращая операционные процессы в источник устойчивого конкурентного преимущества.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Орлова М.В.**

**Салыкина А.Е., маг. 2 к.**

Воронежский государственный университет

### **Сравнительный анализ портфельной и трендовых моментум стратегий на рынке облигаций**

В академической литературе моментум–эффекты, первоначально выявленные на рынке акций, привлекают внимание исследователей как устойчивая аномалия, нарушающая гипотезу эффективного рынка. Такие эффекты, заключающиеся в тенденции активов с высокой доходностью в прошлом продолжают демонстрировать положительную динамику, стимулируют поиск аналогичных паттернов на финансовых рынках. В частности, вопрос о существовании и детерминантах моментум–стратегий на рынке облигаций представляет собой перспективное направление исследований, позволяющее расширить понимание механизмов формирования доходности и разработать более эффективные инвестиционные стратегии. Исследование этих стратегий на рынке облигаций особенно актуально, поскольку позволяет выявить потенциальные возможности для повышения эффективности инвестиционных решений и разработки более надежных моделей прогнозирования доходности. Понимание особенностей моментум–эффекта на рынке облигаций способствует более глубокому анализу ценообразования и выявлению факторов, влияющих на формирование инвестиционных портфелей.

Авторы работ Jegadeesh и Titman (1993, 2001) впервые продемонстрировали, что доходности активов, измеренные за недавний прошлый период, оказываются положительно коррелированными с их будущими доходностями. Такие результаты нелинейной зависимости привели к развитию теории моментума как устойчивой аномалии на рынках, которая впоследствии была подтверждена в различных странах и на разных видах активов Asness (1994), Conrad and Kaul (1998), Lee and Swaminathan (2000), Gutierrez and Kelley (2008), Rouwenhorst (1998), Grin et al. (2003), Israel and Moskowitz (2012), Asness et al. (2013). Особое внимание уделялось изучению трендовых стратегий моментум эффектов авторов Cutler et al. (1991), Silber (1994), Fung and Hsieh (1997, 2001), Erb and Harvey (2006), Moskowitz et al. (2012) и др. Исследования выявляли, что использование различных временных горизонтов для оценки моментума (например, стандартных 12 месяцев или более коротких окон) существенно влияет на доходность стратегий. Одновременно развивались теории о рыночных циклах и критических точках, влияющих на эффективность моментум–стратегий, работы Cooper et al. (2004), Daniel et al. (2012), Daniel and Moskowitz (2016). В исследованиях использовались различные методики, включая скрытые марковские модели для про-

гнозирования рыночной турбулентности и динамические стратегии взвешивания портфелей, что нашло отражение и в современных трендовых подходах Garg et al. (2019).

В своем исследовании мы хотим проверить эффективность трех различных подходов к моментум стратегиям на рынке облигаций. Портфельная моментум стратегия строится на классическом принципе формирования портфеля из облигаций с высокими и низкими историческими доходностями. За выбранный период (например, 3, 6 или 12 месяцев) облигации ранжируются по доходности, после чего формируются два портфеля — победителей и проигравших. Такой подход основан на предположении сохранения тенденции доходности и позволяет формировать стабильный портфель с фиксированной структурой. Преимуществом является возможность подхода на рынке облигаций, однако возникают сложности с адаптацией модели к быстрым рыночным изменениям.

Статичная трендовая стратегия использует фиксированные весовые коэффициенты, рассчитываемые на основе долгосрочных рыночных трендов и выявленных рыночных фаз. Коэффициенты остаются неизменными на протяжении всего периода, что дает устойчивость в стабильных условиях, но снижает эффективность в периоды быстрых колебаний.

Динамичная трендовая стратегия реализует адаптивное смещение сигналов быстрых и медленных трендов с учетом текущей рыночной позиции. Веса активов регулярно пересматриваются и изменяются в зависимости от фазы рынка — Bull, Bear, Correction и Rebound. Такой метод повышает способность стратегии быстро реагировать на изменения и управлять рисками, применяя стратегию в облигациях.

Проведенный сравнительный анализ стратегий портфельного момента и трендовых методик позволил выявить особенности динамики российского рынка облигаций. Результаты могут служить основой для разработки рекомендаций по адаптации инвестиционных портфелей с учетом условий и специфики рынка облигаций. Кроме того, полученные выводы эффективны для совершенствования моделей оценки финансовых инструментов и прогнозирования их доходности.

**Научный руководитель – к.э.н., доц. Коротких В.В.**

**НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ**

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**Тезисы докладов XIII Всероссийской научно–практической  
конференции для магистрантов**

**ТОМ I**

**6 декабря 2025 г.**

**Заказ № \_\_\_\_\_ от 05 декабря 2025 г.**

**Тираж 40 экз.**

**Отпечатано на множительной технике  
экономического факультета ВГУ  
394068, г. Воронеж, ул. Хользунова, 42в**

**Для заметок**

---