

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ
И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ,
ФИНАНСОВ И ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ
ПО ИТОГАМ 2024–2025 УЧЕБНОГО ГОДА**

Под научной редакцией Д.С. Юдина

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
2025**

ББК 65
С23

С23 Сборник научных трудов студентов факультета экономики, финансов и информационных технологий по итогам 2024–2025 учебного года / под науч. ред. Д.С. Юдина. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2025. – 158 с.

ISBN 978-5-7310-6874-1

В сборнике представлены научные труды студентов факультета экономики, финансов и информационных технологий по итогам 2024-2025 учебного года. Сборник имеет научную направленность и может представлять интерес для научных сотрудников и студентов.

ББК 65

Ответственный за выпуск:

канд. экон. наук, доцент **Н.П. Петрова**

Рецензенты:

канд. экон. наук **Я.А. Калугина** (СПбГМТУ)
канд. экон. наук, доцент **Р.И. Присяжная** (СПбГЭУ)

ISBN 978-5-7310-6874-1

© СПбГЭУ, 2025

Уважаемые коллеги и студенты!

Имеем честь представить Вашему вниманию сборник научных трудов студентов факультета экономики, финансов и информационных технологий по итогам 2024–2025 учебного года, формирование которого стало доброй традицией факультета.

Научная деятельность выступает неотъемлемой составляющей обучения студентов на факультете, и подготовки высококвалифицированных специалистов, которые способны самостоятельно ставить и решать научные и профессиональные задачи, а также содействует формированию готовности будущих специалистов к реализации полученных знаний в процессе учебного процесса, помогает овладеть научными методами и обрести опыт исследователя.

В сборнике нашли отражение основные результаты научной деятельности студентов в течение учебного года; деятельности сообщества студенческих научных кружков, действующего на постоянной основе на факультете экономики, финансов и информационных технологий; исследований, проведенных в выпускных квалификационных работах, и проектного офиса.

Мы предлагаем Вам ознакомиться со статьями, обменяться мнениями и стать инициаторами актуальных тем для формирования сборника научных трудов студентов факультета экономики, финансов и информационных технологий по итогам 2025–2026 учебного года.

*С уважением, **Д. С. ЮДИН**,
декан факультета экономики,
финансов и информационных технологий СПбГЭУ,
кандидат экономических наук, доцент*

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| Андрюшка К.Ю., Руденко С.А. Паевые инвестиционные фонды: возможности для инвестирования в 2025 году..... | 7 |
| Бадалова М.М., Руденко С.А. Анализ дивидендной политики акционерных обществ..... | 9 |
| Бережных М.А. Роль венчурного капитала в институциональном обеспечении технологического развития..... | 11 |
| Бехлер С.А., Харченко Л.П. Цифровые финансовые активы как способ финансирования малого бизнеса..... | 14 |
| Биерверт С.А. Коррупция как угроза эффективности экономики: механизмы воздействия и стратегии противодействия..... | 16 |
| Быкова А.И., Петрова Н.П. Анализ взаимосвязи финансовых инструментов и стратегии развития организации..... | 18 |
| Верцишевская А.М., Скороход А.Ю. Оценка финансовых результатов и использования прибыли организации..... | 22 |
| Воронин Е.А., Степкина Ю.А. Принятие инвестиционных решений на основе фундаментального и технического анализа на рынке акций..... | 24 |
| Говорухина Д.Е., Клочкова Е.Н. Анализ эффективности деятельности банковского сектора России..... | 27 |
| Григорян Д.А. Современные практические аспекты реструктуризации и банкротства компаний в 2025 году..... | 30 |
| Загидуллина Д.А., Кравцова Н.И. Стратегии индивидуального инвестирования на российском фондовом рынке..... | 32 |
| Зябкин Д.А. NFT-подарки телеграм как новый тренд в криптоэкономике..... | 35 |
| Иванова Е.В., Фадеева А.В. Girl math: иррациональность или инструмент организации?..... | 40 |
| Игнатьева Ю.В. Учет и анализ доходов и расходов в современных условиях: факторы влияния и пути оптимизации..... | 46 |
| Калашников Г.И. Сравнительный анализ особенностей спроса на российском рынке нефтепродуктов: статистический подход..... | 48 |
| Ким В.Д. Оценка устойчивого развития регионов России на основе экологически скорректированного индекса человеческого развития..... | 50 |
| Козофат Е.И. Развитие мирового облигационного долга..... | 53 |

| | |
|--|-----|
| Кончурин К.Д., Львова Ю.Н. Рынок доверительного управления: международная и российская практика функционирования..... | 58 |
| Копать Г.В., Клочкова Е.Н. Методы оценки и управления кредитным риском в коммерческом банке..... | 62 |
| Кургина С.М. Методы анализа данных в прогнозировании производства выходных продуктов нефтепереработки..... | 64 |
| Магомедов Д.А., Присяжная Р.И. Управление кредитоспособностью корпорации..... | 66 |
| Милиганова К.И. Учет налога на прибыль в соответствии с ПБУ 18/02: сравнение бухгалтерского и налогового подходов..... | 69 |
| Михеева А.А., Зайцева И.Г. Стратегии продаж, применяемые коммерческими банками..... | 71 |
| Молодцова А.И., Петрова Н.П. Анализ развития консалтинговой отрасли..... | 75 |
| Музалевская С.А. Прогнозная оценка спроса на продукты облачных ресурсов | 79 |
| Мумба П. Особенности экспорта Замбии..... | 81 |
| Нефедова А.В., Томляк Г.В. Анализ условий выхода российских производителей энергетического оборудования на рынок Армении | 88 |
| Панин В.В. Сравнительный анализ деятельности специальных экономических зон (СЭЗ): опыт Белоруссии, Китая, России..... | 93 |
| Панин К.В., Федорова С.В. Источники финансирования деятельности корпорации и проблемы оптимизации структуры капитала | 98 |
| Перелазова Е.П. Роль НИОКР и нематериальных активов в инновационном развитии: анализ российских и международных тенденций | 100 |
| Петрухин И.Н., Петрова Н.П. Современное состояние, проблемы и тенденции развития отрасли электроэнергетики..... | 102 |
| Подлесная Е.М., Скорход А.Ю. Особенности проектного финансирования в строительной компании | 105 |
| Резников Н.М. Совершенствование бухгалтерского учета: практический подход для коммерческих организаций..... | 107 |
| Русинов Д.А., Фирсова Е.А. Управление финансами брендингового агентства | 109 |
| Сапрыкина М.С. Молодежная занятость: многомерный статистический анализ | 111 |
| Скачев Д.С. Особенности организации бухгалтерского учета в медиаиндустрии | 114 |

| | |
|--|-----|
| Слободняк Е.В. Оптимизация и цифровизация бухгалтерского и налогового учета в условиях нестабильной экономической среды: вызовы и возможности | 116 |
| Строганова С.В. Оценка влияния дополнительного образования на экономическую и социальную сферы России | 117 |
| Томова Е.С. Современные подходы к организации учета и контроля расчетов с дебиторами в динамичной среде бизнеса | 119 |
| Уткин А.И. Исследование влияния сплита акций российских компаний на их курс | 121 |
| Хуснутдинова А.Р. Эволюция налогового учета: от формального соответствия к стратегическому управлению ценностью | 125 |
| Царькова П. Е., Присяжная Р.И. Финансовые аспекты управления оборотным капиталом предприятия..... | 127 |
| Цыпкин П. С., Присяжная Р.И. Инвестиционная привлекательность корпорации и влияющие на нее факторы | 130 |
| Червко В.Е. Перспективы устойчивого экономического роста России в условиях полицентричного мира..... | 133 |
| Шеремет Е.С. Должная осмотрительность при работе с контрагентами: современные подходы..... | 136 |
| Шихов М.Е., Кравцова Н.И. Роль частных инвесторов на российском фондовом рынке..... | 139 |
| Шлеева В.В., Петрова Н.П. Роль стоимости бизнеса в управлении эффективностью корпорации..... | 141 |
| Штелле Э.А. Измерение конкордации индикаторов социально-экономического развития и туризма в субъектах РФ | 145 |
| Шувалова К.И. Наукастинг: оценка изменения ключевых макроэкономических показателей с использованием методов машинного обучения | 148 |
| Юдин Е.Р. Особенности российского импорта аппаратуры для связи в период санкций | 150 |
| Яншин Д. Цифровая трансформация учета расчетов с поставщиками: проблемы и решения | 156 |

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В 2025 ГОДУ

Аннотация. В статье кратко рассматриваются современное состояние рынка паевых инвестиционных фондов в РФ.

Ключевые слова: пай, стоимость чистых активов, инвестиционный фонд.

К 2025 году рынок паевых инвестиционных фондов России стал важным инструментом для инвесторов, предпочитающих пассивные подходы к инвестированию. Сегодня мы видим устойчивую положительную динамику исследуемого рынка, что можно объяснить ростом заинтересованности инвесторов в доверительном управлении, цифровизацией торговых платформ и льготами в налогообложении.

С целью оценить привлекательность современных паевых инвестиционных фондов сравним доходность ПИФов с изменением индекса Московской биржи за период с января 2024 по июнь 2025 года.

В рамках данной статьи рассмотрим три фонда с разными инвестиционными стратегиями:

- Биржевой ПИФ «Т-Капитал-Крупнейшие компании РФ» (следование за индексом Московской биржи);
- Открытый ПИФ «АТОН — Фонд облигаций» (ориентация на фиксированную доходность);
- Открытый ПИФ «УК Первая — Фонд российских акций» (вложение в акции российских эмитентов).

Оценим динамику стоимости паев этих фондов по сравнению с индексом Московской биржи (рис. 1.).

Фонд «Т-Капитал» в январе 2024 года стартовал с цены 6383 р. и снизился в июне до 6380 р. Снижение составило 0,04%. Среднегодовая доходность за время существования фонда составила 16,6% годовых. Волатильность в этот период можно оценить как среднюю, она составила 2086 пункта. Инвестиции в такой ПИФ будут интересны инвесторам готовым к риску ради потенциально высокой доходности.

Следующий фонд «АТОН — Фонд облигаций» закончил исследуемый период с ростом с 3128 р. до 3613 р. за пай. Увеличение стоимости

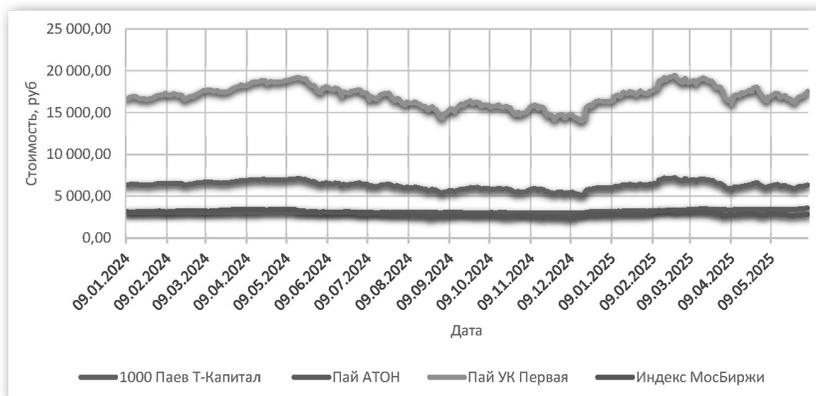


Рисунок 1 — Динамика стоимости паев, январь 2024 — июнь 2025

Составлено авторами на основе [1]

составило 15,49%. Волатильность была небольшой и составила 605,93 пункта.

Фонд демонстрирует устойчивую положительную динамику и может быть интересен инвесторам с консервативными взглядами на инвестиции.

И последний фонд «УК Первая — Фонд российских акций» за рассматриваемый период вырос по стоимости с 16654,38 р. до 17590,00 р. Прирост пая составил 5,62%. Волатильность была высокой. Диапазон колебаний 5513,04 пункта, что делает подобные вложения привлекательными для инвесторов склонных к риску.

Таким образом, современный рынок паевых инвестиционных фондов предлагает различные варианты вложения средств для инвесторов с различными целями. И несмотря на то, что в 2025 году рынок продемонстрировал невысокие показатели доходности, в случае благоприятной ситуации на российском фондовом рынке, показатели могут существенно возрасти и, инвесторы склонные к риску смогут получить повышенную доходность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Комментарий к среднесрочному прогнозу банка России // cbr.ru: сайт. — URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/172537/comment_26022025.pdf
Поиск ПИФ // investfunds.ru: сайт. — URL: <https://investfunds.ru/funds/>.

АНАЛИЗ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Аннотация. В статье рассматриваются подходы к анализу дивидендной политики акционерного общества. Исследованы базовые показатели.

Ключевые слова: дивидендная политика, чистая прибыль, чистая процентная маржа.

Дивидендная политика является важнейшим элементом финансового менеджмента компании. Грамотно выстроенная дивидендная политика повышает инвестиционную привлекательность компании, приводит к долгосрочному росту стоимости акций предприятия.

Базовым этапом работы с дивидендной политикой является ее анализ, в процессе которого необходимо оценить рыночную стоимость компании, объем продаж акций на рынке, динамику уставного капитала, выплачиваемые компанией дивиденды за несколько последних лет, динамику чистой прибыли, показатель чистой процентной маржи, показатель рентабельности собственного капитала и др.

В рамках данной статьи рассмотрим несколько показателей деятельности компании, которые исследуются в процессе анализа дивидендной политики. Для иллюстрации взаимосвязи этих факторов с массой дивиденда приведем пример из практики ПАО «Банк «Санкт-Петербург».

Рассмотрим связь чистой прибыли и объема выплачиваемых дивидендов. Дивиденды выплачиваются акционерными обществами из чистой прибыли, поэтому для самого факта выплаты необходимо наличие чистой прибыли или нераспределенной прибыли прошлых лет. И здесь имеет смысл проанализировать как конкретная компания распоряжается полученной прибылью в течение времени. Сопоставим в динамике изменение показателя чистой прибыли с дивидендными выплатами ПАО «Банк «Санкт-Петербург» (рис. 1). На рисунке 1 видно, что дивидендные выплаты банка прямо пропорциональны чистой прибыли. Исключением стал 2023 год, когда чистая прибыль уменьшилась на 384535 тыс. руб., но банк продолжил выплату дивидендов, сохранив их размер с прошлого года.

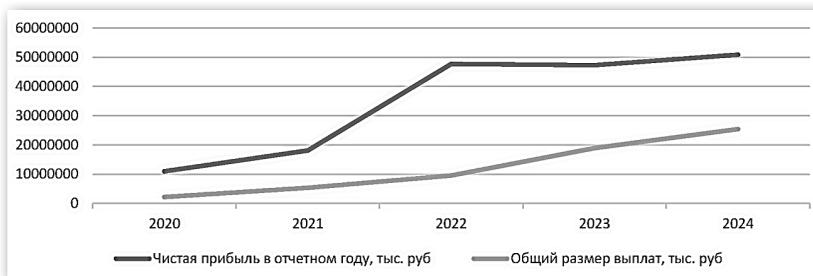


Рисунок 1 — Сравнение показателя чистой прибыли (по МСФО) и общего размера дивидендных выплат в 2020–2024 гг., тыс. руб. [1]

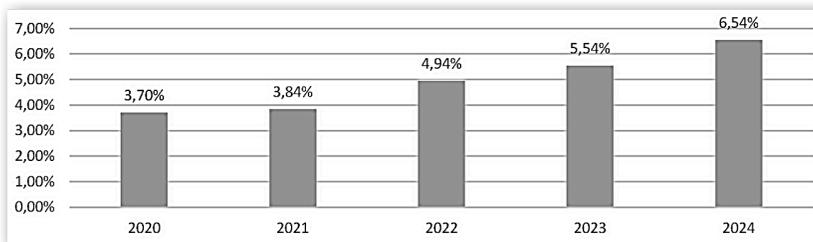


Рисунок 2 — Динамика NIM в 2020–2024 гг., % [2]

Также рассмотрим показатель чистой процентной маржи (NIM) в динамике (рис. 2).

На рисунке 2 видно, что чистая процентная маржа банка ежегодно растет. Это означает, что Банк осуществляет достаточно эффективное управление разницей между ставками по своим обязательствам и активам. График позволяет сделать вывод, что NIM и объем дивидендных выплат, так же, как и в случае с изменением чистой прибыли, изменяются в прямой зависимости. То есть успехи в корпоративном управлении отражаются на объеме дивидендных выплат.

Таким образом, можно сделать вывод о высокой вероятности того, что банк продолжит стабильно выплачивать дивиденды и останется привлекательным для российских инвесторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банк «Санкт-Петербург»: официальный сайт. URL: <http://bspb.ru/>.

УДК 330.322

Бережных М. А., Э-2309,
кафедра общей экономической
теории и истории экономической мысли
Научный руководитель: д. э. н., профессор **Харламов А. В.**

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Статья анализирует роль венчурного капитала в научно-технологической политике России. Обоснована необходимость институциональной реконфигурации для обеспечения технологического суверенитета.

Ключевые слова: венчурный капитал, технологический суверенитет, институциональная среда, инновационная политика.

Венчурный капитал представляет собой особую форму инвестиционного отбора, функционирующую в условиях высокой неопределённости и ускоренной технологической динамики. Его отличительной чертой является не столько акцент на риске, сколько направленность на опережающее развитие: инвестиции осуществляются в проекты, способные сформировать новые технологические уклады и отраслевые ниши до появления устойчивого рыночного спроса [1]. Тем самым венчурный капитал выступает не просто источником финансирования, а механизмом стратегического отбора приоритетных направлений научно-технологического прогресса.

В странах с развитой инновационной системой венчурная инфраструктура органично встроена в архитектуру научной, промышленной и технологической политики [2]. Такая интеграция формирует условия для воспроизводства целостной инновационной экосистемы, в которой взаимодействие ключевых институтов обеспечивает не только генерацию передовых решений, но и их масштабное внедрение [3]. В этом контексте венчурный капитал утрачивает черты обособленного финансового ресурса и превращается в связующее звено между исследовательскими инициативами и промышленной реализацией.

В российской практике венчурная экосистема остаётся институционально разобщённой [4, 5]. Между стадиями генерации идей, инвестиционного отбора и внедрения сохраняются устойчивые разрывы, препятствующие формированию воспроизводственного контура. При наличии специализированных фондов и инструментов поддержки отсутствует единый механизм сопровождения проектов от научной разработки до серийного производства. Низкая сопряжённость с производственными цепочками и ограничительные регуляторные режимы затрудняют апробацию и институциональное закрепление новых решений.

Особую остроту приобретает проблема перехода от технологической готовности к промышленному масштабированию. Участие крупных корпораций в начальных фазах технологического отбора ограничено, а действующие процедуры закупок — как государственных, так и корпоративных — практически не предусматривают механизмов пилотного внедрения [6]. В результате даже зрелые разработки зачастую не доходят до стадии практической реализации. Оставшись вне производственного контура, венчурный капитал теряет воспроизводимую динамику и не формирует устойчивых траекторий технологического развития.

В условиях внешнего давления устойчивость экономики определяется не объёмом ресурсов, а способностью институтов к стратегической координации [7]. Это предопределяет необходимость приоритетной поддержки инновационно насыщенных отраслей, усиления рыночных механизмов и формирования нормативной среды, интегрирующей венчурный капитал в архитектуру устойчивого развития.

Пытаясь компенсировать указанные ограничения, государство расширяет объёмы грантовой поддержки, развивает акселерационные программы и увеличивает бюджетное участие. Однако в условиях институциональной фрагментарности такие меры не дают системного эффекта. Причина заключается не в дефиците ресурсов, а в отсутствии согласованной архитектуры, которая обеспечивала бы целостность инвестиционного и инновационного цикла.

Сложившаяся ситуация требует не набора частных корректировок, а пересмотра институциональной модели венчурного финансирования. Эффективное её функционирование возможно лишь при реализации комплекса взаимосвязанных решений, устраняющих существующие структурные разрывы.

Во-первых, необходимо формирование отраслевых инвестиционно-технологических платформ, сочетающих функции стратегического отбора, институционального сопровождения и синдицированного финансирования. Такие платформы должны обеспечивать сквозную связку между генерацией, отбором, ресурсным обеспечением и внедрением проектов, опираясь на устойчивое партнёрство государства, бизнеса и институтов развития. Важно, чтобы они не ограничивались поддержкой отдельных инициатив, а функционировали в логике координации и приоритизации направлений, обладающих высокой структурной значимостью и трансформационным потенциалом.

Во-вторых, требуется нормативное решение проблемы институциональной замкнутости, выражающейся в невозможности апробации без допуска и допуска — без апробации. Введение режимов регулируемой апробации позволит запускать пилотные проекты в условиях управляемого риска, создавая правовую основу для внедрения технологических решений на ранних стадиях.

В-третьих, критически важна институционализация обратной связи между результатами венчурной деятельности и нормативной средой. Успешные практики должны становиться основанием для корректировки законодательных норм, пересмотра стратегических ориентиров и адаптации отраслевых регламентов. Такая обратная связь позволит системе развиваться в логике нормативного обучения, предотвращая накопление институциональной инерции.

Наконец, необходима институционально оформленная инфраструктура масштабирования, обеспечивающая переход от пилотных решений к их широкому внедрению. Речь идёт о включении перспективных разработок в государственные программы, закупочные механизмы, отраслевые стандарты и образовательные практики. Без таких каналов венчурная активность остаётся фрагментарной и теряет способность к воспроизводству.

В итоге ключевая задача современного этапа заключается не в механическом увеличении объёмов венчурного инвестирования, а в формировании институциональной среды, способной интегрировать венчурный капитал в стратегическую логику технологического развития. В рамках такой архитектуры риск перестаёт быть барьером — он становится инструментом отбора, обновления и направленной трансформации. Интегрированный в воспроизводственные и нормативные контуры экономики, венчурный капитал становится устойчивым элементом инновационной политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Касымов А. Ш. Методологические подходы к исследованию природы венчурного капитала // Вестник Института экономики Российской академии наук.— 2018.— № 2.— С. 159–172.— DOI 10.24411/2073–6487–2018–00039.
2. Еремченко О. А., Зинов В. Г. Мировая практика государственной поддержки венчурной индустрии // Экономика науки.— 2021.— Т. 7, № 1.— С. 51–65.— DOI 10.22394/2410–132X–2021–7–1–51–65.
3. Батурова Н. В. Рынок инвестиций в акционерный капитал и влияние венчурных инвестиций высокотехнологичных корпораций на инновации в Китае // Технологическое предпринимательство: пространство высших компетенций. Сборник материалов XVIII Российского венчурного форума, Казань, 25–26 апреля 2024 года.— Казань: НЦБЖД АН РТ, 2024.— С. 60–67.
4. Бережных М. А. Инновационная экономика в России: сложности и перспективы развития // Сборник научных трудов студентов факультета экономики и финансов по итогам 2023–2024 учебного года.— СПб.: СПбГЭУ, 2024.— С. 81–83.
5. Родионова С. Н., Шишкина Н. П. Тенденции развития венчурных фондов в российской Федерации // Вестник Алтайской академии экономики и права.— 2025.— № 4–1.— С. 153–158.— DOI 10.17513/vaael.4088.
6. Харламов А. В. Обеспечение устойчивого развития на основе реализации национальных экономических интересов // Экономическая безопасность личности, общества, государства: проблемы и пути обеспечения. Материалы всероссийской научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 05 апреля 2024 года.— СПб.: СПбУ МВД РФ, 2024.— С. 328–332.

УДК 336.7

*Бехлер С. А., Э-2106,
Харченко Л. П. д. э. н., доцент
кафедры банков, финансовых рынков и страхования*

ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация. Финансирование компаний малого бизнеса может быть дополнительно выпуском ими цифровых финансовых активов, способных упростить и ускорить доступ этим компаниям к инвестициям.

Ключевые слова: цифровые финансовые активы, блокчейн, оператор информационной системы.

Согласно статистическим данным, почти 60% малых предприятий сталкиваются с ограничениями в финансировании деятельности с помощью традиционных инструментов финансового рынка. Новые инструменты — цифровые финансовые активы (ЦФА) — предлагают

механизмы финансирования, способные упростить и ускорить доступ малого бизнеса к инвестициям. Их основой является децентрализованная инфраструктура финансового рынка в виде совокупности операторов информационных систем и операторов обмена.

Преимуществом ЦФА, по сравнению с традиционными финансовыми инструментами, является возможность эмитентов с их помощью быстро и прозрачно проводить эмиссии с минимальными издержками.

Авторами был проведен SWOT-анализ рынка ЦФА в России, который показал, что его сильными сторонами являются законодательная база, развивающаяся инфраструктура, активная роль крупных банков; слабыми сторонами выступают относительно низкая осведомленность инвесторов, их недостаточный уровень цифровой грамотности, нехватка квалифицированных кадров в компаниях малого бизнеса. Потенциал инструмента связан с возможностью масштабирования механизма токенизации и выходом на международные рынки; главными выступают угрозы, связанные с рисками кибербезопасности и мошенничества.

Для того, чтобы малый бизнес смог привлечь финансирование с помощью ЦФА, необходимо соответствовать ряду критериев: компания должна существовать не менее одного года; не иметь признаков банкротства и ухудшения финансового состояния; демонстрировать устойчивое финансовое положение; соблюдать законодательные нормы и не обладать рисками потери деловой репутации.

На текущем этапе развития цифровые финансовые активы представляют собой долговые инструменты (в основном облигации и ценные бумаги, обеспеченные дебиторской задолженностью). Утилитарные цифровые права тоже могут использоваться в качестве инструмента финансирования, являясь аналогом поставочного фьючерса.

Для выпуска ЦФА компании малого бизнеса необходимо определиться с задачами и разместить решение о выпуске ЦФА; выбрать платформу для размещения и подать заявку; заключить смарт-контракт с оператором информационной системы; разместить токен, загрузив необходимые документы.

Перед выпуском ЦФА в компании необходимо провести анализ собственного бизнеса и подготовить всю необходимую документацию: оценить финансовое состояние, подготовить финансовую отчетность и бизнес-план. Требуется также оценить объем финансирования,

определить параметры выпуска ЦФА — количество активов, номинал, сроки и условия погашения. По окончании срока обращения ЦФА эмитент выполняет свои обязательства — возвращает инвесторам номинальную стоимость или согласованную денежную сумму, а в случае гибридных ЦФА может передать инвесторам реальные активы.

В заключение следует отметить, что ЦФА открывают новый эффективный канал финансирования для малого бизнеса. Рост частных инвесторов и развитие вторичного рынка ЦФА будут способствовать увеличению ликвидности и спроса на данные финансовые инструменты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 31.07.2020 № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/.

2. Алешина А. В., Булгаков А. Л., Романов Е. А. Использование цифровых финансовых активов для привлечения финансирования в компанию // Финансовые рынки и банки. 2023. № 12. [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-tsifrovyyh-finansovyh-aktivov-dlya-privlecheniya-finansirovaniya-v-kompaniyu>.

3. Брехова Ю. В., Севостьянова С. А. Цифровые финансовые активы как инструмент финансирования бизнеса // Научный результат. Экономические исследования. 2024. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-finansovyie-aktivy-kak-instrument-finansirovaniya-biznesa>.

УДК 657.222

Биерверт С. А., Э-2315,

кафедра бухгалтерского учета и анализа

Научный руководитель: к. э. н., доцент Заугарова Е. В.

КОРРУПЦИЯ КАК УГРОЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ: МЕХАНИЗМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ И СТРАТЕГИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Аннотация. В статье рассматривается влияние коррупции на эффективность национальной экономики.

Ключевые слова: коррупция, экономика, институты власти.

Коррупция, определяемая как злоупотребление служебным положением в личных целях, представляет собой серьезную угрозу для экономического развития любой страны. Это явление подрывает ос-

новы эффективного функционирования экономики, снижая инвестиционную привлекательность, искажая распределение ресурсов, увеличивая транзакционные издержки, снижая качество государственных услуг и подрывая доверие к институтам власти. Влияние коррупции на экономику многогранно и проявляется как на макро-, так и на микроуровне, оказывая негативное воздействие на различные аспекты экономической деятельности.

С целью эффективной борьбы с коррупцией необходима разработка и внедрение комплексной стратегии, которая базируется на необходимости:

1. Укрепления институтов власти.
2. Повышения прозрачности деятельности государственных органов и структур.
3. Усиления ответственности за коррупционные преступления.
4. Развития гражданского общества.
5. Международного сотрудничества.

Коррупция представляет собой серьезную угрозу для эффективности экономики и перспектив развития. Для борьбы с коррупцией необходимо реализовать комплексную стратегию, включающую укрепление институтов власти, повышение прозрачности деятельности государственных органов, усиление ответственности за коррупционные преступления, развитие гражданского общества и международное сотрудничество. Успешная борьба с коррупцией позволит повысить инвестиционную привлекательность страны, улучшить распределение ресурсов, снизить транзакционные издержки, повысить качество государственных услуг и укрепить доверие к институтам власти, что в конечном итоге приведет к ускорению экономического роста и повышению уровня жизни населения. Эффективная антикоррупционная политика должна быть приоритетом для любого государства, стремящегося к устойчивому экономическому развитию и благополучию своих граждан.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Klychova G., Zakirova A., Klychova A., Zalyalova N., Dyatlova A., Zaugarova E. Methodological tools to ensure economic security in the personnel management system of enterprises/ В сборнике: E3S Web of Conferences. Innovative Technologies in Environmental Science and Education, ITESE2019. 2019. С. 04008.
2. Leontieva J., Zaugarova E., Maletskaya I., Klychova G., Zakirova A., Khamidullin Z. Formation of the credit rating of buyers for the preventive control of accounts receivable/

В сборнике: E3S Web of Conferences. 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE2018. 2019. С. 02016.

3. Гаджиев Н. Г., Заугарова Е. В., Коноваленко С. А., Киселева О. В., Скрипкина О. В. Бухгалтерский учет. Сборник задач, ситуаций и тестов / (2-е издание) Москва, 2022.

4. Заугарова Е. В. Модели бизнес-учета и отчетности субъекта малого предпринимательства/ учебник / Санкт-Петербург, 2024.

5. Заугарова Е. В. Практические аспекты восстановления, оптимизации и цифровизации учета как вектора развития компании/ В сборнике: Архитектура финансов: трансформация в условиях новой многополярности. Сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2024. С. 301–304.

6. Леонтьева Ж. Г., Заугарова Е. В. Бухгалтерский учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте/ Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2019. Т. 14. № 1 (52). С. 132–137.

УДК 336.6

*Быкова А. И., Э-2103,
Петрова Н. П. к. э. н., доцент
кафедры финансов*

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье анализируется взаимосвязь между стратегией развития компании и используемыми ею финансовыми инструментами. Рассмотрены финансовые риски, с которыми сталкиваются компании, использующие в своей деятельности финансовые инструменты.

Ключевые слова: финансовые инструменты, оптимизация финансовых процессов, стратегия.

Финансовая стратегия компании — это один из видов функциональной стратегии организации. Она обеспечивает основные направления финансовой деятельности за счет формирования долгосрочных финансовых целей, путей их достижения, своевременной корректировки этих направлений, обеспечения адекватного использования финансовых ресурсов организации в том числе при изменчивой внешней среде.

Выделяют следующие виды финансовой стратегии организации: генеральная финансовая стратегия, оперативная финансовая стратегия, стратегия выполнения определенных стратегических задач.

Выделяют 6 стратегических целей: повышение рыночной стоимости компании, финансовое обеспечение и экономическая эффективность инвестиций, привлечение иностранного капитала, укрепление рыночной позиции через сделки слияния и поглощения, диверсификация финансовых ресурсов в наиболее эффективные виды деятельности, обеспечение конкурентной позиции. Рассматривая использование финансовых инструментов в целях достижения поставленных целей, необходимо подробное изучение.

Если стратегическая цель компании — повышение рыночной стоимости компании, то можно воспользоваться операциями с акциями. Возможен обратный выкуп акций, который подразумевает сокращение числа акций в обращении. Эти операции ведут к росту цен акций, а также росту финансового показателя EPS (Earnings per share — прибыль на акцию).

Корпорациям, которые уже прошли публичное размещение акций, доступна процедура SPO (Secondary public offering), уже вторичного размещения акций. Таким образом, у организации есть возможность привлечения дополнительного финансирования, не увеличивая долг.

Если организация не намерена размывать акционерный капитал операциями с акциями, доступна эмиссия корпоративных облигаций.

Если целью компании является финансовое обеспечение и экономическая эффективность инвестиций, можно воспользоваться несколькими финансовыми инструментами. Во-первых, открытие кредитных линий или синдицированных кредитов с целью обеспечения гибкого финансирования капитальных вложений. Во-вторых, воспользоваться долгосрочными облигациями. В-третьих, в целях операционного финансирования организация может обратиться к факторингу или лизингу.

В целях привлечения иностранного капитала организация может выйти на зарубежные биржи и уже на них использовать иностранные финансовые инструменты (чаще всего ценные бумаги). Отдельно можно отметить операцию с продажей доли акций компании иностранному инвестору.

Если целью стоит укрепление рыночной позиции через сделки слияния и поглощения, то использование финансовых инструментов крайне привлекательно. Одна из операций — LBO (leveraged buyout) — приобретение контрольного пакета акций с помощью заемных средств,

которые привлечены за счет банковских кредитов или облигаций. Другой вариант — обмен акций при осуществлении сделок. Такая процедура называется share swap.

В целях диверсификации финансовых ресурсов в эффективные виды деятельности использование финансовых инструментов не является ключевым способом. Однако можно воспользоваться ПИФами. Другой способ — альтернативные инвестиции (например, в недвижимость, ЦФА, производные финансовые инструменты).

Наконец, в целях обеспечения конкурентной позиции компании можно воспользоваться корпоративными облигациями, у которых есть ковенанты. В случае необходимости выпуска облигаций, ограничения станут защитой инвесторов, если с компанией может что-то произойти, и они смогут, например, затребовать досрочное погашение.

Выделим риски, с которыми сталкиваются компании, использующие в своей деятельности финансовые инструменты: кредитные риски, риски рыночных цен, риски ликвидности, риски процентных ставок, риски досрочного выполнения обязательств, валютные риски, риски, связанные с системами, страновые риски, риски законодательных изменений, налоговые риски (как вид рисков законодательных изменений), риски контрагентов, риски, связанные с внебиржевыми сделками, риски судопроизводства, модельные риски, риски применения иностранных законодательных актов, риски неплатежеспособности контрагента, информационные риски, риски средств связи и другие менее крупные категории рисков [1].

Поэтому в своей стратегии необходимо учитывать, как преодолевать указанные выше риски. Среди способов минимизации и преодоления рисков можно выделить несколько.

Во-первых, это внедрение системы риск-менеджмента. Ключевыми задачами подразделения, осуществляющего контроль за рисками, является не только предоставление своевременной и корректной информации, анализ, оценка и выявление новых рисков, но и подготовка рекомендаций по уменьшению вероятности наступления рисков. Риск-менеджмент включает в себя также привлечение экспертов «извне» с целью получения профильных профессиональных знаний.

Во-вторых, организации могут использовать альтернативные традиционным инструменты. Они могут быть сложнее, более или менее

рискованнее, менее популярны. Так, одним из способов привлечения финансирования можно назвать использование краудфандинга. Краудфандинг представляет собой коллективное финансирование проекта, продукта или самой компании. В рамках краудфандинга компания выставляет на интернет-платформе объявление о необходимости финансирования, а заинтересованное лицо (компания или частный инвестор) вкладывают свои средства. В зависимости от условий краудфандинг может быть возмездный и безвозмездный.

Другой альтернативный инструмент — ESG-инструмент. В Российской Федерации можно приобрести ПИФ, содержащий в себе ESG-инструменты: зеленые облигации и другие. Однако данные типы инструментов могут нести в себе высокие регуляторные риски, в силу изменений в нормативно-правовой базе. Также есть повышенный информационный риск, выраженный в отсутствии у многих компаний данных о ESG-стратегии.

В-третьих, крайне перспективным направлением является переориентация на цифровые финансовые инструменты. Так, одним из них является токенизация активов реального мира. Использование данного инструмента крайне положительно может повлиять на ликвидность активов компании, так как оборот происходит в цифровой среде, в блокчейне.

Учитывая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что универсального распределения между стратегией компании и используемыми финансовыми инструментами нет. Для каждой компании ситуация уникальна, поэтому только через подробный анализ необходимо делать выбор в пользу того или иного финансового инструмента. Более того, между собой финансовые инструменты можно комбинировать, чтобы достигнуть поставленных целей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Характеристика финансовых инструментов и присущих им рисков [Электронный ресурс]: доклад / Baltic International Bank: [сайт].— 2021.— URL: https://www.bib.eu/uploads/2021/07/FIUTPRR_ru-2021.07.01-Majas-lapa.pdf (дата обращения 10.09.2025).

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Работа посвящена разработке научно обоснованных рекомендаций по оптимизации использования прибыли для АО «ОЗК» на основе комплексной оценки её финансовых результатов.

Ключевые слова: финансовый результат, использование прибыли, финансовый анализ, эффективность.

В условиях глобализации агропродовольственных рынков и усиления роли государственного регулирования в зерновом секторе особое значение приобретает анализ деятельности ключевых игроков отрасли. АО «Объединенная зерновая компания» (далее — АО «ОЗК»), основанная в 2009 году, представляет собой стратегически важное звено в системе обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации. Компания за период своего функционирования трансформировалась из оператора государственных интервенций в многофункциональный агропромышленный холдинг с диверсифицированными направлениями деятельности.

Формальные убытки АО «ОЗК» 2024 года и отрицательное сальдо денежных потоков не отражают реальную операционную эффективность деятельности компании. Основная причина убытков — учет разовых, неоперационных доходов и расходов (переоценка финансовых вложений), а также особенности финансирования закупок зерна за счет кредитных средств. Без учета этих факторов чистая прибыль компании за 2024 год составила 5,4 млрд руб., что на 117% выше 2023 года.

Несмотря на волатильность прибыли по текущей деятельности, компания сохраняет устойчивость за счет долгосрочных государственных контрактов, ежегодных субсидий и стабильных доходов от аренды вагонного парка. Отсутствие просроченной задолженности, формирование резервного фонда и долгосрочные планы развития подтверждают положительные перспективы.

Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов и использования прибыли АО «ОЗК» была основана на комплексном

анализе финансового состояния и динамики ключевых показателей компании за последние годы. Анализ выявил ряд системных проблем: неоптимальная структура активов, высокая зависимость от заемного финансирования, дисбаланс денежных потоков и высокая концентрация выручки на государственном сегменте. Цель предложенных комплексных мер — обеспечить сбалансированное развитие компании, повысить эффективность использования прибыли и укрепить позиции АО «ОЗК» на внутреннем и внешних рынках зерна в условиях изменяющейся экономической среды.

Обоснование каждого предложения по улучшению финансовых результатов и использования прибыли АО «ОЗК» опирается на среднерыночные показатели и практики основных конкурентов, лидеров российского зернового экспорта.

1. Сокращение доли финансовых вложений в активах. Предлагается продать часть пакета акций ПАО «НКХП». Направить средства на финансирование модернизации логистической инфраструктуры и на погашение кредитов.

2. Оптимизация кредитной нагрузки. Предлагается частично погасить часть долга за счет высвобожденных средств от продажи акций. Провести переговоры с Минсельхозом и РСХБ о пролонгации и льготных ставках.

3. Развитие направления аренды вагонов. Доходные вложения в материальные ценности стабильно низкие, несмотря на вложения в вагонный парк. Предлагается увеличить коэффициент использования вагонов за счет диверсификации клиентской базы. Подписать новые долгосрочные контракты на аренду с частными операторами. Предлагается вложить остаток денежных средств в развитие вагонного парка для последующей аренды.

Расчёты показали, что предложенные мероприятия являются экономически целесообразными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. Пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. — Москва: Юрайт, 2021. — 205 с. Леонтьев В. Е. Современные методы финансирования инвестиций: учебное пособие / В. Е. Леонтьев, Н. П. Радковская. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019. — 74 с.

2. Бариленко В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт,

2025.— 482 с Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://cbr.ru/>.

3. Ибрагимов Р. Г. Корпоративные финансы. Финансовые решения и ценность фирмы: учебник для вузов / Р. Г. Ибрагимов. — Москва: Юрайт, 2025. — 184 с.

УДК 336.7

Воронин Е. А., Э-2106,
Степкина Ю. А., к. э. н., доцент
кафедры банков, финансовых рынков и страхования

ПРИНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА РЫНКЕ АКЦИЙ

Аннотация. В статье описывается, разработанная по результатам ВКР, комбинированная методика принятия инвестиционных решений на основе фундаментального и технического анализа с балльной системой оценки; модель апробирована на примере ПАО «Акрон» и ПАО «ФосАгро».

Ключевые слова: инвестиции, рынок акций, фундаментальный анализ, синтез, технический анализ.

В условиях возрастания нестабильности и волатильности на финансовых рынках особенно актуальной становится задача объединения различных аналитических подходов для повышения надёжности инвестиционных решений. Интеграция фундаментальных и технических подходов позволяет нивелировать риски переоценки активов, оптимизировать сроки входа/выхода из позиций и повысить доходность портфеля. Особую значимость это приобретает в сельскохозяйственном секторе, где цикличность спроса, зависимость от климата и регуляторные изменения формируют уникальные вызовы для инвесторов.

Цель исследования — разработка практических предложений и рекомендаций по принятию инвестиционных решений на рынке акций с использованием инструментов фундаментального и технического анализа.

Фундаментальный и технический анализ, несмотря на различия в методологии, служат инструментами для оценки инвестиционной привлекательности активов. В рамках исследования компаний ПАО «Акрон» и ПАО «ФосАгро» проведено сопоставление результатов двух

подходов, что позволяет выявить их синергию и противоречия, а также сформировать комплексные рекомендации для инвесторов.

Выбор ПАО «Акрон» и ПАО «ФосАгро» для фундаментального анализа инвестиционной привлекательности акций продиктован ключевыми критериями, отражающими их значимость в сельскохозяйственном секторе. Решающее значение имеет высочайший уровень публичности и качества раскрываемой информации: обе компании имеют премиальный листинг на Московской бирже и регулярно публикуют полную, детализированную отчетность по МСФО, что абсолютно необходимо для глубокого и достоверного фундаментального анализа.

Методика принятия инвестиционных решений на основе фундаментального и технического анализа. Разработанная методика, представляет собой универсальный инструмент, сочетающий преимущества фундаментального и технического анализа. Такой подход позволяет учитывать как внутреннюю устойчивость и финансовое положение компании, так и краткосрочные рыночные сигналы, влияющие на поведение цены.

Основу методики составляют принципы системности, адаптивности и формализованности, что обеспечивает её практическую применимость, а также минимизацию субъективных факторов при отборе активов. Применение методики осуществляется поэтапно, что способствует последовательной и логически выверенной оценке инвестиционной привлекательности эмитентов. Алгоритм методики принятия инвестиционных решений на основе фундаментального и технического анализа представлен на рисунке. Ниже представлена таблица 1 критериев и их вес при принятии инвестиционных решений.

Таблица 1

Таблица критериев для принятия инвестиционных решений

| № | Критерий | Баллы |
|----|--------------------------------|-------|
| 1. | $P/E < 15$ | 2 |
| 2. | $ROE > 10\%$ | 2 |
| 3. | $RSI < 30$ | 1 |
| 4. | Пересечение MACD | 1 |
| 5. | Дивидендная доходность $> 5\%$ | 1 |

| № | Критерий | Баллы |
|----|--------------------|-------|
| 6. | Debt/Equity < 1 | 1 |
| 7. | Стабильная выручка | 1 |

Источник: разработано авторами.

Порог включения в портфель акций компании должен составлять не менее 7 баллов. Введение балльной системы позволяет формализовать процесс принятия решений и свести к минимуму влияние субъективных факторов. Наибольший вес отдан фундаментальным показателям, как отражающим долгосрочную устойчивость бизнеса. Адаптивный мониторинг способствует сохранению инвестиционного портфеля в актуальном и сбалансированном состоянии, а также обеспечивает дополнительную защиту от рыночных просадок (рис. 1).



Рисунок 1 — Этапы методики принятия инвестиционных решений на основе фундаментального и технического анализа

Заключение по апробации методики принятия инвестиционных решений на основе фундаментального и технического анализа. Для ПАО «ФосАгро» методика подтвердила свою эффективность: сочетание недооценки ($P/E = 9.41$), высокой рентабельности и технических сигналов после выхода отчётности позволило сформировать обоснованную инвестиционную рекомендацию. Для ПАО «Акрон» были выявлены ограничения: несмотря на наличие отдельных технических сигналов, фундаментальные показатели компании оказались неудовлетворительными, что требует отказа от включения её в инвестиционный портфель.

Практическая ценность исследования: методика обеспечивает надёжную фильтрацию переоценённых или неэффективных компаний, позволяет минимизировать потенциальные убытки за счёт внедрения формализованных критериев и защитных механизмов, повышает точность инвестиционных решений за счёт многослойной верификации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

УДК 336.71

*Говорухина Д. Е., Э-2105,
Клочкова Е. Н. к. э. н., доцент
кафедры банков, финансовых рынков и страхования*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые тенденции развития банковского сектора в период с 2020 по 2024 года, а также оценивается его эффективность.

Ключевые слова: банк, банковский сектор, кредитная организация.

Банковская система России играет ключевую роль в обеспечении финансовой стабильности и поддержке экономического роста. Её развитие тесно связано с изменениями в экономической, политической и социальной сферах, а также с трансформацией функций денежных средств и расширением внешнеэкономических связей между странами.

Эти факторы требуют от банковской системы гибкости и способности адаптироваться к новым условиям. По состоянию на 1 января 2025 года в российской банковской системе функционирует 352 кредитные организации, из которых 315 прибыльных и 36 убыточных. Данный показатель отражает устойчивую тенденцию к сокращению числа участников рынка: для сравнения, в 2020 году в стране действовало 406 кредитных организаций [4].

На рисунке 1 представлена динамика чистой прибыли банковского сектора за период с 2020–2024 гг.

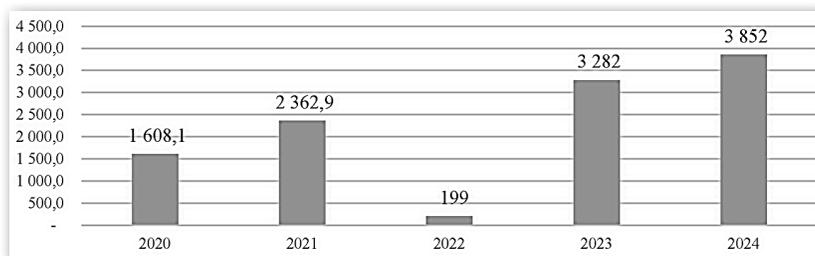


Рисунок 1 — Динамика чистой прибыли банковского сектора РФ с 2020–2024 гг., млрд руб.

Источник: составлено автором на основе данных [4]

В 2024 г. банковский сектор получил рекордную чистую прибыль в размере 3,8 трлн руб. На достижение этого результата прежде всего повлияла политика высоких процентных ставок: в течение 2024 года ключевая ставка находилась на повышенных уровнях — начиная с 16% в начале года и достигая 21% к концу. Это обеспечило банкам возможность значительно увеличить доходность по выданным кредитам при относительно умеренном росте процентных ставок по вкладам. Также существенную роль сыграл рост корпоративного портфеля на 17,9% и снижение расходов на создание резервов под возможные потери. При этом финансовый результат сектора в 2024 году составил 3,4 трлн руб., в основном из-за отрицательной переоценки ценных бумаг, учитываемой напрямую в капитале.

Что касается 2025 года, Банк России прогнозирует, что чистая прибыль банковского сектора будет находиться в диапазоне от 3 до 3,5 трлн руб. В своём решении мегарегулятор учёл предположения о возвращении стоимости кредитного риска и банковской маржи

к историческим значениям [3]. Далее на рисунке 2 представлена рентабельность активов банковского сектора РФ.

На рисунке 3 рассмотрена рентабельность капитала банковского сектора.

В 2022 году рентабельность банковского сектора России резко снизилась: ROA упал до 0,2%, ROE — до 1,8%. Основными факторами стали санкции, рост ключевой ставки до 20%, ухудшение качества кредитов и увеличение расходов на резервы. Дополнительное давление оказали переоценка активов и ограничение доступа к зарубежным рынкам капитала. В 2023 году ситуация улучшилась: ROA вырос до 2,3%, ROE — до 25,9%.

Также стоит рассмотреть динамику показателя достаточности капитала. В 2020–2022 гг. наблюдался рост достаточности капитала с 12,5% до 14,3% за счёт умеренного кредитования и аккумулирования прибыли. В 2023–2024 гг. показатель снизился до 12,5% на фоне активного роста кредитного портфеля и высоких дивидендных выплат.

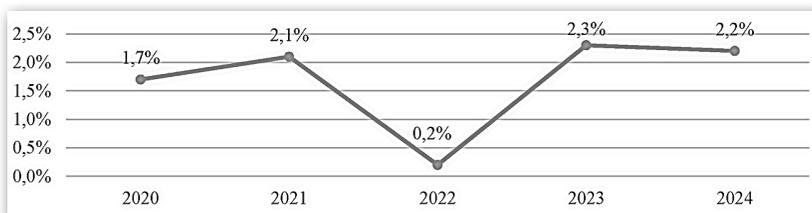


Рисунок 2 — Изменение рентабельности активов банковского сектора РФ за 2020–2024 гг., %

Источник: составлено автором на основе данных [4]

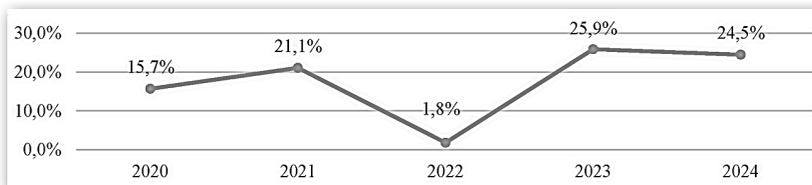


Рисунок 3 — Динамика рентабельности капитала банковского сектора РФ за 2020–2024 гг., %

Источник: составлено автором на основе данных [4]

При этом на всём протяжении анализируемого периода достаточность капитала оставалась выше установленного минимального уровня [1].

В период с 2020 по 2024 год все показатели ликвидности российского банковского сектора оставались в пределах установленных нормативов ($H2 \geq 15\%$, $H3 \geq 50\%$, $H4 \leq 120\%$), демонстрируя его финансовую устойчивость.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что в период с 2020 по 2024 годы банковский сектор России показал свою способность адаптироваться к внешним и внутренним экономическим проблемам. Несмотря на санкции и другие негативные факторы, банки сумели сохранить положительную динамику по основным показателям, включая рост активов и восстановление рентабельности после резкого падения в 2022 году.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банки и экономика в цифрах за 4 квартал 2024 г. [Электронный ресурс]. — М.: Ассоциация банков России, 2024. — URL: https://asros.ru/upload/iblock/7d3/i7iczek91fxc99bs54brolcxe1gkxyf9/Banki-i-ekonomika_IV-kv.-2024.pdf.

2. Банковский сектор [Электронный ресурс]. — М.: Банк России, 2025 — URL: https://www.cbr.ru/banking_sector/.

3. Банковский сектор, аналитический обзор [Электронный ресурс]. — М.: Банк России, 2024 — URL: https://www.cbr.ru/collection/collection/file/55211/analytical_review_bs-2024-4.pdf.

4. Статистические показатели банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. — М.: Банк России, 2025 — URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/review/.

УДК 657.222

*Григорян Д. А., Э-2107,
кафедра бухгалтерского учета и анализа
Научный руководитель: д. э. н., профессор Леонтьева Ж. Г.*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ И БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ В 2025 ГОДУ

Аннотация. В статье исследуются практические аспекты реструктуризации и банкротства и подчеркивается необходимость адаптации параметров прогнозирования банкротства.

Ключевые слова: прогнозирование банкротства, финансовый анализ, финансовая устойчивость.

В современном экономическом пространстве банкротство компаний является неотъемлемым элементом рыночных процессов, отражающим динамику и конкурентоспособность бизнеса. В 2025 году особенности экономической среды, усиление цифровизации, а также изменения в законодательстве и финансовых инструментах оказывают существенное влияние на процедуры банкротства. Практические аспекты банкротства сегодня выходят за рамки традиционного юридического процесса, включая комплексное управление рисками, финансовое оздоровление, а также взаимодействие с кредиторами и контролирующими органами.

В 2025 году экономическая ситуация характеризуется высокой неопределенностью, вызванной глобальными вызовами, такими как геополитические конфликты, инфляционные процессы и цифровая трансформация экономики. Эти факторы влияют на финансовое состояние компаний и увеличивают вероятность банкротства. Законодательство в области банкротства претерпевает существенные изменения, направленные на ускорение процедур, защиту прав кредиторов и стимулирование санации предприятий.

Особое внимание уделяется внедрению цифровых технологий в процедуры банкротства, что повышает прозрачность и оперативность рассмотрения дел. Электронные реестры, автоматизированные системы учета требований кредиторов и онлайн-аукционы активов становятся стандартом, упрощая взаимодействие сторон и снижая коррупционные риски.

Эффективное взаимодействие с кредиторами является одним из ключевых факторов успешного прохождения процедуры банкротства. В 2025 году активно развиваются платформы для коллективного управления требованиями, что позволяет улучшить коммуникацию и координацию действий. Участие кредиторов в разработке планов реструктуризации и санации способствует более гибким и взаимовыгодным решениям.

Кроме того, возрастает роль государственных институтов и институтов развития, предлагающих поддержку компаниям на этапе финансового оздоровления. Программы кредитования, налоговые льготы и консультационные услуги помогают снизить нагрузку на должников и стимулируют восстановление бизнеса.

Несмотря на технологический прогресс и законодательные улучшения, процедуры банкротства остаются сложными и рискованными.

В 2025 году банкротство компаний приобретает новые черты, обусловленные изменениями в экономике, законодательстве и технологиях. Для успешного управления процессом банкротства необходимо совершенствовать финансовое планирование, развивать компетенции специалистов и внедрять инновации в процедуры. В конечном итоге, корректное применение современных практик банкротства способствует сохранению экономической стабильности, защите интересов всех участников и стимулированию устойчивого развития бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Zakirova A., Klychova G., Zaugarova E., Sungatullina R., Klinova E. Development of a methodological tool for internal control to increase the efficiency of use of fixed assets/ В сборнике: E3S Web of Conferences. Сер. “Ural Environmental Science Forum “Sustainable Development of Industrial Region”, UESF 2021” 2021.

2. Klychova G., Zakirova A., Gimadiev I., Leontieva J., Zaugarova E., Khusainov S. Conducting personnel audit in compliance with international standards/ В сборнике: E3S Web of Conferences. 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE2018. 2019. С. 02015.

3. Заугарова Е. В. Восстановление отчетности юридического лица в период пандемии/ В сборнике: Учет, аудит и анализ: проблемы и их решение в современных условиях цифровой экономики. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 30-летию независимости республики Казахстан. Редакционная коллегия: Разакова Д. И., Биктеубаева А. С., Барышева С. К. 2021. С. 35–38.

УДК 336.7

*Загидуллина Д. А., Э-2106,
Кравцова Н. И., к. э. н., доцент
кафедры банков, финансовых рынков и страхования*

СТРАТЕГИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Аннотация. Рассмотрены базовые инвестиционные стратегии и моментум-стратегии, охарактеризованы подходы к формированию инвестиционного портфеля для каждого типа стратегий.

Ключевые слова: инвестиционные стратегии, фондовый рынок, портфельная теория Марковица.

В России наблюдается стабильный рост числа частных инвесторов, чему способствуют цифровизация, господдержка и развитие финансовой грамотности. Так, количество брокерских счетов достигло рекордных значений, инвестиции становятся более доступными благодаря новым продуктам (ETF, ИИС, цифровые активы). Также прогнозируется рост долгосрочного интереса и активного участия граждан в фондовом рынке.

Успешное индивидуальное инвестирование базируется на балансе между риском и доходностью. Разные активы имеют разный уровень риска и потенциальной прибыли — например, акции обычно более доходны, но рискованны, а облигации — менее доходны, но стабильнее. При формировании стратегии важно учитывать личные финансовые цели, возможности и временной горизонт инвестора.

Существует три базовых стратегии: агрессивная (нацелена на высокую доходность при высоком риске), консервативная (минимизирует риски и обеспечивает стабильный доход), умеренная (сбалансированный подход между риском и доходностью) [1].

Дополнительно выделяются моментум-стратегии, ориентированные на использование ценовых трендов [2]:

- cross-sectional (по сравнению между активами);
- time-series (по собственной динамике активов);
- dual momentum (сочетание обоих подходов с равным весом активов).

Такого рода стратегии позволяют индивидуальным инвесторам адаптироваться к рыночным условиям и применять современные методы портфельного анализа.

Ключевой элемент стратегии — индивидуальный профиль риска, который учитывает возраст, цели, финансовое положение и готовность к риску. Так, например, молодые инвесторы чаще выбирают более рискованные портфели с высокой доходностью, а пожилые — консервативные с упором на сохранность капитала. Теория портфельных инвестиций Марковица помогает оптимизировать соотношение риска и доходности через диверсификацию.

Оптимизация стратегии — подбор такого набора активов, который достигает целей инвестора с учётом риска и доходности. Так, на основе современной портфельной теории Марковица задача сводится к нахождению баланса между максимальной доходностью и минимальным риском.

Российский фондовый рынок отражает макроэкономическую и геополитическую ситуацию. Индекс Мосбиржи показывает волатильность из-за колебаний рубля, инфляции, ключевой ставки и цен на нефть, при этом объёмы торгов акциями и облигациями реагируют на кризисы: в нестабильности инвесторы чаще выбирают депозиты и гособлигации. Также основу рынка составляют крупные компании энергетики, металлургии и банковского сектора и растёт число частных инвесторов признак формирования инвестиционной культуры.

Для анализа авторами выбраны ликвидные российские акции, драгоценные металлы (золото, серебро) и валюта (юань, учитывая ограничения с долларом и евро), рассчитаны доходность и риск активов, после чего исключены инструменты с отрицательной доходностью. Из российских активов сформированы три портфеля, отражающие разные стратегии: консервативная (минимальный риск при доходности не менее 2%), агрессивная (максимальная доходность при риске не выше 10%), умеренная (компромиссный вариант с риском до 5% и доходностью от 2,8%). Для каждой стратегии рассчитаны оптимальные доли активов, отражающие баланс между доходностью и риском.

Моделирование инвестиционной стратегии — это комплексный процесс, требующий применения математических методов, понимания поведения рынков и гибкости в принятии решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Портфель ценных бумаг. Сущность и принципы формирования // Экономика и бизнес. — 2021. — С. 132–135.
2. Стоян М. В. Разработка инвестиционных стратегий на основе поведенческих финансов // Экономика и бизнес. — 2021. — № 67. — С. 65–69.

*Зябкин Д. А., Э-2410,
кафедра общей экономической
теории и истории экономической мысли
Научный руководитель: д. э. н., профессор Харламов А. В.*

NFT-ПОДАРКИ ТЕЛЕГРАМ КАК НОВЫЙ ТРЕНД В КРИПТОЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье приводится информация о NFT-подарках, их функционале, статистика, подтверждающая мнение автора о том, что они стали новым трендом в криптоэкономике, и авторский взгляд на их будущее.

Ключевые слова: невзаимозаменяемые токены, криптоэкономика, телеграм, подарок.

В 2021 году в сети ежедневно появлялись новости о том, как инвесторы приобретают «цифровые картинки» за колоссальные суммы, простые пользователи интернета не могли понять, что уникального несут в себе данные картинки, являются ли они произведениями искусства, чем они ценны и зачем их покупать, если можно просто сделать скриншот. На волне популярности этой темы многие блогеры, даже те, основная тематика контента которых не связана с миром криптовалют, снимали видео, в которых объясняли суть NFT-токенов и выдвигали свои предположения о будущем данного направления крипто-экономики. Для начала стоит прояснить, что такое NFT-токен. Это, в переводе с английского non-fungible token, невзаимозаменяемый токен, что означает, что каждый токен уникален и не может быть заменен на такой же. Иначе говоря, это уникальный цифровой предмет, не имеющий аналогов [2], [3], [4].

Кто-то убеждал зрителей, что с этого момента NFT-токены будут иметь большую ликвидность в сравнении с «классическими» токенами и монетами, кто-то говорил о том, что скоро новому тренду конец, но мнения обеих групп оказались ошибочными. Да, с падением интереса людей и уменьшением количества новостей про NFT в инфо-поле объем операций в данном направлении значительно сократился, но люди все еще продолжали покупать и продавать «цифровые картинки». Казалось, что интерес общественности к данному направлению не вернется, но все изменилось, когда Павел Дуров внедрил подарки в свою социальную сеть Телеграм (ТГ). Изначально может показаться,

что этот концепт схож с подарками внутри другого проекта Дурова — ВКонтakte (VK), которые представляют собой поздравительные или забавные картинки, которые люди покупают, чтобы поздравить своих друзей, но это не так.

Существует несколько значимых различий, а именно:

- способ покупки;
- тираж;
- функционал;
- стоимость.

В то время, как в VK подарки можно приобрести за валюту соцсети — голоса либо бесплатно в ограниченном количестве по случаю крупных праздников, в ТГ подарки можно приобрести как в магазине за внутреннюю валюту — звезды, так и у другого человека за крипто-токен, внедренный в Телеграм, — TON (The Open Network) через маркетплейсы внутри сети. Здесь важно описать виды подарков в ТГ. В Телеграме существует три вида подарков: обычные; лимитированные и уникальные коллекционные.

Обычные подарки не отличаются по своему функционалу от подарков в VK, они представляют собой анимированные картинки, которые могут содержать поздравительный текст и которые могут быть добавлены получателем в свой профиль аккаунта. Отличие лимитированных от обычных заключается в том, что они имеют ограниченный тираж и, спустя некоторое время, могут быть улучшены за звезды и становиться уникальными коллекционными. При улучшении подарка он приобретает модель, цветной фон, узор фона и уникальный номер, который не повторяется. Продавать на маркетплейсах можно только уникальные коллекционные подарки, т. е. улучшенные. Особенность процесса улучшения заключается в том, что, когда на подарок выходит улучшение, его изначальная цена составляет 25000 звезд, что равняется 68990 руб., а в течение суток цена улучшения постепенно снижается до 25 звезд, что равняется 57,25 руб. Здесь может возникнуть вполне логичный вопрос: Какой смысл платить за улучшение 25000 звезд, если можно дождаться цены в 25 звезд? На первый взгляд может показаться, что смысла в этом нет, учитывая, что иногда выходят подарки ценой в 50—75 звезд и что платить за улучшение сумму, в 333—500 раз превосходящую себестоимость подарка, бессмысленно. Однако, от цены улучшения зависят характеристики, которые приобретет подарок. Чем выше цена улуч-

шения, тем выше вероятность ситуации, когда подарок становится монохромным, т. е. цвет модели совпадает с цветом фона. Также, чем выше стоимость улучшения, тем меньше уникальный номер, что в свою очередь ценится на рынке подарков. В случае улучшения подарка за меньшую сумму вероятность выпадения так называемого «козырного» номера, который наиболее ценный, т. е. комбинации одинаковых чисел (111,666,777,9999 и т. п.), зеркальных чисел (1221,4774,6336 и т. п.) и номеров с последовательными числами (1213,2324,4748 и т. п.) меньше, поскольку при улучшении будет присвоен номер из более обширного числового диапазона, иначе говоря, при улучшении номер будет пяти- или же шестизначным, а не трехзначным и меньше, соответственно, и его ценность на рынке будет ниже. Ещё одним отличием уникальных коллекционных подарков в рамках функционала является то, что их можно закрепить в своем профиле, они будут первыми в списке ваших подарков в разделе профиля «подарки», и их уменьшенные изображения будут находиться рядом с вашей фотографией профиля, нажимая на которые, пользователи будут переходить на страницу, содержащую информацию о характеристиках ваших подарков. Также важно упомянуть, что уникальные подарки, как и обычные с лимитированными до улучшения, можно дарить, но за передачу подарка другому пользователю придется заплатить 25 звезд, чего не приходится делать в случае дарения других типов подарков, т. к. пользователь платит непосредственно только за сам подарок.

Раньше, подарки с маленьким тиражом раскупали за сутки, а с большим — за пару дней, но с недавнего времени спрос на подарки стал настолько велик, что подарок тиражом 500 тысяч, мороженоепломбир стаканчик, раскупили за 5 часов и 9 минут. Здесь важно отметить тот факт, что большая часть подарка была выкуплена с помощью ботов-алгоритмов, которым люди переводили звезды и которые способны покупать подарки сразу же после их появления на аккаунт пользователей, ограничиваясь лишь бюджетом клиентов. Создатели бота, в свою очередь, получают часть звезд за счет комиссии на пополнение баланса в боте. Ещё одним аспектом, подтверждающим увеличение спроса на подарки в ТГ, является рост продаж на маркетплейсах и заинтересованность иностранных инвесторов в покупке подарков. Приток новых покупателей привел к росту цен на подарки в несколько раз: если раньше самый дорогой подарок Plush Пере торговался

на маркетплейсе Тоннель (Tonnel Marketplace) в районе 300–500 TON за штуку (примерно 90–150 тыс. руб.), то сейчас, на момент написания данной работы, минимальная цена, так называемый флор, составляет 4510 TON (примерно 1,353 млн руб.). Известен случай, когда студент-инвестор купил 10 шт. данного подарка по стартовой цене в 2000 звезд (примерно 5400 руб.), держал до недавнего времени и продал за 120 тыс. долларов.

Исходя из информации, приведенной мной выше, можно сделать вывод, что подарки телеграм стали новым трендом в криптоэкономике. Этот факт также подтверждается статистикой, по которой упомянутый мной подарок занимает 2-е место по объему торгов за сутки в течение 7 дней среди всех NFT в момент написания данной работы, а также входит в топ 5 самых доступных NFT-коллекций мира [5], [6]. Но сейчас все чаще возникают вопросы о дальнейшей судьбе подарков в телеграм. Несмотря на увеличившиеся объемы торгов, приток новых инвесторов и значительный рост цены всех подарков, в последнее время наблюдается охлаждение рынка, т. е. снижение цен. Также, большое количество людей выражает недовольство в связи с тем, что они не могут самостоятельно приобрести новые лимитированные подарки, поскольку весь тираж выкупается пользователями, использующими ботами для автопокупки. Соответственно, если администрация телеграма пойдет на встречу людям и ограничит деятельность ботов для автопокупки, то инвесторов, покупающих подарки, станет меньше, поскольку не все готовы жертвовать своим сном ради покупки подарков вручную, т. к. почти все подарки выходят ночью, они найдут новую нишу для инвестиций, возможно, более прибыльную. Это приведет к тому, что объем торгов станет меньше, но также уменьшится и интерес людей, поскольку подарки станут более доступными. Однако возможна и противоположная ситуация, когда ограничение деятельности ботов приведет к росту интереса к данной теме, поскольку каждый человек сможет иметь возможность прикоснуться к инвестициям в NFT, что пока что в новинку для большинства людей, ведь криптоэкономика нова и находится на начальной стадии, а, как показала история Биткойна, если вовремя «влиться», то можно заработать колоссальные суммы. На мой взгляд, если администрация телеграма все-таки решит ограничить деятельность ботов, то она сделает так, что боты смогут выкупать лишь часть подарков, а оставшиеся будут покупаться вручную людьми. Также, я хочу отметить

фактор, который играет немаловажную роль в судьбе подарков, а именно — рынки сбыта. На данный момент торговля подарками происходит на внутренних рынках: Tonnel Marketplace, MRKT, Portals. Если появится возможность размещать подарки не только на рынки внутри телеграма, но и на топовые платформы для продажи NFT, такие как: Binance NFT, Bybit NFT, OpenSea и др., то вырастет объем совершаемых операций, поскольку инвесторы, прежде не знакомые с подарками, узнают про них, обнаружив статистику о продажах на вышеупомянутых платформах [1]. Также, вырастет и статусность телеграм подарков, поскольку они будут торговаться вместе с «классическими» NFT-токенами на крупных платформах и маркетплейсах вне социальной сети.

Судьба подарков зависит от действий администрации телеграма и экономических трендов. Может быть, подарки станут новым Биткойном, а, может быть, уйдут в небытие. В любом случае, мы являемся свидетелями уникального явления — внедрение блокчейна в социальную сеть. Возможно, другие соцсети подхватят данную идею у ТГ и тоже внедрят блокчейн и создадут свои токены. Но, акцентируя свое внимание на подарках, я хочу сказать, что вне зависимости от их дальнейшей судьбы они стали новым трендом в криптоэкономике, который можно рассматривать с помощью различных подходов и методов и который представляет ценность для изучения криптоэкономики в целом, ввиду его особенностей, связанных с появлением новой формы NFT-токенов и их функционалом внутри мессенджера.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 18 лучших NFT платформ и маркетплейсов в 2025 году. [Электронный ресурс]. <https://profinvestment.com/nft-platforms-marketplaces/>.
2. Ванцовская А. А. Цифровое искусство на блокчейне и NFT-рынок // Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet». — 2021. — № 7. — С. 258–264.
3. Сергеев С. В. Коллекционирование цифрового искусства и NFT: новый опыт галерейного рынка // Инновации и инвестиции. — 2023. — № 4. — С. 402–403.
4. Что такое NFT и как на нем заработать. [Электронный ресурс]. <https://journal.sovcombank.ru/glossarii/nft-prostim-i-slovami-chto-eto-i-kak-na-nem-zarabotat>.
5. Plush Pepe в числе лидеров NFT — Новости экономики. [Электронный ресурс]. <https://ekonomika-news.ru/plush-pepe-v-chisle-liderov-nft/>.
6. Plush Pepe занимает второе место по объему торгов за 24 часа на протяжении 7 дней. [Электронный ресурс]. <https://tokengram.ru/posts/608412>.

GIRL MATH: ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ ИЛИ ИНСТРУМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ?

Аннотация. В статье исследуется феномен *girl math* — современный тренд как результат цифровой трансформации концепции экономико-психологического механизма ментального счетоводства.

Ключевые слова: ментальное счетоводство, «женская математика», поведенческая экономика.

В последние годы в социальных сетях появился новый тренд под названием *girl math* («женская математика»). На первый взгляд, это забавный мем, отражающий лёгкое отношение к деньгам и умение находить оправдания спонтанным тратам. Однако за ироничной формой скрывается глубокое экономико-психологическое явление, напрямую связанное с концепцией ментального счетоводства, предложенной Ричардом Талером (род. в 1945) в конце XX века.

Согласно идее Р. Талера, люди мысленно делят свои деньги на отдельные «счета» в зависимости от источника их поступления и предполагаемого назначения. Этот процесс нарушает принцип взаимозаменяемости денег, который является фундаментальным для классической экономики. Например, заработная плата чаще всего тратится на регулярные нужды — аренду жилья, питание, коммунальные услуги, тогда как неожиданная премия или возврат за покупку воспринимаются как «свободные» средства, которые можно израсходовать на удовольствия.

Сегодня актуальность изучения *girl math* определяется тем, что молодое поколение, живущее в условиях цифровизации и постоянного информационного потока, перенесло ментальное счетоводство в сферу психологического оправдания импульсивных трат. Это изменяет не только повседневные привычки, но и саму структуру личного бюджета, создавая новые формы как рационального планирования, так и финансовых ловушек.

1. Теоретические основы: от ментального счетоводства к *girl math*. Ментальное счетоводство, по определению Р. Талера, — это способ

мысленного распределения денежных средств, при котором одинаковые суммы приобретают разную субъективную ценность в зависимости от того, к какому «счёту» они отнесены. Основные принципы:

1. Иррациональность оценки ценности денег — в зависимости от счета, к которому относится сумма, потребители придают деньгам разную субъективную ценность.

2. Нелинейность функции полезности денег — восприятие дохода зависит от контекста и эмоциональной значимости.

3. Ментальный учёт как совокупность когнитивных операций, влияющих на планирование, сбережение, инвестирование и маркетинговые стратегии.

4. Субъективная двойственная оценка потерь — отношение к непредвиденным финансовым потерям как к трате на конкретную цель или трате всех имеющихся доходов.

В классическом варианте ментальное счетоводство подразумевало разделение доходов на «рутинные» и «неожиданные». Первые связаны с регулярными источниками — заработной платой или фиксированными выплатами, вторые — с непредсказуемыми поступлениями, такими как бонусы, выигрыши или подарки. При этом первые обычно направляются на обязательные расходы, а вторые — на эмоциональные и спонтанные покупки. Ввиду лёгкости получения таких денежных средств потребитель сразу отсеивает этот доход и заведомо планирует потратить его на свои мимолетные нужды (т. н. «дешёвый» дофамин*).

Однако с традиционной точки зрения, подобное разделение является когнитивной иллюзией: все деньги взаимозаменяемы, а противопоставление «капитала, который можно потерять», и «капитала, который терять нельзя», приводит к искажённым решениям. Ценность денег нарушается и имеет субъективное восприятие и оценку отдельными потребителями, что усложняет процесс принятия финансовых решений.

2. Эволюция ментального счетоводства в эпоху цифровизации. С распространением цифровых технологий и социальных сетей ментальное счетоводство изменило своё назначение. Если раньше оно могло служить инструментом контроля бюджета, то теперь, особенно

* «Дешёвый» дофамин — моментальное и лёгкое получение удовольствия или вознаграждения через простые, часто автоматические действия, не требующие значительных усилий или вложений, но не приносящие долгосрочного удовлетворения.

в среде молодого поколения (зумеров*), оно стало своеобразным оправданием для необдуманных трат.

Girl math представляет собой современную, более ироничную версию ментального счетоводства. Смысл остался прежним — субъективное разделение денег на категории с разным уровнем «ценности», — но цели изменились: теперь это не столько планирование, сколько создание психологического комфорта при расходовании средств.

В повседневной жизни это проявляется в следующих ситуациях:

- возврат за товар воспринимается как новый доход, а не как возвращение ранее потраченной суммы;
- траты наличных денежных средств считаются менее значимыми, чем безналичные;
- налоговый вычет воспринимается как «бонус», который можно потратить свободно, в отличие от зарплаты, требующей более осторожного подхода.

Такие установки создают иллюзию контроля, но при этом часто способствуют росту импульсивных расходов и уменьшению объёма накоплений.

Уже на начальных этапах рассмотрения ментального счетоводства в современном мире можно заметить, как роль цифровизации усиливается в жизни потребителей: всё, что являет собой не цифровую валюту, — не существует, всё можно «купить», не потратив предварительно, тем самым лишь на мысленном уровне закрепляя товар за собой.

3. Психологические механизмы *girl math*. С психологической точки зрения, *girl math* базируется на ряде когнитивных искажений. Одно и то же денежное событие может восприниматься по-разному в зависимости от контекста — например, скидка рассматривается как своего рода «заработок». Расходы из «второстепенных» источников кажутся менее значимыми, чем из основных. Деньги, получение которых не было изначально запланировано, воспринимаются как «бесплатные» и тратятся без раздумий.

Особую роль играет эффект мгновенного вознаграждения, когда покупка совершается ради кратковременного эмоционального подъёма, а её долгосрочная полезность оказывается минимальной. Циф-

* Зумеры (поколение Z) — люди, родившиеся в период примерно с середины 1990-х до начала 2010-х гг., выросшие в эпоху цифровых технологий, интернета и социальных сетей, характеризующиеся высокой технологической грамотностью и специфическими культурными особенностями.

ровые технологии усиливают эти тенденции: покупки в один клик, электронные кошельки, кешбэки и бонусные программы формируют ощущение лёгкости и доступности денег, снижая психологический барьер перед расходами.

4. Возможности рационализации *girl math*. Таким образом, *girl math* может быть использована не только для оправдания расходов, но и для выстраивания гибкой системы распределения средств, сочетающей эмоциональное удовлетворение с финансовой устойчивостью.

Вместе с тем эти психологические механизмы можно переориентировать с оправдания импульсивных трат на инструмент рационального планирования. Один из способов — внедрение многоуровневой оценки покупки, которая помогает взглянуть на неё не только в моменте, но и в более длительной перспективе.

Предлагаемый алгоритм рационализации включает четыре уровня: момент, неделя, месяц и год. На первом уровне человек оценивает, нужна ли ему покупка прямо сейчас или она вызвана эмоциональным импульсом. Если необходимость неочевидна, рекомендуется отложить решение хотя бы на сутки. На втором уровне оценивается, будет ли покупка приносить радость или пользу через неделю — это отсеивает вещи, ценность которых быстро исчезает. Третий уровень связан с проверкой соответствия покупки месячному бюджету: не приведёт ли она к нехватке средств на обязательные расходы. Четвёртый уровень — стратегический: не замедлит ли эта трата достижение долгосрочных финансовых целей.

Алгоритм принятия решения визуализирован на рисунке 1. Он выполнен в формате бизнес-процесса: от исходного желания приобрести товар или услугу идут последовательные блоки проверки на каждом временном уровне. Положительный ответ на вопрос текущего уровня переводит к следующему, отрицательный — завершает процесс на этапе «Отложить или отказаться». Только пройдя все четыре уровня с положительным результатом, покупку можно признать рациональной.

Такая схема не только структурирует процесс принятия решения, но и визуально закрепляет его как привычный инструмент. Со временем подобная практика формирует устойчивую модель поведения, при которой эмоциональные импульсы уступают место взвешенному анализу, а ментальное счетоводство становится способом организации финансов, а не средством самооправдания.

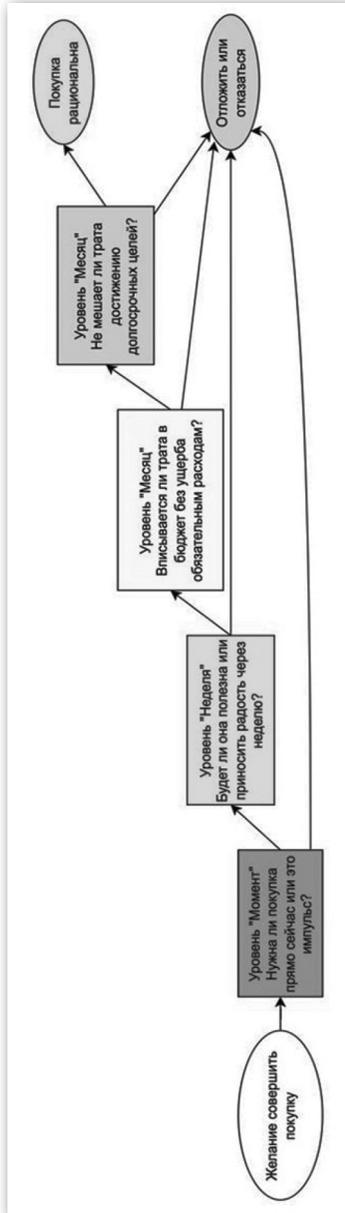


Рисунок 1 — Алгоритм рационализации трат на временных уровнях [составлено авторами]

Girl math — это отражение более широкой тенденции в поведенческой экономике, где психологические факторы всё чаще влияют на финансовые решения. Как и любое когнитивное явление, она может вести как к ошибкам, так и к успехам. Ключ к её рационализации — в осознанности и адаптации принципов ментального счетоводства к современным условиям, где эмоциональные и экономические мотивы переплетены особенно тесно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шульгин М. В. Менталитет, ценности и ментальные программы в экономическом поведении // Вестник ИрГТУ. — 2009. — № 2 (38). — С. 146–151.
2. Хизриев В. Х., Исаев Р. А., Буралова М. А. Структура и факторы развития экономического корпоративного менталитета // Каспийский регион: политика, экономика, культура. — 2012. — № 3 (32). — С. 140–147.
3. Ярашева А. В. Поведенческая экономика: исследование ожиданий и стратегий населения // Экономика и управление. — 2020. — Т. 26, № 3 (173). — С. 264–272.
4. Хлюстова Я. Человек нерациональный: что заставляет нас тратить деньги и как с этим бороться // InScience (ВНауке). — 02.01.2021. — URL: <https://inscience.news/ru/article/world-science/humanitarian-science/5192> (дата обращения: 07.08.2025).
5. Винокуров С. С. Поведенческие «аномалии» и издержки принятия решений // Вестник Института экономики Российской академии наук. — 2023. — № 1. — С. 40–57.
6. Девичья математика: почему этот тренд вызвал споры в Сети // ELLE. — 10.10.2023. — URL: <https://elle.com.kz/devichja-matematika-pochemu-jetot-trend-vyzval-sporu-v-seti/#part=1> (дата обращения: 27.07.2025).
7. Преодоление рациональности: как Талер изменил экономику // The Tenge. — 17.11.2024. — URL: <https://the-tenge.kz/articles/preodolenie-ratsionalnosti-talera> (дата обращения: 25.07.2025).
8. Girl math. Что такое ментальный учет / mental accounting? — URL: <https://neurollab.ru/girl-math-chto-takoe-mentalnyj-uchetmental-accounting> (дата обращения: 27.07.2025).
9. Вальцев А. Ментальный учет // SF Education. — 12.02.2024. — URL: <https://blog.sf.education/mentalniy-uchet/> (дата обращения: 25.07.2025).

УЧЕТ И АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию теоретических и практических аспектов бухгалтерского учета доходов и расходов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, доходы, расходы.

В условиях высокой конкуренции и глобализации экономики, информация о доходах и расходах приобретает ключевое значение для обеспечения устойчивого развития организации. Эффективная система учета и анализа доходов и расходов позволяет не только формировать достоверную финансовую отчетность, но и предоставлять управленческому персоналу необходимую информацию для принятия обоснованных решений в области ценообразования, управления затратами, оптимизации производственных процессов и повышения рентабельности. Данная статья посвящена исследованию факторов, влияющих на формирование информации о доходах и расходах в современных условиях, и предлагает методы оптимизации учета и анализа для повышения эффективности управления организацией.

Формирование информации о доходах и расходах организации находится под влиянием ряда факторов, обусловленных изменениями в экономической, технологической и социальной среде.

Современная экономика подвержена влиянию целого ряда факторов, оказывающих существенное воздействие на формирование доходов и расходов предприятий, а именно:

1. Цифровизация и автоматизация бизнес-процессов.
2. Геополитическая нестабильность и экономические санкции.
3. Инфляция и рост процентных ставок.
4. Изменения в нормативном регулировании.
5. Изменение потребительского поведения и развитие новых каналов продаж. Рост популярности онлайн-торговли, изменение предпочтений потребителей и развитие цифровых каналов продаж требу-

ют от предприятий адаптации маркетинговых стратегий и системы учета доходов от различных каналов сбыта.

Эффективная система учета и анализа доходов и расходов является необходимым условием для обеспечения устойчивого развития организации в современных условиях. Учет влияния факторов глобализации, цифровой трансформации, усиления требований к прозрачности, развития управленческого учета и влияния ESG-факторов, а также применение методов оптимизации учета и анализа, внедрение современных информационных технологий позволяют повысить эффективность управления организацией и обеспечить ее конкурентоспособность на рынке. Ориентация на постоянное совершенствование учетных процессов и использование современных инструментов управления информацией является залогом успешного развития организации в динамичной экономической среде.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Zakirova A., Klychova G., Zaugarova E., Sungatullina R., Klinova E. Development of a methodological tool for internal control to increase the efficiency of use of fixed assets/ В сборнике: E3S Web of Conferences. Сер. “Ural Environmental Science Forum “Sustainable Development of Industrial Region”, UESF 2021” 2021.

2. Klychova G., Zakirova A., Gimadiev I., Leontieva J., Zaugarova E., Khusainov S. Conducting personnel audit in compliance with international standards/ В сборнике: E3S Web of Conferences. 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE2018. 2019. С. 02015.

3. Заугарова Е. В. Восстановление отчетности юридического лица в период пандемии/ В сборнике: Учет, аудит и анализ: проблемы и их решение в современных условиях цифровой экономики. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 30-летию независимости республики Казахстан. Редакционная коллегия: Разакова Д. И., Биктеубаева А. С., Барышева С. К. 2021. С. 35–38.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ СПРОСА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Аннотация. В статье представлена модель классификации АЗС, основанная на ранее выделенных кластерах. Она позволяет быстро относить новые точки к группам и показывать ключевые метрики на основе данных схожих станций.

Ключевые слова: спрос на нефтепродукты, кластерный анализ, модель классификации.

Российский рынок нефти и газа — сложная система, на спрос в которой влияют экономические, поведенческие, географические и другие факторы. Автозаправочные станции (АЗС) играют ключевую роль, соединяя производителей топлива с конечными потребителями [2]. В условиях роста числа АЗС и усиливающейся конкуренции особенно важно понимать закономерности спроса на уровне каждой станции.

Для анализа спроса на нефтепродукты и выделения однородных групп пар АЗС-Нефтепродукт (АЗС-НП) компании ПАО «Газпром нефть» по профилю потребления и характеристикам АЗС был проведён кластерный анализ с использованием метода *HDBSCAN*, агломеративной кластеризации и *K-Prototypes*, учитывающий наличие категориальных данных. В качестве факторов для анализа были использованы доли медианного объема по каждому часу в общем медианном объеме за сутки по каждому сочетанию АЗС-НП, а также вид топливораздаточной колонки, тип установления цен, формат, тип АЗС и регион АЗС. Наиболее подходящим оказался метод *K-Prototypes* [3], так как два других не соответствовали бизнес-требованиям. Выбранный способ кластерного анализа выделил пять сбалансированных и интерпретируемых кластеров с приемлемой внутрикластерной вариацией. Профиль каждого из кластеров представлен в таблице 1.

Для отнесения новых франчайзинговых АЗС к одному из пяти ранее выделенных кластеров были применены методы многоклассовой классификации: случайный лес и метод опорных векторов (*SVM*) [1]. Лучшей по точности оказалась модель *SVM* с долей правильных пред-

сказаний 0,94. Модель успешно была апробирована на синтетических данных новой франчайзинговой АЗС, для которой был определён соответствующий кластер с медианным проливом, выручкой и точкой безубыточности.

Таблица 1

Портреты кластеров АЗС

| Кластер | Название | Характеристика |
|---------|------------------------------------|---|
| 0 | Базовый потребительский сегмент | Кластер охватывает широкую географию, АЗС стационарные, средне-малого размера, с удалённым управлением цен. Пролив достигает пика в полдень, ночью — низкая активность. Основные продукты — Бензин 92 и 95, летнее и зимнее дизельное топливо. Профиль кластера — ежедневное использование физическими и юридическими лицами. |
| 1 | Городской автодинамический сегмент | Кластер включает преимущественно автоматические АЗС в крупных городах с динамическим ценообразованием. Станции среднего размера. Пролив имеет пики пролива в обед и вечером. Преобладает недорогой бензин, также используется дизель, газ — минимально. Группа характерна компактностью АЗС и ориентацией на быстрое обслуживание физических лиц и такси. |
| 2 | Крупный городской сегмент | Кластер включает крупные стационарные АЗС, расположенные преимущественно в крупных городах. Пролив максимально загружен днём, в структуре потребления доминирует бензин. Кластер характеризуется высокой пропускной способностью и обслуживает большой поток автотранспорта. |
| 3 | Региональный сегмент | Кластер представлен АЗС малого и среднего формата в промышленных и логистических центрах. Характерен стабильным суточным потреблением бензина и дизеля, ориентирован на крупный и частный региональный транспорт. |

| Кластер | Название | Характеристика |
|---------|----------------------------|--|
| 4 | Пригородный ночной сегмент | Кластер включает крупные АЗС в Московской области с высокой ночной активностью. Преобладает бензин, дизель — в малых объёмах. Ориентирован на обслуживание ночного грузового трафика с дополнительными удобствами. |

Таким образом, кластерный анализ позволил разделить АЗС-НП на пять однородных групп с разными характеристиками, а построенная модель классификации на основе метода опорных векторов показала высокую точность и подтвердила свою практическую применимость для решения бизнес-задач и оптимизации сбытовой политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Метод опорных векторов (Support Vector Machines — SVM). / scikit-learn [Электронный ресурс] URL: <https://scikit-learn.ru/stable/modules/svm.html?ysclid=maf7idqdc494711253> (дата обращения: 14.05.2025).
2. Нефтепродукты в мире. // Tadviser. [Электронный ресурс] URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Нефтепродукты_в_мире?ysclid=maxvkuh5nb466517527 (дата обращения: 21.05.2025).
3. K-Prototypes algorithm Python implementation, parameter detailed. // Coding in finite. [Электронный ресурс] URL: <https://codinginfinite.com/clustering-for-mixed-data-types-in-python/> (дата обращения: 14.05.2025).

УДК 311

*Ким В.Д., Э-2111,
кафедра статистики и эконометрики
Научный руководитель: к. э. н., доцент Флуд Н. А.*

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ НА ОСНОВЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ СКОРРЕКТИРОВАННОГО ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Разработана методика расчёта экологически скорректированного индекса человеческого развития, проведён сравнительный анализ регионов. Подтверждена значимость экологического фактора в оценке развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие регионов, индекс человеческого развития, экологический субиндекс, экологически скорректированный индекс человеческого развития.

Для РФ с её выраженными территориальными различиями сбалансированное устойчивое развитие (УР) регионов является приоритетной задачей. Концепция устойчивое развитие — сбалансированный подход, учитывающий экономические, социальные и экологические аспекты для обеспечения прогресса сегодня при сохранении ресурсов для будущего. Индекс человеческого развития (ИЧР), широко применяемый для оценки УР, учитывает только социально-экономические показатели: долголетие, уровни образования и доходов [1]. Однако он не отражает экологическую составляющую, которая играет важную роль в комплексной оценке развития [2]. В работе предложена методика экологической корректировки ИЧР за счёт четвёртого компонента — экологического субиндекса (ЭС). Применение экологически скорректированного индекса человеческого развития (ЭИЧР) апробировано для оценки дифференциации регионов РФ по уровню УР.

За основу расчёта ИЧР в регионах РФ принят подход, разработанный экспертами РАН [3]. Индекс долголетия рассчитывается как нормированное по методу минимакс отклонение ожидаемой продолжительности жизни в регионе. При расчёте уровня образования учитываются доля обучающихся в возрасте 7–24 лет и доля рабочей силы от 22 лет и старше, имеющей профессиональное или высшее образование. Такой подход позволяет оценить уровень образования экономически активного населения. Возрастная граница в 22 года выбрана как ориентир завершения высшего образования. Для расчёта субиндекса доходов используется показатель покупательной способности располагаемых ресурсов домашних хозяйств в пересчете на число прожиточных минимумов.

ЭС предлагается рассчитывать на основе данных, включающих показатели загрязнения атмосферы, качества воды, обращения с отходами, расходов на охрану окружающей среды и площади особо охраняемых природных территорий (ООПТ). Для приведения к единому масштабу все показатели нормируются методом «минимакс». Итоговый ЭС каждого региона рассчитывается как взвешенное среднее, с применением следующих весовых коэффициентов: загрязнение атмосферы —

0,25; качество воды — 0,25; обращение с отходами — 0,25; расходы на охрану окружающей среды — 0,15; ООПТ — 0,10.

Анализ показал, что при включении ЭС значения ИЧР снижаются у регионов-лидеров, а различия между регионами сглаживаются. Это отражает тот факт, что высокий уровень социально-экономического развития зачастую сопровождается экологической деградацией (рисунок 1).

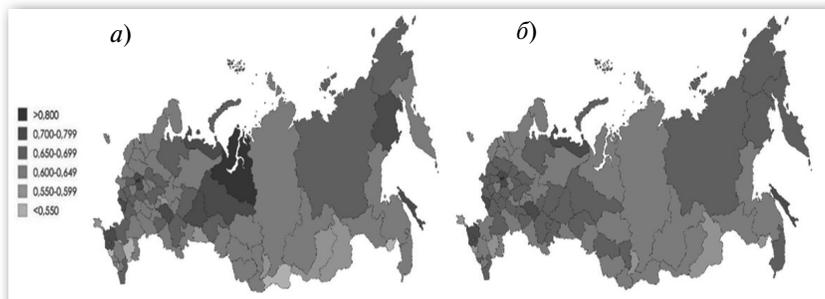


Рисунок 1 — Регионы РФ по ИЧР (а), по ЭИЧР (б), 2022 г.*

Источник: рассчитано автором на основе [3], [4]

Предложенная методика расчёта ЭИЧР позволяет оценивать устойчивость развития регионов, сочетая экономические, социальные и экологические компоненты. ЭИЧР может применяться для мониторинга на региональном и национальном уровнях и использоваться в разработке программ устойчивого развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горбунова О. Н. ИЧР: методологии расчета, показатели и индикаторы / О. Н. Горбунова, М. А. Гегамян // Социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 3(49). — С. 49–53.
2. Индикаторы экологически устойчивого развития: региональное измерение / С. Н. Бобылев, О. В. Кудрявцева, С. В. Соловьева, К. С. Ситкина // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. — 2018. — № 2. — С. 21–33.
3. Мониторинг доходов и уровня жизни населения России — 2023 год / В. Н. Бобков, А. А. Гулюгина, Е. В. Одинцова [и др.]; под ред. В. Н. Бобкова, А. А. Гулюгина; Институт экономики Российской академии наук. — М.: ИЭ РАН, 2024. — 182 с.

* Без учета Донецкой и Луганской Народных Республик, Запорожской и Херсонской областей в связи с отсутствием официальных статистических данных по новым субъектам РФ

4. Состояние окружающей среды в регионах России с 2014 года [Электронный ресурс] // Если быть точным: сайт. — URL: <https://tochno.st/datasets/environment> (дата обращения 10.05.25).

УДК 339.72

*Козофат Е. И., Э-2313,
кафедра мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель — к. э. н., доцент О. В. Соболева*

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО ОБЛИГАЦИОННОГО ДОЛГА

Аннотация. В представленной статье на основе анализа статистических данных, опубликованных BIS, автор выявляет страны-лидеры и тенденции кредитования посредством выпуска облигаций.

Ключевые слова: долг, облигации, эмитенты, финансовые корпорации.

Одна из основных проблем развития мировой экономики, в частности большинства развитых и развивающихся стран, заключается в высоком уровне совокупного долга относительно ВВП. Так, например, на начало сентября 2025 г. по данным US Debt Clock.org уровень государственного долга к ВВП составил 293% в Японии, что является максимальным показателем среди представленных на сайте стран. За Японией в анти-рейтинге должников следуют: Греция (199%), Италия (162%), Португалия (130%), Испания (126%), Франция (125%), Канада (119%), Великобритания (115%), США (100%). Среди развивающихся стран лидерами по уровню государственного долга являются Бразилия (95%), Аргентина (94%), Китай (86%). У таких стран как Россия и Турция сравнительно невысокие показатели (21% и 35% соответственно) [2].

Стоит отметить, что разные источники представляют неодинаковые оценки уровня задолженности. Это связано с разнообразием методик расчетов, учета различных секторов эмитентов долга и инструментов кредитования. Выше представленные цифры отражают государственный долг, как долг государственный институтов, включая федеральные и муниципальные правительства стран, однако, если учитывать долг частного сектора (корпораций и домохозяйств), то цифры будут значительно выше. Исходя из существующих проблем

статистического учета, автор данного исследования фокусируется на анализе статистических данных, отражающих накопленный стоимостной объем номинального совокупного долга, включающего как внутренние, так и внешние займы, созданные посредством выпуска облигаций. Номинальный облигационный долг представляется собой сумму номинала, который эмитент облигаций должен будет погасить в период завершения срока обращения облигации. Оценка накопленного номинального облигационного займа представляется Банком международных расчетов (Bank of International Settlements), и на текущий момент по имеющимся данным 4 квартала 2024 г. совокупный облигационный долг США составил 57,9 трлн долл. США, что почти в 2 раза превышает ВВП США в сопоставимом периоде. Уровень облигационного долга стран зоны Евро составил 140% ВВП, Японии (263%), России (24,6%) [1].

На протяжении последних трех десятилетий выпуск облигаций стал распространенным инструментом займа как на внутренних, так и на внешних рынках. Даже с учетом кризиса рискованных ипотечных облигаций США, который превратился в глобальный финансовый кризис, объем облигационного займа продолжил расти. С 2000 по 2024 г. в США облигационный долг вырос в 4 раза, в ЕС и в Швейцарии — более чем в 4 раза. Долг Китая с нулевых значений в 2000 г. вырос до 25 трлн долл. США в 2024 г., сравнявшись с уровнем долга ЕС. С другой стороны, Япония показала умеренный рост в менее чем 50% (рис. 1). Динамика изменения облигационного долга по странам и периодам представляет собой некоторую волатильность, что требует более детального уточнения. Так, например, финансовый кризис 2008 г. не привел к падению облигационного займа финансовых корпораций (включая банки). Только у США уровень номинального долга финансовых корпораций сократился на 2,85%, у Канады на 16,4%.

Изменение облигационного долга, где эмитентом долга является сектор государственных институтов, а также сектор нефинансовых корпораций, в большинстве стран имело положительную динамику (таблица 1).

В период с 2009 по 2014 гг. финансовые корпорации Японии, ЕС, США продолжили снижение облигационного долга (–26,8%, –14,5% и –12% соответственно). В том же периоде рост долга финансовых корпораций в России составил +192%, Китая +59,6%. Государственный сектор всех рассматриваемых стран продолжил наращивать

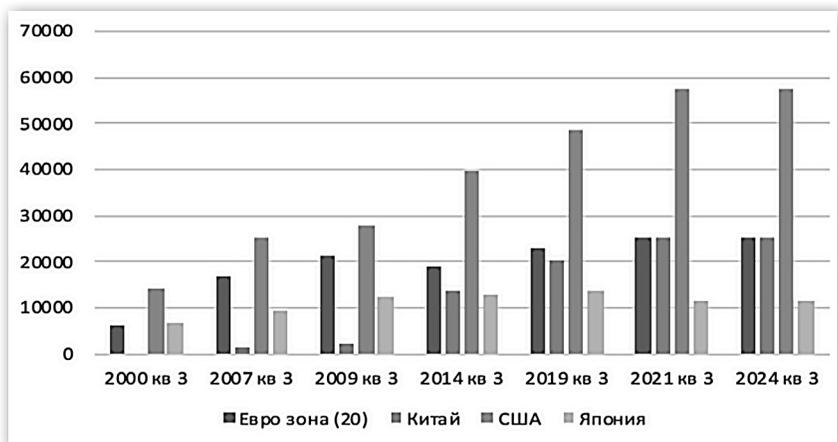


Рисунок 1 — Динамики накопленного номинального облигационного займа по выбранным странам, млрд долл. США [1]

долг с наивысшими темпами роста в России (110%), Китае (103%) и США (53%). Нефинансовые корпорации рассматриваемых стран в основном наращивали долг (максимальный прирост показал Китай +488%). Исключением стала Япония: показала отрицательную динамику. Этот период 2009–2014 гг. характеризуется развитием долгового кризиса в странах ЕС, а также значительным ростом денежной эмиссии в США.

Таблица 1

Прирост облигационного долга по видам и странам

| Сектор (эмитент) | Страна | 2009/2007 | 2014/2009 | 2019/2014 | 2021/2019 |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Государственный | Еврозона | +21,8% | +11,5% | -4,4% | +30,5% |
| | Канада | +18,0% | +29,2% | -0,6% | +43,5% |
| | Россия | +7,3% | +110,2% | +23,4% | +53,6% |
| | Китай | +65,0% | +103,4% | +216,7% | +53,2% |
| | США | +37,5% | +53,0% | +26,2% | +29,5% |
| | Япония | +39,7% | +1,7% | +10,1% | 0% |
| | Швейцария | +0,9% | +16,8% | -14,4% | +17,7% |

| Сектор (эмитент) | Страна | 2009/2007 | 2014/2009 | 2019/2014 | 2021/2019 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Финансовые корпорации | Еврозона | +27,0% | −14,5% | −14,3% | +7,1% |
| | Канада | −16,4% | +53,5% | +169,3% | +5,9% |
| | Россия | +35,0% | +192,6% | +15,2% | +9,9% |
| | Китай | +35,4% | +59,6% | +149,6% | +45,8% |
| | США | −2,85% | −12,1% | +8,9% | +13,4% |
| | Япония | +18,7% | −26,8% | +10,9% | +6,7% |
| | Швейцария | +24,8% | +17,7% | +18,3% | +27,4% |
| Нефинансовые корпорации | Еврозона | +25,1% | +25,2% | +10,1% | +22,7% |
| | Канада | +14,0% | +57,2% | +18,7% | +12,2% |
| | Россия | +50,0% | +7,8% | +96,4% | +13,0% |
| | Китай | — | +487,7% | +86,4% | +44,3% |
| | США | +11,2% | +38,9% | +32% | +13,6% |
| | Япония | +30,7% | −34,1% | +22,7% | +19,9% |
| | Швейцария | +25,8% | +30,8% | +59,8% | +28,2% |

Источник: составлено автором по [1].

Период 2014–2019 гг. характеризуется попыткой ФРС США ограничить эмиссию и ужесточить денежно-кредитную политику, а также серьезное влияние на фондовый рынок США оказал эффект начала торговой войны США с Китаем. Неожиданно в данный период по всем секторам-эмитентам в США продолжился рост облигационного долга. Напротив, в ЕС финансовые корпорации и государственные институты показали отрицательную динамику. Швейцария сократила долг государственного сектора.

Кризис Пандемии Ковид-19 ожидаемо привел к росту облигационного долга государственных институтов всех рассматриваемых стран. Также долг нарастили нефинансовые корпорации и с меньшими темпами финансовые корпорации. Отличительной особенностью периода 2019–2021 гг. является отсутствие высоких темпов прироста долга, превышающих 60%. Финансовые корпорации, как эмитенты облигаций, показали более скромные темпы прироста по сравнению с государственными институтами и нефинансовыми корпорациями. Если до кризиса 2008 г. основными эмитентами облигаций были финансо-

вые корпорации, то впоследствии тенденции мирового рынка изменились: в развитых странах эстафету приняли государственные институты и нефинансовые корпорации, в развивающихся странах тенденции активного участия финансовых эмитентов в выпуске облигационного долга можно охарактеризовать как догоняющее развитие финансовых секторов развивающихся стран.

Можно отметить подкрепление тенденции догоняющего развития финансовых корпораций развивающихся стран на примере развития облигационного долга России в период после 2022 г., когда к стране были применены максимальные санкции в отношении ее финансового сектора. Сравнивая уровень номинального облигационного долга, принадлежавшего эмитентам финансовых корпораций, именно в России темпы прироста были максимальными по сравнению с рассматриваемыми странами (таблица 2).

Таблица 2

**Россия на фоне других стран облигационного займа
(эмитенты-финансовые корпорации)**

| Страна | 2021 (млрд \$) | 2024 (млрд \$) | Изменение (%) |
|----------|----------------|----------------|---------------|
| Россия | 100 | 156 | +56% |
| Китай | 7473 | 8896 | +19,0% |
| США | 15410 | 17757 | +15,2% |
| Канада | 1645 | 1848 | +12,3% |
| Еврозона | 9053 | 10298 | +13,8% |
| Япония | 2767 | 2141 | -22,6% |

Источник: составлено автором по [1].

Общей чертой, характеризующей рынок облигационного займа как в развитых, так и в развивающихся странах, является относительно большая доля долга, принадлежащего эмитентам в лице государственных институтов, за ней следует доля финансовых корпораций, и наименьшая доля принадлежит нефинансовым корпоративным эмитентам.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно заключить, что выпуск облигаций, как инструмент привлечения капитала, остается востребованным в мировой экономике. Вместе с тем, финансовым корпорациям и банкам в развитых странах становится

сложнее размещать долг на рынке ценных бумаг, в то время как государственные институты и нефинансовые корпорации укрепляют свои позиции. Догоняющий активный рост долга финансовых корпораций развивающихся стран иллюстрирует повтор опыта развитых стран, которые стремительно развивали финансовый сектор до кризиса 2008 г. Однако, в текущих условиях развития мирового финансового рынка, накопленные объемы облигационного долга финансовых корпораций развивающихся стран находятся на уровне значительно более низком по сравнению с развитыми странами: так у наиболее крупного эмитента среди развивающихся стран — Китая — долг финансовых корпораций в 3 кв. 2024 г. составил 8,9 трлн долл. США в сравнении с долгом ЕС (10 трлн и США (17,8 трлн). Долг финансовых эмитентов России составил лишь 156 млрд долл. США.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Статистика долговых ценных бумаг // BIS: сайт. — URL: <https://data.bis.org/topics/DSS/tables-and-dashboards> (дата обращения: 09.06.2025).]
2. US Debt Clock.org // Сайт — URL: — [<https://usdebtclock.org/world-debt-clock.html>] (дата обращения: 09.06.2025).]

УДК 336.7

Кончурин К. Д., Э-2106,
Львова Ю. Н. к. э. н., доцент
кафедры банков, финансовых рынков и страхования

РЫНОК ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ: МЕЖДУНАРОДНАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация. Статья определяет ключевые тенденции функционирования глобального и российского рынка доверительного управления на основе ключевых количественных и структурных показателей.

Ключевые слова: управляющие компании, рынок доверительного управления.

Среди профессиональных участников фондового рынка особое место занимают управляющие компании (УК). Они осуществляют деятельность по доверительному управлению ценными бумагами,

денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами, тем самым принимая на себя ответственность за формирование инвестиционной стратегии и последующей ее реализацией в интересах клиентов или в собственных интересах [1].

Управляющие компании действуют как посредник между инвестором и рынком, принимая на себя следующий ряд функций: мониторинг и анализ рынка в целом; выявление рисков на основе анализа данных; выбор инвестиционной стратегии под определенные цели и конкретные ситуации; деятельность по купле-продаже ценных бумаг; анализ функционирования выбранных стратегий на основе исторических данных.

Глобальный рынок управления активами имеет высокую концентрацию. Совокупный объем активов под управлением десяти крупнейших управляющих компаний достигает чуть менее 50 трлн долларов при общем рынке более 120 трлн долларов [4]. Самой крупной управляющей компанией в мире является BlackRock, под ее управлением находится 11,6 трлн долларов. География клиентов насчитает более 100 стран. Второй компанией в мире является Vanguard, под управлением которой насчитывается порядка 10,4 трлн долларов. Управляющая компания стала пионером индексного инвестирования, предложив частным инвесторам фонд на S&P 500 (ETF VOO), сегодня это самый крупный ETF в мире. Под его управлением находятся активы на сумму свыше 660 млрд долларов. Уникальность этого ETF — низкие комиссии за управление, определены особенностями бизнес-модели компании: Vanguard не имеет внешних акционеров, ее владельцами являются сами фонды, которыми она управляет. Такая структура позволяет удерживать размер комиссии за управление в среднем 0,07% при среднеотраслевом показателе в 0,44% [5]. BlackRock и Vanguard управляют суммарно активами на 22 трлн долларов. В пятерку крупнейших управляющих компаний также входят Fidelity Investments с активами под управлением 5,9 трлн долларов, упомянутая ранее State Street Global Advisors с показателем 4,72 трлн долларов, а также J. P. Morgan Asset Management, подразделение банка J. P. Morgan Chase, с активами 3,6 трлн долларов. Деятельность и активы этих компаний определяют доминирующее положение американского финансового сектора на глобальном рынке управления активами. Столь высокая концентрация рынка свидетельствует о возможности определять тенденции мирового рынка доверительного управления.

Определим особенности российского рынка доверительного управления. По данным Банка России, под управлением российских УК на конец IV квартала 2024 г. находятся активы в размере 26,3 трлн рублей. Прирост по сравнению с предыдущим годом составляет 25,8%. Основным драйвером роста являются ПИФы — на них пришлось более 80% квартального прироста активов под управлением. В свою очередь ПИФы в совокупных активах управляющих компания увеличились до 64,1% с 59,6% [2].

В таблице 1 представлена динамика стоимости чистых активов ПИФ, начиная с 2021 года.

Таблица 1

Стоимость чистых активов под управлением УК, млрд руб.

| Тип | дек. 21 | дек. 22 | дек. 23 | дек. 24 | апр. 25 | Изменение, абс. | Изменение, % |
|-------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|--------------|
| ОПИФ | 914,2 | 722,9 | 870,5 | 1133 | 1263,9 | +349,7 | +38,3% |
| ЗПИФ | 417,5 | 461,4 | 518,7 | 757,7 | 882 | +464,5 | +111,3% |
| БПИФ | 209,3 | 196,5 | 381 | 733,1 | 690,4 | +481,1 | +229,9% |
| ИПИФ | 7,6 | 5,8 | 10,1 | 9,6 | 11 | +3,4 | +44,7% |
| Сумма | 1548,6 | 1386,6 | 1780,3 | 2633,4 | 2847,3 | +1298,7 | +83,9% |

Источник: составлено по данным Банка России [2].

Данные таблицы 1 с детализацией по категориям ПИФов демонстрируют ситуацию, когда после сокращения в 2022 году (на фоне геополитических и экономических ограничений) рынок начал активное восстановление. Такая тенденция может свидетельствовать о растущем интересе к долгосрочным инвестиционным стратегиям. При этом рынок доверительного управления характеризуется высокой концентрацией отдельных управляющих (таблица 2).

Таблица 2

ТОП-5 управляющих компаний на российском рынке

| Управляющая компания | Стоимость чистых активов, млрд | Доля на рынке, % | Количество фондов |
|----------------------|--------------------------------|------------------|-------------------|
| Первая | 607,3 | 22,83% | 55 |

| Управляющая компания | Стоимость чистых активов, млрд | Доля на рынке, % | Количество фондов |
|----------------------|--------------------------------|------------------|-------------------|
| ВИМ Инвестиции | 487,1 | 18,32% | 24 |
| Альфа-Капитал | 421,9 | 15,86% | 60 |
| Т-капитал | 148,9 | 5,60% | 38 |
| СФН | 147,8 | 5,56% | 5 |

Источник: составлено по данным Банка России [2].

Такая структура российского рынка доверительного управления говорит о доминировании крупных игроков, обладающих устойчивыми клиентскими базами и широким спектром инвестиционных решений. Это, с одной стороны, обеспечивает стабильность рынка и доверие инвесторов, а с другой — может сдерживать развитие конкуренции со стороны новых участников рынка.

Проведенный анализ ключевых количественных и структурных показателей рынка доверительного управления в Российской Федерации позволяет сделать вывод о его поступательном развитии и высокой степени концентрации, что соответствует сложившимся трендам глобального рынка доверительного управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (последняя редакция) // СПС Консультант плюс — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/ (дата обращения: 15.05.2025).
2. Обзор ключевых показателей управляющих компаний // Банк России: информационно-аналитический материал. — URL: https://www.cbr.ru/analytics/rsci/review_uk/ (дата обращения: 10.05.2025).
3. Регулирование стабильной финансовой среды: современные тренды и подходы: монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. С. Ю. Яновой, канд. экон. наук, доц. Е. Н. Ключковой. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2025. — 175 с.
4. Largest asset managers 2024 // Investing in the Web: website. — URL: <https://investingintheweb.com/blog/largest-asset-managers/> (date of request: 16.05.2025).
5. Who owns Vanguard Group? // Investopedia: website. — URL: <https://www.investopedia.com/articles/investing/110515/who-are-owners-vanguard-group.asp> (date of request: 16.05.2025).

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Аннотация. В статье рассматриваются современные аспекты и методы оценки и управления кредитным риском в коммерческом банке.

Ключевые слова: банк, кредитным риск, кредитный портфель.

Финансовая устойчивость страны во многом зависит от финансового состояния и устойчивости коммерческих банков и других финансовых институтов России. На сегодняшний день, когда ужесточение денежно-кредитной политики кардинально меняет правила игры на финансовых рынках, и представителям бизнеса необходимо перестраивать свои бизнес- модели и адаптироваться к новым условиям, кредитный портфель коммерческих банков, под которым необходимо понимать совокупность кредитных обязательств, которыми в данный момент обладает заемщик, является наиболее ярким примером зависимости бизнеса от внешнего финансирования.

На основе анализа аналитических и статистических данных Банка России структуры кредитного портфеля банковского сектора РФ за 2020—2025 гг. были сформулированы выводы о том, что данный период произошло увеличение корпоративного кредитного портфеля почти в 2 раза, снижение доли просроченных кредитов, благодаря реструктуризации банковского портфеля в период возрастания политических и экономических рисков последних лет.

В современной банковской практике формирование кредитного портфеля представляет собой сложный многоэтапный процесс, направленный на достижение баланса между доходностью, ликвидностью и рискованностью активов. Процесс его создания и корректировки включает несколько взаимосвязанных этапов:

- анализ рыночного спроса — системное исследование факторов, определяющих потребность в различных кредитных продуктах, с учетом макроэкономической конъюнктуры и отраслевой специфики;

- оценка кредитного потенциала — определение возможностей банка по объему и структуре кредитования на основе анализа собственных финансовых ресурсов и нормативных требований;
- оптимизация кредитного предложения — выявление оптимальных параметров размещения средств с учетом выявленного спроса и внутренних лимитов;
- мониторинг качества кредитного портфеля — комплексный анализ заемщиков, включая оценку их кредитоспособности, своевременности исполнения обязательств и уровня принимаемых рисков;
- стратегическое планирование — разработка мер по реструктуризации портфеля для повышения его эффективности.
- Регулярный мониторинг кредитного портфеля позволяет банкам не только наращивать объемы кредитования, но и улучшать качественные показатели. В частности, он дает возможность:
 - выявлять наиболее прибыльные сегменты для концентрации ресурсов;
 - оптимизировать структуру активов с точки зрения ликвидности;
 - своевременно реструктуризировать проблемные направления;
 - принимать обоснованные решения о продаже отдельных кредитных блоков для максимизации доходности.

Таким образом, эффективное управление кредитным портфелем требует сочетания аналитической работы, риск-ориентированного подхода и стратегического планирования, что в конечном итоге определяет устойчивость и конкурентоспособность кредитной организации.

Стратегическое управление кредитным портфелем банка предполагает оптимизацию соотношения доходности и риска через развитие эффективной системы кредитного риск-менеджмента. Данная система должна обеспечивать либо максимизацию прибыли при приемлемом уровне риска, либо минимизацию рисков при заданной доходности.

Кредитный риск как ключевой банковский риск представляет собой потенциальные финансовые потери, возникающие при неисполнении заемщиком обязательств по кредитному договору, включая просрочку платежей по основному долгу и процентам.

Современная парадигма банковского риск-менеджмента требует разработки комплексных методик оценки кредитных рисков путем гармонизации российских практик с мировыми стандартами финансового прогнозирования.

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ДАННЫХ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВА ВЫХОДНЫХ ПРОДУКТОВ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ

Аннотация. В работе представлено построение прогнозной оценки «выхода» нефтепродуктов, которое основано на объеме выхода мазута и анализе ежедневной динамики в предыдущее полугодие.

Ключевые слова: нефтепереработка, нефтепродукты; прогноз.

Благодаря обработке сырой нефти нефтегазовая промышленность специализируется в частности на производстве конечных продуктов, таких как газ (G), рефлюкс (R), фракции с диапазонами 62–85 °С ($F6$) и 70–100 °С ($F7$), сернистое топливо (TC), зимнее дизельное топливо (DZ), летнее дизельное топливо (DL), мазут (M) и гудрон (Gu).

К одним из основных методов прогнозирования производства нефтепродуктов относят статистико-эконометрический анализ и машинное обучение. На основе эконометрического анализа ежедневных данных объема выхода нефтепродуктов за период 01.01.2022 г. — 06.07.2022 г. были выявлены коинтегрированные пары нефтепродуктов [1], с учетом проверки их на причинность по Грейнджеру [2], была построена модель объема выхода нефтепродуктов при условии, что объем выхода мазута известен следующего вида:

$$\left\{ \begin{array}{l} M_t = M_{t-p}; \\ DL_t = DL_{t-1} + 6,26 + 0,23M_t - 0,23M_{t-1} - 0,17\varepsilon_{DTL_{t-1}} + \varepsilon_t; \\ G_t = G_{t-1} + 0,27 + 0,01DL_t - 0,01DL_{t-1} - 0,57\varepsilon_{GDL_{t-1}} + \varepsilon_t; \\ DZ_t = DZ_{t-1} + 0,78 + 0,13M_t - 0,13M_{t-1} - 0,24\varepsilon_{DZM_{t-1}} + \varepsilon_t; \\ TC_t = TC_{t-1} + 12,22 + 0,23DZ_t - 0,23DZ_{t-1} - 0,08\varepsilon_{TCZ_{t-1}} + \varepsilon_t; \\ F7_t = F7_{t-1} + 7,18 + 0,55TC_t - 0,55TC_{t-1} - 0,18\varepsilon_{F7TC_{t-1}} + \varepsilon_t; \\ F6_t = F6_{t-1} + 3,39 + 0,29TC_t - 0,29TC_{t-1} - 0,28\varepsilon_{F6TC_{t-1}} + \varepsilon_t; \\ R_t = R_{t-1} + 2,31 + 0,29F6_t - 0,29F6_{t-1} - 0,15\varepsilon_{RF6_{t-1}} + \varepsilon_t; \\ Gu_t = Gu_{t-1} + 4,07 + 0,40F6_t - 0,40F6_{t-1} - 0,28\varepsilon_{GuF6_{t-1}} + \varepsilon_t, \end{array} \right. \quad (1)$$

где: ε_t – случайные остатки; t – момент времени, $M_{t=p}$ – прогнозное значение объема выхода мазута, $DL_t, G_t, DZ_t, TC_t, F7_t, F6_t, R_t, Gu_t, DL_{t-1}, G_{t-1}, DZ_{t-1}, R_{t-1}, TC_{t-1}, F7_{t-1}, F6_{t-1}, Gu_{t-1}$ – объем выхода нефтепродуктов в текущий и предыдущий момент времени соответственно; $\varepsilon_{DLM_{t-1}}, \varepsilon_{GDL_{t-1}}, \varepsilon_{TC DZ_{t-1}}, \varepsilon_{Fr7TC_{t-1}}, \varepsilon_{F6TC_{t-1}}, \varepsilon_{RFr6t-1}, \varepsilon_{GuFr6t-1}$ – остатки, в предыдущий момент времени из уравнения коинтеграции для соответствующих пар нефтепродуктов.

В результате построенная модель (1) позволяет получить прогнозную оценку объема выхода нефтепродуктов, зная требуемый объем мазута. Однако, когда возникает потребность оценить объем выхода мазута, опираясь на сложившуюся тенденцию мы предлагаем применить модель *ARIMA* (1,1,1), которая построена по данным [3] за последнее полугодие (2).

$$M_t = 16,43 + 1,88M_{t-1} - 0,88M_{t-2} - \varepsilon_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (2)$$

где M_t, M_{t-1}, M_{t-2} – объем выхода мазута в текущий и предыдущий момент времени с лагом 1 и 2 соответственно; $\varepsilon_t, \varepsilon_{t-1}$ случайные остатки в текущий и предыдущий момент времени.

Прогноз объема выхода, представленных в модели (1) нефтепродуктов можно определить исходя из целевого сценария, когда объем выхода мазута известен и инерционного, когда его прогнозная оценка определяется по модели (2).

Результаты точечной прогнозной оценки объема выходных продуктов нефтепереработки по инерционному сценарию представлены в таблице 1.

Таблица 1

Прогнозная оценка объема выхода нефтепродуктов по модели (1), тыс. тонн

| Нефтепродукт | Инерционный прогноз |
|-----------------------------------|---------------------|
| Мазут (M) | 11021,21 |
| Дизельное летнее топливо (DL) | 3825,33 |
| Газ (G) | 61,45 |
| Дизельное зимнее топливо (DZ) | 1805,12 |
| Сернистое топливо (TC) | 2512,99 |
| Фракция 70–100 ($F7$) | 1923,02 |

| Нефтепродукт | Инерционный прогноз |
|-----------------------------|---------------------|
| Фракция 62–85 (<i>F6</i>) | 1134,69 |
| Рефлюкс (<i>R</i>) | 649,77 |
| Гудрон (<i>Gu</i>) | 772,45 |
| Сумма | 23706,02 |

Оценка объема выходных продуктов нефтепереработки, полученная на основе сценарного прогноза, является важной для нефтегазовой отрасли, так как позволяет заблаговременно учитывать потребности спроса, что приводит к сокращению затрат на производстве и увеличению прибыли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Боченина М. В. Применение метода коинтеграции структурных данных в анализе рынка жилой недвижимости // Вопросы статистики. — 2021. — № 28. — С. 79–85.
2. Энгл Роберт Ф. Грэнджер К. У. Дж. Коинтеграция и коррекция ошибок: представление, оценивание и тестирование // Прикладная эконометрика. — 2015. — № 10. — С. 106–134.
3. О «Газпром нефти» // Газпром нефть. [Электронный ресурс] URL: <https://www.gazprom-neft.ru/company/about/at-a-g lance/> (дата обращения: 16.05.2025).

УДК 336.6

Магомедов Д. А., Э-2103,
Присяжная Р. И. к. э. н., доцент
кафедры финансов

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬЮ КОРПОРАЦИИ

Аннотация. В работе изучены теоретические и методические основы кредитоспособности предприятия; проведен комплексный финансовый анализ, выявлены проблемы кредитоспособности. В результате были разработаны рекомендации по совершенствованию управления кредитоспособностью на предприятии с последующей оценкой эффективности их внедрения.

Ключевые слова: кредитоспособность, обязательства, финансовая устойчивость, ликвидность, рентабельность, баланс

Управление кредитоспособностью играет ключевую роль как для отдельных предприятий в частности, так и в рамках экономического процесса в целом. Как правило, почти любой бизнес нуждается в заемных

средствах, предоставляемых кредитными организациями. Однако, для кредитных организаций важно понимать, насколько потенциальный заемщик является способным к выплате обязательств, от чего возникает необходимость к эффективному управлению кредитоспособностью.

Кредитоспособность предприятия заключается в его способности к своевременному погашению кредитных обязательств. Ввиду практической неизбежности обойтись без прибегания к заимствованию кредитных средств, бизнес заинтересован в улучшении своей кредитоспособности в глазах потенциальных кредиторов. Кредитоспособность в основном распадается на ряд составных частей, важнейшей из которых является финансовое состояние организации, и более узко — ее финансовая устойчивость и ликвидность.

Необходимость разработки мероприятий, которые будут призваны усовершенствовать управление кредитоспособностью предприятия ООО «БалтТрансСервис», обуславливается, закономерно, наличием проблем у компании по этой части. Выделить проблемы БТС в сфере ее кредитоспособности помог, прежде всего, проведенный выше в работе комплексный финансовый анализ экономической деятельности организации, охвативший широкий спектр сторон этой самой деятельности от показателей финансовой устойчивости до показателей рентабельности, а также углубленный анализ кредитоспособности, где акцент был сделан на анализе денежных потоков предприятия за рассматриваемый период.

Так, как было выявлено посредством анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости, у ООО «БалтТрансСервис» наблюдается не самая оптимальная ситуация по этому аспекту финансового состояния, что закономерно свидетельствует о необходимости введения корректировок, которые помогут оздоровить финансовую устойчивость компании и, потенциально, повысить ее уровень с типа нормальной финансовой устойчивости до абсолютной финансовой устойчивости в будущем.

По части относительных показателей финансовой устойчивости, данный аспект экономического положения компании БТС так же требует внимания ввиду значительного отклонения некоторых рассчитанных показателей от нормативных значений. Так, коэффициент иммобилизации, который не был затронут в работе ранее, составил 3,7 в 2024 году с положительной динамикой по сравнению с 2023 годом. Данный коэффициент является важным показателем, отражающим

степень ликвидности структуры активов предприятия, а значит и его способности нести обязательства по кредитам и займам в будущем, что, безусловно, является неотъемлемым фактором кредитоспособности, на оптимизацию управления которой и будут нацелены мероприятия, которые будут предложены дальше. Рассчитывается данный показатель как отношение внеоборотных активов организации к оборотным, и, хоть по нему и отсутствует формально закрепленный норматив, высокие значения коэффициента иммобилизации (близкие к 1 и выше) говорят о нездоровой с точки зрения ликвидности (а значит и кредитоспособности) структуре активов компании. Значение коэффициента 3,7 означает, что у ООО «БалтТрансСервис» свидетельствует о крайнем превышении вложения средств предприятия во внеоборотные активы по сравнению с оборотными, что снижает ликвидность его баланса. Последствиями такой структуры активов могут быть:

- недостаток собственных оборотных активов для финансирования операционной деятельности;
- необходимость привлечения заемных средств, что увеличивает финансовые риски компании;
- снижение способности к погашению текущих обязательств;
- ухудшение финансовой устойчивости предприятия в целом.

Так, ситуация с коэффициентом иммобилизации предприятия ООО «БалтТрансСервис» играет важную роль в общей картине его кредитоспособности и требует регулярного мониторинга, а также, потенциально, специальных мероприятий, направленных на ее оздоровление.

Помимо коэффициента иммобилизации выше в работе было отмечено то, что у БТС так же наблюдаются проблемы со значениями коэффициентов обеспеченности запасов собственными источниками и маневренности. Так, первый из них критическим образом превышает нормативные значения, в то время как второй значительно недобирает до них. В целом, все три рассмотренных относительных показателя финансовой устойчивости обуславливают необходимость внедрения мероприятий по их оптимизации.

В рамках разработки рекомендаций по совершенствованию управления кредитоспособностью в компании ООО «БалтТрансСервис» были предложены, на основе выявленных проблем, два основных мероприятия. Центральным из них стало мероприятие по реализации части внеоборотных активов — основных средств и прочих внеоборотных активов — с целью реструктуризации баланса предприятия,

что по итогу должно способствовать оздоровлению показателей финансового состояния, напрямую формирующих общую картину кредитоспособности компании. В качестве второго мероприятия было предложено наращивание запасов компании с похожей целью по оптимизации определенных финансовых показателей.

Подводя итоги, кредитоспособность предприятия, являясь метрикой его способности по своевременному погашению кредитных обязательств, является одним из важнейших элементов любого бизнеса. Она может быть рассмотрена с различных сторон и посредством применения ряда методик по ее оценке, основной из которых является анализ финансового состояния предприятия, который позволяет выявить проблемы по части управления кредитоспособностью для последующего определения направлений его совершенствования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Берзон, Н. И. Корпоративные финансы: учебник для вузов / Н. И. Берзон, Т. В. Теплова, Т. И. Григорьева; под общей редакцией Н. И. Берзона. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 229 с.

2. Официальный сайт ООО «БалТрансСервис» // [Электронный ресурс] URL: <https://www.bts.ru/>.

УДК 657

*Милиганова К. И., Э-2107,
кафедра бухгалтерского учета и анализа
Научный руководитель: к. э. н., доцент Абдалова Е. Б.*

УЧЕТ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В СООТВЕТСТВИИ С ПБУ 18/02: СРАВНЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО ПОДХОДОВ

Аннотация. При ведении корректного учета налога на прибыль организации необходимо учитывать различия, возникающие между бухгалтерским и налоговым подходом, правильно их отражать.

Ключевые слова: налог на прибыль, бухгалтерский учет, налоговый учет, финансовый результат

Бухгалтерский и налоговый учет начали формироваться в современной России в начале 90-х годов, когда в стране стала формироваться рыночная экономика, появились в большом количестве коммерческие

организации, предприятия. При формировании законодательства, регулирующего системы учета российские государственные органы во многом ориентировались на уже существующие нормативно-регулируемые системы в Западных Странах, включая Европу, США, другие развитые англоязычные страны, в которых имелись различия между бухгалтерским и налоговым подходами к учету.

Отличия в бухгалтерском и налоговом учете возникают в результате того, что перед ними поставлены разные задачи, так бухгалтерский учет необходим для сбора и систематизации данных о финансовом состоянии и результатах деятельности компании, налоговый учет — для обобщения достоверной информации, служащей основой для формирования налоговой базы и дальнейшего расчета сумм платежей. Данные бухгалтерского учета, а именно формируемая компанией финансовая отчетность, предназначены для широкого круга лиц, заинтересованных в ее работе и результатах деятельности, информация, систематизируемая в налоговом учете предназначена конкретно для налоговых органов.

Отличия систем учета во многом затрагивают процесс формирования сумм налога на прибыль, так чтобы сблизить российский учет и международные стандарты приказ Минфин от 11 ноября 2002 года установил ПБУ 18/02, регулирующее учет налога на прибыль. Данное положение устанавливает обязанность организации отражать суммы отложенного налога, возникающие в результате того, что из-за различий в бухгалтерском и налоговом учете полученные доходы и расходы могут признаваться в разных отчетных периодах, или отражаться только в одной системе учета.

Различия в бухгалтерском и налоговом учете возникают в процессе формирования налогооблагаемой прибыли, это связано с тем, что при бухгалтерском подходе учитываются все доходы и расходы, в дальнейшем формирующие финансовый результат, в налоговом — существуют исключения, например поступления, полученные в результате переоценки основных средств, или штрафы, пени, санкции, уплачиваемые организацией в бюджет. Некоторые расходы налогоплательщик может учесть неполностью при формировании налоговой базы — они относятся к нормируемым, это затраты на рекламу, представительские расходы, на добровольное страхование персонала.

Отличается и классификация доходов и расходов в двух системах учета: от обычной деятельности, от прочей — в бухгалтерском, и от вне-

реализационной — в налоговом. Общей чертой является разделение расходов от обычной деятельности на несколько элементов: затраты на покупку материалов, оплату труда сотрудникам, прочие — наибольшее количество различий можно связать с суммами начисленной амортизации. Причиной этому является отсутствие в налоговом учете понятия ликвидационной стоимости, но наличие у налогоплательщика права списать 10% или 30% от первоначальной стоимости, единственным общим способом амортизации выступает линейный. В бухгалтерском и налоговом учете также может отличаться дата начала амортизации.

Налогоплательщик имеет право сам решать, что ему выгоднее — использовать возможности, предоставленные налоговым законодательством или оптимизировать учет за счет сближения бухгалтерского и налогового подходов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2024, с изм. от 21.01.2025) // СПС Консультант плюс.
2. Учет расчетов по налогу на прибыль организаций: положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 18/02): Приказ Минфина от 19.11.2002 № 114н (с изменениями, внесенными приказами Минфина России от 11.02.2008 № 23н, от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н, от 06.04.2015 № 57н, от 20.11.2018 № 236н) // СПС Консультант.
3. Абдалова, Е. Б. Бухгалтерский, финансовый учет: учебное пособие / Е. Б. Абдалова, Ж. Д. Бадмаева. — Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2023. — 238 с.

УДК 336.7

Михеева А. А., Э-2105,

Зайцева И. Г. к. э. н., доцент

кафедры банков, финансовых рынков и страхования,

СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Аннотация. Рассматриваются основные стратегии продаж, применяемые крупными российскими банками на финансовом рынке, дается характеристика каждой стратегии. Основное внимание уделяется стратегии маркетплейса и экосистемы как наиболее перспективным и технологичным стратегиям, позволяющим наращивать объемы реализации услуг и расширять клиентскую базу.

Ключевые слова: стратегии продаж банков, маркетплейс, финансовая экосистема.

В условиях активно развивающейся цифровизации и обостряющейся конкуренции финансовые организации оперативно трансформируют свои продукты и услуги, ориентируясь на изменения и эволюцию рыночных условий и возрастающие потребности клиентов [1. С. 7.]. В том числе это касается стратегий продаж банков, которые выстраиваются на основе анализа конкретных жизненных задач и ценностей клиентов, так как финансовые услуги носят исключительно инструментальный характер — помогают в приобретении товаров и услуг и достижении поставленных целей. В результате формируются интегрированные и пакетные банковские предложения, а активное внедрение цифровых каналов и платформ обеспечивает удобство выбора и оформления услуг. Это, в свою очередь способствует установлению устойчивых и долгосрочных отношений с клиентом, обеспечивает воспитание клиентской лояльности и повышает качество взаимодействия банка с клиентом.

Стратегия продаж финансовых услуг — это системный план по продвижению и реализации продуктов, направленный на формирование и стимулирование спроса с учетом поведения клиентов, особенностей рынка, конкуренции и государственного регулирования. Эффективная стратегия базируется на анализе рынка, сегментации клиентской базы и формировании уникального предложения, что обеспечивает устойчивое развитие компании на финансовом рынке.

Ключевые факторы, определяющие развитие стратегий продаж финансовых услуг в Российской Федерации в последние годы — это: высокая конкуренция, цифровизация банковского бизнеса, изменчивость потребительских предпочтений, а это, в свою очередь, требует внедрения особых стратегических подходов. Анализ стратегий, применяемых современными российскими банками, позволяет выделить следующие их типы:

1. Продажи через традиционные каналы сбыта — офисы, представительства банка, сайт банка, мобильные приложения и др. Здесь финансовая организация самостоятельно выстраивает весь процесс продаж — от формирования уникального бренда и разработки цифровых решений до привлечения клиентов, реализации продуктов и всестороннего сопровождения на каждом этапе взаимодействия.

Примерами успешной реализации данной стратегии являются: ВТБ, Альфа-Банк, Газпромбанк, Банк Санкт-Петербург и большинство других российских банков. Они активно внедряют цифровую трансформацию и онлайн-сервисы для оптимизации клиентского опыта и повышения эффективности продаж и одновременно, сохраняют точки физического присутствия — филиалы, допфилисы и банкоматы.

2. Продажи через сайт агрегатор или финансовый маркетплейс — стратегия, которая позволяет финансовым организациям расширить охват аудитории без необходимости инвестировать в собственную инфраструктуру. Банки размещают свои продукты и услуги на специализированных цифровых платформах с широкой пользовательской базой. Примеры реализации продаж через сайт-агрегатор включают такие крупные платформы, как Банки.ру, Сравни.ру и Финуслуги от Московской биржи. На них в настоящее время представлены многие крупные банки, которые в том числе, реализуют и собственные стратегии продаж — первого и четвертого типов.

3. Продажи через товарные marketplace — стратегия, которая интегрирует финансовые услуги в процесс продажи товаров и услуг товарной платформы. Здесь финансовые инструменты становятся частью процесса покупки, облегчая для клиента оплату или кредитование при приобретении товаров. Например, Marketplace Ozon через собственный банк внедряет на платформу традиционные банковские продукты, что способствует повышению клиентской лояльности и расширению возможностей каналов продаж, а также активной интеграции финансовых и нефинансовых товаров и услуг. Одновременно Ozon Банк получает возможность расширять объемы реализации и клиентскую базу не только за счет покупателей, но и за счет поставщиков и продавцов товаров — предлагая им широкий спектр финтех-решений, которые направлены на решение задач бизнеса на данной платформе.

4. Продажи через финансовые экосистемы — наиболее современная стратегия, направленная на формирование многофункциональных платформ, объединяющих финансовые и нефинансовые сервисы, что позволяет создавать для клиента единое пространство для решения разнообразных задач и повышает лояльность за счет комплексного обслуживания [2. с. 158]. Ярким примером российской практики формирования экосистемы является Сбербанк, который с 2017 года последовательно развивает комплексную финансово-нефинансовую платформу. В рамках этой стратегии банк трансформируется

из классической кредитной организации в технологическую компанию, интегрируя более 40 сервисов и компаний, охватывающих электронную коммерцию, мобильность, развлечения, здравоохранение и B2B-решения и иные сферы.

Финансовые marketplace и экосистемы представляют собой самые перспективные стратегии продаж финансовых услуг — с их помощью банки решают не только вопросы реализации, но и множество других задачи бизнеса. В результате на финансовом рынке самое широкое распространение получают цифровые платформы, трансформирующие бизнес-модель и взаимоотношения с клиентами.

Банки, реализующие второй и третий типы стратегий, обеспечивают своим клиентам быстрый и бесшовный доступ к широкому ассортименту финансовых услуг, быстрые онлайн-сделки и возможность сравнивать предложения разных поставщиков, а это повышает прозрачность и безопасность обслуживания. Экосистемы, как тип стратегии, интегрируют финансовые и нефинансовые сервисы для клиентов, создают персонализированный клиентский опыт, и следовательно — строятся вокруг жизни и потребностей клиентов. Обе эти стратегии обладают ограничениями: marketplace ограничены лишь финансовыми продуктами, а экосистемы предполагают необходимость значительных финансовых и организационных ресурсов для построения крупной интегрированной компании.

Подводя итог следует отметить, что для всех стратегий можно выделить как преимущества, так и ограничения. Каждый банк, учитывая свои возможности, выбирает ту стратегию или комбинацию стратегий, которые позволят ему достичь поставленных рыночных целей. Большинство крупных российских банков выбирает комбинацию нескольких стратегий продаж, что позволяет задействовать различные каналы сбыта и получить доступ к разнообразной клиентской аудитории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Влияние пандемии на развитие финансового рынка: российский и международный опыт / А. В. Агеев, Н. В. Байдукова, Я. В. Богомолов [и др.]. — Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2022. — 107 с.
2. Финансовый рынок в условиях структурной трансформации экономики: Монография / С. А. Абрамян, Я. В. Богомолов, С. Б. Богоявленский [и др.]. — Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2023. — 163 с.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КОНСАЛТИНГОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В статье анализируются тенденции и направления развития консалтинга в РФ и в мире. Рассмотрены финансовые показатели, характеризующие эффективность деятельности консалтингового бизнеса.

Ключевые слова: консалтинг, эффективность, рынок консалтинговых услуг России.

Консалтинг — это предоставление профессиональных и экспертных услуг [1]. Организации или отдельные лица обращаются к внешним консультантам, которые с помощью своих знаний и опыта анализируют текущую ситуацию, улучшают бизнес-процессы, внедряют новые идеи. Основная задача консалтинга — помочь предприятию стать более эффективным и прибыльным.

Консалтинговые услуги могут предоставляться для разных целей и потому иметь свою специфику. Доли мирового рынка консалтинговых услуг в разбивке по видам услуг представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 — Доли мирового рынка консалтинговых услуг в разбивке по видам услуг

Составлено автором на основе [2]

Операционный консалтинг представляет собой крупнейший сегмент на мировом рынке консалтинговых услуг, занимая 37,4% доли рынка. Это доминирование обусловлено растущей потребностью в операционной эффективности во всех отраслях, при этом деятельность по операционному консалтингу варьируется от консультационных услуг до практической поддержки внедрения как основных функций (продажи, производство, маркетинг), так и второстепенных (финансы, HR, юриспруденция). Сильная сторона особенно очевидна в первой категории, когда предприятия ищут экспертные знания в области оптимизации операций и сокращения отходов.

Сегмент финансового консультирования становится самым быстрорастущим сегментом на рынке, прогнозируется рост на 6,5% в период до 2029 года. Данный устойчивый рост обусловлен ростом спроса на финансовые консультационные услуги, связанные с бухгалтерским учетом и аудитом, финансами, налогообложением и др. Рост данного вида услуг ускоряется в связи со строгостью правил и аудита у компаний-заказчиков с одной стороны и с постоянным совершенствованием предоставления консультационных услуг для преодоления возможных финансовых кризисов и восстановления после них с другой.

Бизнес-консалтинг охватывает и несколько других важных сегментов, среди них: консультации по технологиям, стратегический консалтинг и другие виды услуг. Первый тип сосредоточен на инициативах цифровой трансформации и оптимизации информационной инфраструктуры, в то время как стратегический играет решающую роль в разработке корпоративной и организационной стратегии. Другие виды услуг подразумевают специализированные услуги, такие как консалтинг по внедрению, инвестиционный консалтинг и отраслевой консалтинг. Каждый из данных типов решает свою неповторимую и определенно необходимую задачу.

По прогнозам мировой рынок консалтинга растёт. В ближайшие 5 лет он будет увеличиваться в среднем на 4,81% в год, на 2025 год объем рынка оценивают в 371,04 млрд долларов США, а к 2030 году достигнет 469,28 млрд долларов США. Важнейшей областью роста становится консалтинг в области экологии, социальных вопросов и управления, поскольку организации по всему миру отдают приоритет инициативам в области устойчивого развития.

Российский рынок консалтинга переживает серьёзную трансформацию. В 2022 году с рынка ушли западные консалтинговые компании, их преемникам оказалось сложно адаптироваться в новых реалиях. Одной из главных на конец 2023 года являлась потеря кадров и почти разрушенная система их воспроизводства, так как Big-3 и Big-4 ушли с российского рынка, оставив после себя компании, которым пришлось сменить название и работать без западных лекал. Поэтому компании меняют стратегии, ищут новых клиентов, пересматривают подходы к планированию.

Выручка крупных консультантов в 2023 году увеличилась лишь на 6%, до 123 млрд рублей. С учетом инфляции рост в 7,4% можно считать номинальным. Однако в первом квартале 2024 года выручка лидеров рынка выросла на 16%. По оценкам «Рексофт Консалтинг», в 2024 году объем отрасли вырос на 19%, достигнув 37 млрд руб., и в 2025 году ожидается сохранение темпов роста. Такой результат возник в следствие сложения факторов отложенного и увеличенного нового спроса. Проекты, отложенные в 2022–2023 годах, наконец начали реализовываться. С другой стороны, появились вызовы, связанные с изменениями в экономике. Импортозамещение заставило компании заниматься и перенастройкой процессов, и обучением сотрудников и выстраиванием взаимодействия с локальными подрядчиками одновременно [4].

Крупнейшие консалтинговые компании РФ представлены в табл. 1.

Таблица 1

Рэнкинг крупнейших консалтинговых групп и компаний России на 2024 год

| № | Название | Центральный офис | Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2023 год (тыс. рублей) | Темпы роста выручки за год (%) |
|---|-----------------------------|------------------|---|--------------------------------|
| 1 | «Б1» | Москва | 12 216 341 | –5,9 |
| 2 | Группа IBS | Москва | 10 557 700 | 2,5 |
| 3 | «Кэпт», ГК | Москва | 9 764 118 | –3,0 |
| 4 | «Технологии Доверия» (ТеДо) | Москва | 9 704 575 | –21,8 |
| 5 | «Газпром ЦПС» | Санкт-Петербург | 6 623 934 | 113,8 |
| 6 | «Спектрум–Холдинг» | Москва | 4 067 987 | 35,5 |

| № | Название | Центральный офис | Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2023 год (тыс. рублей) | Темпы роста выручки за год (%) |
|----|-------------------|------------------|---|--------------------------------|
| 7 | Группа ДРТ | Москва | 3 592 002 | –34,1 |
| 8 | Юникон, группа | Москва | 3 336 221 | –3,4 |
| 9 | СберРешения | Москва | 3 290 357 | 14,9 |
| 10 | «Яков и Партнёры» | Москва | 3 008 748 | –47,7 |

Составлено автором на основе [4]

В ближайшие 5 лет консалтинговые компании продолжают развивать нишевые продукты. Развитие человекоцентричного подхода сделает более востребованными корпоративное обучение, которое помогает топ-менеджерам совершенствоваться и решать все более сложные стратегические задачи бизнеса. Главная ценность в консалтинге — люди и команда, поэтому борьба за кадры жестокая. Опираясь на свой отраслевой опыт, консалтинговые компании могут помочь компаниям расширить клиентскую базу, выйти на новые рынки или разработать новые товары и услуги. Использование консалтинговых услуг может привести к открытию новых возможностей и качественному повышению уровня реализации будущего проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Что такое консалтинг, какой он бывает и зачем нужен бизнесу // РБК. Тренды — Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/education/6853e56e9a7947807a18e5d3?from=soru> (дата обращения: 06.06.2025).

2. Consulting service market size & share analysis — growth trends & forecasts (2025–2030) [Электронный ресурс] // Mordor Intelligence — Режим доступа: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/consulting-service-market> (дата обращения: 20.07.2025).

3. Скорочкин А. Тренды 2025 года на рынке консалтинга: испытание на прочность [Электронный ресурс] // РБК. Тренды — Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/social/67c0c6279a7947193f435524> (дата обращения: 15.06.2025).

4. RAEX Советские перспективы: рейтинг консалтинговых групп и компаний 2024 года — официальный Интернет-сайт [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://raex-rr.com/b2b/consulting/biggest_consulting_companies_and_groups/2024/analytics/consulting_analytics_2024/?ysclid=mg6tcwci2d817169741 (дата обращения: 15.06.2025).

*Музалевская С. А., Э-2111,
кафедра статистики и эконометрики
Научный руководитель: к. э. н., доцент Боченина М. В.*

ПРОГНОЗНАЯ ОЦЕНКА СПРОСА НА ПРОДУКТЫ ОБЛАЧНЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация. В работе исследуются особенности использования облачных ресурсов в Санкт-Петербурге. Построены модели спроса на процессорные мощности (CPU), оперативную память (RAM) и дисковое пространство (HDD).

Ключевые слова: облачные ресурсы, эконометрическое моделирование, прогнозирование спроса.

Современные облачные технологии предоставляют широкий спектр сервисов, включая *IaaS*, *PaaS* и *SaaS*, которые позволяют компаниям эффективно управлять ИТ-ресурсами. Однако растущий спрос на облачные мощности требует точного анализа и прогнозирования их использования [2]. В статье рассматриваются особенности потребления облачного ресурса *CPU* — процессорные мощности в Санкт-Петербурге, а также методы их оптимизации [1].

Для прогнозирования спроса на процессорные мощности использована регрессионная модель:

$$Y_1 = 7606,20 - 9604,71X_4 - 240,129X_{12} + \varepsilon, \quad (1)$$

Наибольшее влияние оказывают: используемый процент ядер (X_4) и доля использования предоставленных ресурсов (X_{12}). Все коэффициенты полученной модели значимы по t — критерию Стьюдента, так как p — *value* меньше 0,05. Остатки распределены по нормальному закону, p — *value* составило 0,276. Коэффициент автокорреляции в остатках — 0,48. Значение статистики Дарбина-Уотсона = 1,863 (при $dL = 1,189$ и $dU = 1,546$), что соответствует отсутствию автокорреляции в остатках. Коэффициент детерминации, R^2 равен 0,88. Число доступных для продажи виртуальных ядер, объясняется факторными переменными.

Прогнозная оценка спроса строилась исходя из эконометрической модели (1). Прогнозирование предполагает построение прогнозных моделей для факторных признаков X_4 — «Используемый процент ядер», X_{12} — «Доля использования предоставленных ресурсов». Временные

ряды этих показателей являются интегрированными процессами первого порядка, $I(1)$. Поэтому, для прогнозной оценки была построена авторегрессионная интегрированная модель скользящего среднего, *ARIMA*.

$X4$ — «Используемый процент ядер» можно описать с помощью модели *ARIMA* (1,1,2):

$$X4_t = 0,007 + 0,326X4_{t-1} + 0,674X4_{t-2} - \varepsilon_{t-2} + \varepsilon_t, \quad (2)$$

где ε_t , ε_{t-2} — случайные остатки в текущий момент времени t и с лагом, равным 2 соответственно.

Ошибка аппроксимации по модели, $MAPE = 6,3\%$. Качество модели соответствует всем необходимым критериям: параметры статистически значимые; остатки имеют нормальное распределение, автокорреляция отсутствует.

$X12$ — «Доля использования предоставленных ресурсов» описывается моделью *ARIMA* (0,1,3):

$$X12_t = -0,149 + X12_{t-1} - 0,9\varepsilon_{t-3} + \varepsilon_t, \quad (3)$$

где ε_t , ε_{t-3} — случайные остатки в текущий момент времени t и с лагом, равным 3 соответственно.

Качество модели соответствует всем необходимым статистическим критериям.

На основе построенных моделей были получены точечные прогнозы $X4$, $X12$ на два последующих периода — апрель и май 2025 года которые использованы для построения прогноза модели (1), представлен в таблице 1.

Таблица 1

**Прогнозная оценка спроса на процессор,
CPU по модели (1), Санкт-Петербург, апрель — май 2025 г.**

| Период | Точечный прогноз | Границы интервального прогноза | |
|---------|------------------|--|---|
| | | Нижняя граница 95% интервального прогноза | Верхняя граница 95% интервального прогноза |
| 04.2025 | 1211,1 | 705,45 | 1716,7 |
| 05.2025 | 1412,6 | 752,66 | 2072,55 |

Таким образом, для *CPU* ожидается рост спроса до 1412,6 единиц. Проведенное исследование подтвердило эффективность эконометрических методов для прогнозирования спроса на облачный ресурс.

Дальнейшие исследования могут быть направлены на анализ влияния внешних факторов (экономических, технологических) на динамику спроса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Услуги дата — центров, облачные сервисы и решения по информационной безопасности для бизнеса / Linx.cloud. [Электронный ресурс] URL: <https://linx.ru/> (дата обращения: 03.04.2025).

2. RightScale 2019. Облачные решения: текущее состояние. Отчет Flexera / RightScale [Электронный ресурс]. URL: https://www.datafort.ru/reports/flexera/#feedback_form_2 (дата обращения: 04.04.2025).

3. Губарев В. В., Савульчик С. А. Введение в облачные вычисления и технологии. — Новосибир.: НГТУ, 2013. — 48 с.

УДК 339.3

*Мумба Прешес, Э-2211,
кафедра мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель — к. э. н., доцент О. В. Соболева*

ОСОБЕННОСТИ ЭКСПОРТА ЗАМБИИ

Аннотация. Автор представляет анализ товарной структуры и географической направленности экспорта из Замбии, а также особенности торговых взаимоотношений страны с ее ключевыми странами-партнерами.

Ключевые слова: Замбия, добывающая промышленность, минеральные ресурсы, экспорт.

Замбия — страна, которая располагается в середине рейтинга стран Африки по численности населения (22 место) и уровню доходов населения (26 место). Это характеризует страну позитивно несмотря на то, что она относится к группе стран, не имеющих выхода к морю. Обычно такие страны находятся в конце рейтинга региона. Максимально ВВП на душу населения был достигнут в 2013 г. (1820 долл. США), а в последние годы (2015–2024 гг.) колеблется в пределах 1200–1400 долл. США [1]. Африканские страны являются перспективным направлением для инвестиций в добывающую отрасль и сельское хозяйство, однако, требуют значительных вложений в развитие

инфраструктуры. Учитывая растущий интерес к региону со стороны России, Китая и стран Запада, целесообразно изучить текущее состояние экспортной ориентации страны и развитие ее добывающей отрасли.

Внешнеэкономическая деятельность Замбии в значительной степени ориентирована на экспорт природных ресурсов, в первую очередь меди, что делает её экономику уязвимой к колебаниям мировых цен на сырьевые товары. В таблице 1 представлены основные торговые партнеры Замбии по всем видам товаров в 2024 г.

Таблица 1

Топ-10 стран-партнёров Замбии по экспорту в 2024 г.

| № | Страна | Экспорт из Замбии, тыс. \$ | Торговый баланс, тыс. \$ | Доля в экспорте (%) | Рост экспорта 2020–24 (% в год) | Рост 2023–24 (% в год) |
|----|-----------|----------------------------|--------------------------|---------------------|---------------------------------|------------------------|
| 1 | Швейцария | 4,797,775 | 4,744,806 | 42.5 | 5 | 10 |
| 2 | Китай | 2,342,788 | 423,583 | 20.8 | 8 | 25 |
| 3 | ДР Конго | 1,201,625 | 881,091 | 10.7 | 8 | –26 |
| 4 | ЮАР | 471,756 | –2,421,984 | 4.2 | 22 | 19 |
| 5 | ОАЭ | 399,989 | –209,944 | 3.5 | 78 | 963 |
| 6 | Зимбабве | 376,523 | 253,813 | 3.3 | 34 | 25 |
| 7 | Канада | 257,428 | 235,018 | 2.3 | 300 | 411 |
| 8 | Сингапур | 223,271 | –273,967 | 2.0 | –32 | –61 |
| 9 | Танзания | 193,245 | –298,005 | 1.7 | 32 | 39 |
| 10 | Намибия | 141,059 | –47,944 | 1.3 | 22 | –6 |

Источник: составлено автором по [2].

В 2024 году Замбия экспортировала на сумму 11,275830 млрд долл. США, при этом основным партнёром по экспорту остаётся Швейцария, на долю которой приходится 42,5% от общего экспорта страны, второе место занимает Китай (20,8%), который также показывает высокий темп роста импорта продукции из Замбии (+25% за последний год). Демократическая Республика Конго третий крупнейший партнёр, однако наблюдается значительное снижение объёмов экспорта по сравнению с 2023 годом (–26%) и несмотря на это, торговый баланс с ДР Конго остаётся положительным и достаточно высоким.

Такое положение торговли продиктовано географическими особенностями, отсутствием выходов к морским портам у двух стран, а, следовательно, транзитной особенностью Замбии в отношении Конго. Наиболее стремительный рост экспорта зафиксирован с Объединёнными Арабскими Эмиратами (+963% за год), Канадой (+411%) и ОАЭ также показывают высокий среднегодовой рост за период 2020–2024 гг. Также некоторые страны из топ-10 (например, ЮАР, Сингапур и Танзания) характеризуются отрицательным торговым балансом, что указывает на преобладание импорта Замбии из этих стран над экспортом Замбии в эти страны.

Если анализировать товарную структуру экспорта Замбии по ключевым странам-партнерам, можно наблюдать сырьевую ориентацию экспорта (таблица 2).

Таблица 2

Динамика экспорта Замбии в Швейцарию за 2020–2024 гг.

| Категория | Годовой прирост экспорта в Швейцарию | Комментарий |
|---------------|--------------------------------------|--|
| Медь | +6% | Умеренный устойчивый рост |
| Табак | +15% | Быстро растущая категория |
| Руды | -14% | Снижение интереса со стороны Швейцарии |
| Хлопок | -25% | Существенное падение |
| Драгоценности | -25% | Резкое сокращение поставок |

Источник: составлено автором по [2].

Например, в экспорте в Швейцарию доминирует медь и изделия из нее. Остальные категории, включая никель, хлопок, табак и железо, играют минимальную или нулевую роль в структуре экспорта в эту страну, при этом табак — единственный из второстепенных товаров, демонстрирующий устойчивый рост экспорта. Также Швейцария импортирует никель и хлопок из других стран, но не из Замбии, несмотря на наличие таких ресурсов.

В экспортной структуре с Китаем присутствуют аналогичные черты [2]:

- основной товар — медь, на неё приходится 30% экспорта Замбии в Китай и более 2,26 млрд долл. США в 2024 году;

- второе по объему направление — руды и шлак, с впечатляющим ростом 55% в год, несмотря на скромный абсолютный объем (44 млн долл. США);
- высокий рост продемонстрировали: драгоценные камни, соль и известь, но их доля и объем экспорта в Китай значительно ниже;
- отрицательная динамика у древесины, железа и стали, свинца, химии.

ДР Конго — это не сырьевой рынок для Замбии, а потребительский (лидируют стройматериалы, продукты питания, химия, товары массового спроса) [2]:

- медь, никель, хлопок и табак не экспортируются в ДРК в заметных объемах — вероятно, они идут в Швейцарию, Китай или ЮАР;
- железо и сталь занимают умеренное место в экспорте — около 14% доли по соответствующей категории;
- большая доля экспорта приходится на товары широкого потребления и строительные материалы, что отражает экономику и спрос в Конго.

Несмотря на то, что медь занимает лидирующее место в общем экспорте Замбии в мир (более 7,5 млрд долл.), в поставках в ЮАР медь практически отсутствует [2], что свидетельствует о географической диверсификации поставок — медь ориентирована на другие рынки, такие как Китай, Швейцария и ОАЭ.

Также Замбия активно экспортирует хлопок, и более половины всего хлопка направляется именно в ЮАР, что делает Южную Африку стратегическим партнером в этой товарной категории.

Табак является одним из крупнейших экспортных товаров Замбии в ЮАР, демонстрируя устойчивый и быстрый рост. Следует отметить умеренное значение роста экспорта железа, но металлургия Замбии явно имеет потенциал, особенно учитывая соседство с развитой промышленной экономикой ЮАР. Анализ структуры и динамики экспорта Замбии по странам показывает наличие высокой концентрации поставок на ограниченное число направлений, прежде всего на Швейцарию и Китай, при доминировании медной продукции и несмотря на это, наблюдаются позитивные сдвиги в диверсификации как по географии, так и по товарной структуре. Также особенно перспектив-

ными представляются такие рынки, как ОАЭ и Канада, где зафиксирован резкий рост объёмов экспорта.

Добывающая промышленность является одним из ключевых секторов экономики Замбии, обеспечивая значительную долю поступлений в бюджет, создание рабочих мест и экспортных доходов, при этом центральное место в отрасли занимает медь, на которую приходится большая часть добычи и экспортных поставок. Также помимо меди, в стране активно ведется добыча кобальта, золота и изумрудов, что способствует диверсификации ресурсной базы.

На территории Замбии действуют как международные, так и местные добывающие компании, более подробный анализ представлен в таблице 3.

Таблица 3

Добывающие компании Замбии

| Компания | Основной минерал/металл | Материнская компания (страна) | Доля владения |
|----------------------------|-------------------------|---------------------------------------|---------------|
| First Quantum Minerals Ltd | Медь, золото | First Quantum Minerals (Канада) | 80% |
| Barrick Lumwana Mining Co | Медь | Barrick (Канада) | 100% |
| Glencore | Медь, кобальт | Glencore (Швейцария) | Нет |
| Vedanta Resources (КСМ) | Медь, кобальт | Vedanta Resources (Индия) | 80% |
| Mopani Copper Mines Plc | Медь | IRH (ОАЭ) | 51% |
| ZCCM Investments Holdings | Разные (медь, изумруды) | Государственная компания (Замбия) | Различно |
| Chibuluma Mines Plc | Медь | Jinchuan Group (Китай) | 85% |
| Luiji Gold Mines Ltd | Золото | Luiji Gold Ltd (Австралия) | 100% |
| Kagem Mining Ltd | Изумруды | Gemfields (Великобритания) | 75% |
| NFCA Mining (Chambishi) | Медь | China Nonferrous Metal Mining (Китай) | 85% |

Источник: составлено автором по [3].

В горнодобывающей промышленности Замбии доминирует медь, оставаясь ключевым ресурсом с активным участием как международных, так и местных компаний. Крупные иностранные корпорации, такие как Vedanta, First Quantum и Glencore, активно инвестируют в замбийские рудники, что подчёркивает привлекательность региона для зарубежного капитала. Также важную роль в секторе играет государственная компания ZCCM–IH, удерживающая доли в ряде стратегически важных предприятий, что обеспечивает участие государства в управлении и распределении прибыли.

Стоит также отметить, что в последние годы наблюдается появление новых игроков, включая компании из ОАЭ и Китая, такие как IRH и Jinchuan Group, что свидетельствует о расширении географии инвестиций и усилении конкуренции в отрасли. Таким образом, деятельность добывающих компаний в Замбии характеризуется высокой степенью международного участия, наличием государственного контроля и постепенной диверсификацией за счёт добычи других полезных ископаемых помимо меди.

Если анализировать динамику ключевых экспортных руд (меди и золота), можно выявить нестабильность и зависимость от внешней конъюнктуры. На основе данных таблицы 4 с 2015 по 2019 гг. наблюдается снижение стоимости экспорта и меди, и золота — ключевых экспортных руд. Но заметны колебания в физических объёмах поставок. Особенно резкое падение произошло в 2017–2019 гг., в 2020 году произошёл резкий рост как объёма (до 156,701 т), так и стоимости экспорта меди (до 194,388 тыс. USD) — вероятно, это связано с рыночной конъюнктурой и ростом спроса на медь, и далее следует постепенное снижение стоимости экспорта в 2021–2024 гг., несмотря на восстановление объёмов. Особенно заметно снижение в 2023–2024 гг., что может говорить о падении цен на медь или снижении качества/обогащения руды.

Таблица 4

Экспорт меди и золота из Замбии

| Год | Экспорт меди, тонн | Стоимостной объем экспорта меди, тыс. USD | Экспорт золота, тонн | Стоимостной объем экспорт золота, тыс. USD |
|------|--------------------|---|----------------------|--|
| 2015 | 30,636 | 35,429 | 22 | 94,865 |
| 2016 | 9,909 | 12,728 | 3 | 121,989 |
| 2017 | 19,635 | 5,482 | 3 | 95,466 |

| Год | Экспорт меди, тонн | Стоимостной объем экспорта меди, тыс. USD | Экспорт золота, тонн | Стоимостной объем экспорт золота, тыс. USD |
|------|--------------------|---|----------------------|--|
| 2018 | 10,311 | 2,345 | 3 | 94,932 |
| 2019 | 7,837 | 1,830 | 2 | 73,688 |
| 2020 | 156,701 | 194,388 | 1 | 70,872 |
| 2021 | 23,959 | 41,601 | 1 | 66,209 |
| 2022 | 42,908 | 109,725 | 2 | 55,423 |
| 2023 | 43,959 | 40,253 | 2 | 46,339 |
| 2024 | 53,945 | 27,040 | 1 | 111,735 |

Источник: составлено автором по [2].

Также в период с 2015 по 2018 гг. стоимость экспорта золота оставалась относительно стабильной — около 94–121 млн USD, при незначительных объёмах (2–3 тонны), с 2019 по 2023 гг. стоимость экспорта постепенно снижалась (до минимума 46,339 тыс. USD в 2023 г.), что, вероятно, отражает падение цен или ограничение поставок, и в 2024 году наблюдается резкий рост стоимости экспорта золота до 111,735 тыс. USD при сохранении объёма в 1 т — это может указывать на благоприятную ценовую конъюнктуру или экспорт более чистого золота.

В итоге анализ экспортной ориентации Замбии позволяет сделать вывод о том, что стране необходимо продолжать сохранять диверсификацию как ключевых стран-партнеров, так и повышать добавленную стоимость экспорта, уходить от сырьевой зависимости экономики, привлекать тех инвесторов, которые помогут не только добывать, но и перерабатывать рудное сырье на территории страны, создавая рабочие места и повышая доходы населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Статистика Мирового банка //data.worldbank.org: сайт. — URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=ZM> (дата обращения: 15.06.2025).
2. Статистика торговли для развития международного бизнеса // TradeMAP: сайт. [Электронный ресурс] — URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c894%7c%7c156%7c%7c74%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1 (дата обращения: 26.05.2025).
3. Список горнодобывающих компаний в Замбии // JY Minerals: сайт. [Электронный ресурс] — URL: <https://jyminerals.com/list-of-mining-companies-in-zambia/> (дата обращения: 26.05.2025).

*Нефедова А. В., Томляк Г. В., Э-2214,
кафедра мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель — канд. экон. наук., доцент О.В Соболева*

АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА РЫНОК АРМЕНИИ

Аннотация. В данной статье анализируется рынок энергетического оборудования Армении, рассматривается зависимость Армении от импорта, а также условия для выхода на рынок российских экспортеров.

Ключевые слова: электротехнический шкаф, электротехника, импорт, макро-экономические факторы, конъюнктура рынка.

Армения — небольшая страна с ограниченными собственными энергоресурсами, вынужденно импортирующая до 88% природного газа и значительную долю других энергоносителей из России [7]. На протяжении десятилетий Россия остаётся ключевым внешнеэкономическим партнёром Армении: около 30–35% импорта страны поступает из РФ [15], и многие стратегические объекты (ТЭС, АЭС) находятся под управлением российских компаний [9], [14]. Вступление Армении в Евразийский экономический союз упрощает взаимную торговлю: внутри ЕАЭС запрещены импортные пошлины и количественные ограничения [10]. Однако, такое участие требует от Армении соблюдения единых технических регламентов (стандарты ЕАЭС, близкие к российским). Продукция российского производителя уже соответствует или легко адаптируется к армянским требованиям (совместимость с ЕАЭС-техрегламентами и маркировкой). Вместе с тем развитые международные торговые соглашения Армении (членство в ВТО, соглашения с ЕС) накладывают свои обязательства, что приводит к пересмотру тарифов и стандартов в ряде отраслей [8].

В последние годы в Армении стартовали крупные проекты модернизации электроэнергетики, создающие спрос на высокотехнологичное оборудование. Всемирный банк выделил \$40 млн на проект «Содействие энергетическому переходу», который предусматривает модернизацию всех трансформаторных подстанций с внедрением автоматизированных систем управления и цифровой защиты [2]. В рамках этого проекта планируется увеличить ёмкость подстанций

с 2711 до 3109 МВА, что потребует установки современных шкафов управления, релейной защиты и систем телемеханики [1].

В январе 2025 года подписан кредитный проект на \$40 млн на развитие возобновляемой энергетики и реконструкцию подстанций Шамян-2, Мараш и Ехегнадзор.

Существуют государственные инвестиции и международные программы, нацеленные на обновление электросетевого хозяйства Армении, где продукция российского производства (шкафы автоматики, системы диспетчеризации и др.) может быть востребована. Кроме того, участие РФ в армянской энергетике (ГЭС, ГРЭС, АЭС) сохраняет предпочтение именно российских решений в этом секторе [14].

Армения развивается как транзитный регион: строятся новые автомагистрали и коридоры (через Грузию и Иран) [12], которые упростят логистику грузопотоков. В частности, коридор «Север–Юг» связывает Грузию и Иран через Армению, ускоряя транспортировку оборудования для крупных проектов. Россия и Армения подписывают новые соглашения о сотрудничестве, в том числе в энергосекторе (например, обсуждаются планы продления срока службы АЭС и возможного строительства новых блоков по российским технологиям [14]).

Все это создаёт потенциал для экспорта специализированной продукции (шкафы автоматизации, системы мониторинга, релейная аппаратура), особенно учитывая относительную культурную близость и наличие официальной поддержки двусторонних проектов.

Армения — страна без выхода к морю, где вся наземная логистика зависит от соседей. Согласно экспертизе, «вся наземная грузоперевозка должна проходить через Грузию или Иран» [14]. Такая география создаёт транспортные риски: инциденты на транзитных маршрутах (естественные преграды, пограничные ограничения) могут задерживать доставку тяжелого оборудования, а ограниченные вместимости пропускных пунктов создают узкие места. Например, более 40% грузов автомобильного транзита Грузии составляют перевозки Армении [15], и в случае всплеск конфликта или изменений в региональной политике эти маршруты могут оказаться уязвимы.

Отношения Армении с соседними странами остаются напряжёнными: периодически возникают конфликты с Азербайджаном из-за Нагорного Карабаха (прямо угрожающие безопасности регионов), а границы с Турцией закрыты. Недавнее соглашение о мирном урегулировании (август 2025 г.) включает создание спец коридора

(американский проект TRIPP) через Армению в Нахчыван [13], однако его практическое воплощение остается на стадии согласования. В целом, любые геополитические потрясения могут снизить спрос на инвестиционные проекты и затруднить долгосрочные договора. Кроме того, несмотря на пророссийскую ориентацию, Армения усиливает диверсификацию (партнёрство с Ираном, укрепление связей с ЕС и США), что может привести к политической неопределённости при выборе поставщиков.

На экономику Армении влияют глобальные санкции против России. Хотя Армения сама санкциям подчинена незначительно, её экономика сильно зависит от российских мигрантов (около 20% ВВП — переводы) и инвестиций [7]. Западные ограничения могут усложнить финансовые расчёты и платежи для российских компаний (например, через заморозку валютных транзакций или отказ зарубежных банков обслуживать контрагента).

Членство Армении в ЕАЭС означает жёсткое соблюдение общих стандартов и технических регламентов (по сути — российских) [10]. Для импортёров это упрощает процедуру сертификации, но требует заблаговременного учета всех норм ЕАЭС. В то же время иногда отмечают непрозрачность и несогласованность армянского регулирования: торговый отчёт Госдепартамента США указывает, что бюрократическая практика и изменчивость законов порой приводили к переговорам о «внесении взяток» на таможне [11].

Несмотря на значительный прогресс после 2018 года, некоторые предприниматели по-прежнему жалуются на сложности в таможенных процедурах и долгую сертификацию товаров. Кроме того, обязательная сертификация происхождения может оказаться сложной и дорогой для небольших отправок: формальное получение сертификата происхождения через ТПП с образцом продукции отнимает время и средства. Следует учитывать и высокую насыщенность рынка импорта: основные конкуренты в электронике и энергетическом оборудовании — Китай, ЕС, Иран и местные поставщики — уже прочно заняли свою долю. В 2022 году Китай обеспечивал около 15% импорта Армении (преимущественно промтовары и электроника) [3].

Оценка «Софасе» [7] подчёркивает, что в экономике Армении «высокая доля заимствований в иностранной валюте и высокая доля денежных переводов из России», что делает бизнес чувствительным к колебаниям валютных курсов и внешних доходов. Хотя на сегодня

инфляция в Армении низкая (около 0,5% в 2024 г. по оценкам) и инвестиционный климат улучшается, новые конфликты могут привести к быстрым скачкам цен или сбоям в финансировании проектов: резкие курсовые колебания армянского драма или внезапные таможенные сборы могут существенно повлиять на прибыльность контрактов.

Российское правительство и институты развития активно стимулируют выход предприятий на зарубежные рынки, в том числе на соседние. В рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» (продлённого до 2030 г.) экспортёрам предоставляется комплексная поддержка: льготные кредиты, страхование рисков, частичные компенсации затрат на логистику, сертификацию и регистрацию продукции за рубежом, а также субсидии на участие в международных выставках и маркетинговую поддержку [3].

Ресурс «Нацпроекты РФ» отмечает: «российские предприниматели получают комплексную поддержку, включая льготное финансирование, страхование, компенсацию затрат на логистику, сертификацию и лицензирование товаров...» [4].

К ключевым инструментам относятся специальные кредитные продукты. «ВЭБ.РФ» совместно с РЭЦ разработали коробочное кредитование «Деньги на экспорт», которое даёт возможность оперативно получить оборотные средства под экспортные контракты по упрощённой процедуре [5]. Подобные кредиты (часто под 11% годовых с лимитами до 10 млрд руб. на компанию) призваны покрывать целевые расходные обязательства по исполнению экспортных контрактов.

Кроме того, действует программа «Сделано в России» с добровольной сертификацией продукции под единым брендом [4], дающая дополнительные маркетинговые преимущества на зарубежных рынках. Для покрытия транспортных расходов Экспортный центр компенсирует до 60% затрат на перевозку промышленного оборудования за рубеж (за исключением ряда категорий) [6], что позволяет российскому экспортёру снизить себестоимость доставки в Армению.

Российское агентство ЭКСАР (РЭСК) предлагает страхование экспортных кредитов и инвестиций от политических и коммерческих рисков (утрата платежей, изменение курса и т. д.), что повышает доверие партнёров из-за рубежа. Таким образом, отечественный поставщик энергетического оборудования может застраховаться на случай форс-мажоров, связанных с особенностями рынков СНГ (девальвация валюты, отмена платежей) [6].

Существуют и нефинансовые меры: служба «Мой экспорт» РЭЦ помогает подбирать зарубежных покупателей и консультирует по локальным нормам, а участие в проектах «Сделано в России» и «Экспортер года» формирует положительный имидж.

Российское государство также поддерживает выставки и деловые миссии в странах СНГ — в том числе в Армении — чтобы продемонстрировать российскую продукцию и найти локальных дистрибьюторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Всемирный банк. Promoting Energy Transition Project (P176618) [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/project-detail/P176618> (дата обращения: 26.08.2025).

2. Всемирный банк. World Bank Approves \$40 Million to Support Armenia's Energy Transition [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2023/09/26/world-bank-approves-40-million-to-support-armenia-s-energy-transition> (дата обращения: 26.08.2025).

3. Министерство экономического развития Российской Федерации. Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» [Электронный ресурс].— Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyye_proekty/mezhdunarodnaya_kooperaciya_i_eksport/ (дата обращения: 26.08.2025).

4. Российский экспортный центр. Программа поддержки экспортеров [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/services/> (дата обращения: 26.08.2025).

5. ВЭБ.РФ. Экспортные кредиты: продукты для бизнеса [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://veb.ru/export> (дата обращения: 26.08.2025).

6. Экспортное страховое агентство России (ЭКСАР). Услуги по страхованию экспортных рисков [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://exiar.ru/services/> (дата обращения: 26.08.2025).

7. Coface Group. Armenia Country Risk and Economic Studies [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.coface.com/Economic-Studies/Armenia> (дата обращения: 26.08.2025).

8. BTI Transformation Index. Armenia Country Report 2024 [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://bti-project.org/en/reports/country-report/ARM> (дата обращения: 26.08.2025).

9. International Energy Agency (IEA). Armenia: Energy Policy Review [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.iea.org/countries/armenia> (дата обращения: 26.08.2025).

10. Eurasian Economic Union. Technical Regulations and Standards [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/en/> (дата обращения: 26.08.2025).

11. U. S. Department of State. 2023 Investment Climate Statements: Armenia [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.state.gov/reports/2023-investment-climate-statements/armenia> (дата обращения: 26.08.2025).

12. Asian Development Bank. North–South Road Corridor Investment Program [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.adb.org/projects/41195–013/main> (дата обращения: 26.08.2025).

13. Trend News Agency. Armenia, U.S. to Create Transit Corridor Project TRIPP [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://en.trend.az/scaucasus/armenia/3936929.html> (дата обращения: 26.08.2025).

14. Интерфакс. Россия и Армения обсудили продление работы АЭС и проекты в энергетике [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/960072> (дата обращения: 26.08.2025).

15. Национальный статистический комитет Армении. Внешняя торговля Республики Армения [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://armstat.am> (дата обращения: 26.08.2025).

УДК 339.3

*Панин В. В., Э-2214,
кафедра мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель — к. э. н., доцент **О. В. Соболева***

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН (СЭЗ): ОПЫТ БЕЛОРУССИИ, КИТАЯ, РОССИИ

Аннотация. Автор представленной статьи анализирует предпосылки создания и критерии сравнительной оценки деятельности специальных экономических зон, используя опыт конкретных СЭЗ России, Республики Беларусь и Китая.

Ключевые слова: специальные экономические зоны, особые экономические зоны, индустриальный парк, интеграция.

Сфера изучения деятельности специальных экономических зон (СЭЗ) или, другими словами, особых экономических зон (ОЭЗ) принадлежит ряду экономических дисциплин, таких как: региональная экономика, национальная экономика и мировая экономика. Теоретической основой для понимания предпосылок и результатов деятельности таких территорий, организованных внутри суверенных государств, является как классическая экономическая теория, так и теория о международной экономической интеграции, в соответствии с которой экономист Белла Балаша* сформулировал ступени экономической интеграции с поэтапной либерализации движения товаров, капитала, труда между странами. СЭЗ/ОЭЗ — это территории

* Другой встречающийся перевод фамилии — Баласса.

с наиболее льготными налоговыми условиями, сниженными барьерами для входа нерезидентов, либерализацией торгового регулирования, что способствует повышению эффективности экономической деятельности резидентов. Резидентами таких территорий называются компании, зарегистрированные и осуществляющие хозяйственную деятельность на данной территории.

На сегодняшний день в мире насчитывается около 4000 СЭЗ/ОЭЗ, организованных в формате от экспортноориентированных зон до индустриальных парков, технопарков и свободных портов [2]. Среди наиболее известных примеров — Шэньчжэнь и другие зоны Китая, Jebel Ali в ОАЭ, Jurong Island в Сингапуре, а также успешные проекты в Малайзии, Южной Корее, Бангладеш, Доминиканской Республике и других странах. Специальные (особые) экономические зоны — это инструмент государственной политики, направленный на стимулирование экономического роста, диверсификацию производства, роста экспорта, создание рабочих мест, развитие инфраструктуры региона, создания инноваций и интеграцию в мировую экономику. Такие зоны также служат «лабораториями» для апробации новых экономических и институциональных решений, которые затем могут масштабироваться на национальном уровне. В России функционируют 59 ОЭЗ* (39 промышленно-производственных, 7 технико-внедренческих, 11 туристско-рекреационных и 2 портовые). За 20 лет работы в ОЭЗ зарегистрировано 1361 резидент, из которых более 100 компаний с участием иностранного капитала из 34 стран. За эти годы общий объем заявленных инвестиций составил порядка 6,6 трлн рублей, вложенных инвестиций — более 2,7 трлн рублей, было создано более 108 тысяч рабочих мест (заявлено к созданию 177 тысяч рабочих мест), уплачено порядка 652 млрд рублей налоговых платежей, таможенных отчислений и страховых взносов [5]. Как видно из представленных выше статистических данных, не все зоны в настоящий момент достигли обозначенных целей экономического развития. Для анализа результатов деятельности экономических зон целесообразно развивать методики оценки сравнительных показателей, которые учитывают не только статическую, но и динамическую картину развития.

Показатели оценки следует группировать по основным критериям-целям, а именно: объем привлечения инвестиций; количество создан-

* В русскоязычной литературе более распространено употребление ОЭЗ вместо СЭЗ.

ных рабочих мест; объем производства и экспорта товаров и услуг (не обязательно в третьи страны)*; количество резидентов территории и их структура; доля инновационной и высокотехнологической продукции и услуг, выпущенных резидентами территории.

Оценивая объем привлеченных инвестиций, важно учитывать: валовые и чистые инвестиции, долю реинвестирования и репатриации капитала; тип инвестиций (прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции, внутренние инвестиции); качество инвестиций (технологический уровень, вклад в развитие производственных мощностей, экологичность технологий).

Оценивая количество созданных рабочих мест необходимо различать постоянные и временные рабочие места, оценивать структуру рынка труда в разрезе квалификации работников, оценивать косвенное влияние на занятость вне самой ОЭЗ (расширение смежных отраслей). Оценивая результаты производства и экспорта ОЭЗ, важно учитывать долю высокотехнологичной продукции, диверсификацию экспорта (количество экспортных направлений), торговый баланс зоны. Анализируя состав субъектов зоны необходимо: анализировать отраслевую структуру резидентов (технологические компании, промышленные предприятия, логистические компании и т. д.); оценивать размер предприятий (малый, средний, крупный бизнес); анализировать географическое происхождение резидентов (местные, иностранные). Оценивая технологическое развитие ОЭЗ, важно учитывать: количество патентов, новых разработок, научных исследований; уровень технологического развития резидентов (использование передовых технологий, автоматизация); развитие инновационной экосистемы (кластеризация, сотрудничество с университетами, поддержка стартапов). Особую значимость приобретает изучение опыта функционирования успешных экономических зон, таких как СЭЗ «Великий камень» в Беларуси и China-Singapore Suzhou Industrial Park в Китае, для совершенствования работы российских ОЭЗ, в частности, ОЭЗ «Алабуга». В таблице 1 представлены показатели развития трех зон по итогу 2023 г.

Как видно из таблицы 1, сложно провести сравнительный анализ зон по показателю объем привлеченных инвестиций, так как содержание статистических цифры не является сопоставимым: в индустриальном парке Великий камень показаны планируемые объемы

* К экспорту резидентов территории ОЭЗ можно относить продукцию, поступающую на внутренний рынок страны, где располагается ОЭЗ.

привлечения инвестиций в размере полмиллиарда долл. США, в России ОЭЗ Алабуга привлекла 1,58 млрд долл. США, а китайская зона Сучжоу только прямых инвестиций привлекла на порядок выше (13,4 млрд долл. США по среднегодовому курсу за 2023 г.). Отсюда можно сделать вывод о самых скромных инвестиционных возможностях в Белоруссии и самых щедрых в Китае.

Таблица 1

Развитие СЭЗ/ОЭЗ: сравнительный анализ

| Показатель | «Великий камень» (Белоруссия) | Алабуга (Россия) | Сучжоу (Китай) |
|-------------------------|------------------------------------|--------------------------------|---|
| Объем инвестиций | 500 млн долл. США (планируемые) | 135 млрд руб. | 95 млрд юаней прямых иностранных инвестиций |
| Рабочие места | Более 1200 | Более 11000 | Более 42000 |
| Объем экспорта | 85 млн долл. США | 75 млрд руб. | 130 млрд юаней |
| Кол-во резидентов | 35 | 27 | Более 1900 |
| Инновационная продукция | Электроника, автокомпоненты, химия | Машиностроение, автокомпоненты | IT, биотехнологии, электроника |
| Отраслевая структура | Промышленное производство | Автомобилестроение | Высокие технологии |

Источник: составлено автором по [1, 3, 4, 6, 7, 8].

По стоимостным объемам экспорта российская зона примерно в десять раз превышает показатели зоны в Белоруссии, однако, китайская СЭЗ более чем в 20 раз превышает показатели России. Если рассматривать относительные показатели, то успешнее всего торговые результаты представлены в Китае, где инвестиции в зону составили в 8,5 раз больше инвестиций в российскую зону, однако, объемы экспорта в 20 раз превышают аналогичные в российской ОЭЗ. Не следует ожидать сопоставимых торговых результатов, ведь китайская зона Сучжоу находится в 85 км удаленность от крупнейшего индустриального центра Китая (Шанхай) и в 125 км от морского порта.

Если использовать сравнительную оценку объемов экспорта в расчете на одного резидента, тогда получается, что наиболее эффективной является деятельность резидентов российской зоны Алабуга (32,5 млн долл. США), у Китая (9,6), у Белоруссии (2,4).

Для улучшения государственных инструментов стимулирования развития созданных ОЭЗ необходимо изучать не только итоги деятельности, но и процессы механизмов запуска проектов в рамках ОЭЗ (СЭЗ). Успешные практики китайских и белорусских ОЭЗ могут быть адаптированы для повышения эффективности российских зон: расширение спектра преференций для привлечения инвесторов; развитие инновационной инфраструктуры; усиление международного сотрудничества; создание благоприятных условий для малого и среднего бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Администрация СЭЗ «Великий камень» [Электронный ресурс] // Официальный сайт URL: <https://industrialpark.by/> (дата обращения: 14.08.2025).
2. Кузнецова Е. Г. Свободная экономическая зона Шеннон: опыт создания и путь к успеху // Региональная экономика: теория и практика. — 2013. — № 11 (290). — С. 57–60.
3. Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс] // Официальный сайт URL: <https://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 14.08.2025).
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Официальный сайт URL: <https://www.belstat.gov.by/> (дата обращения: 14.08.2025).
5. Общие экономические зоны. Сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс] — URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/instrumenty_razvitiya_territoriy/osoby_e_ekonomicheskie_zony/ (дата обращения: 26.05.2025).
6. Особая экономическая зона «Алабуга» [Электронный ресурс] // Официальный портал URL: <https://alabuga.ru/> (дата обращения: 14.08.2025).
7. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] // Официальный сайт URL: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения: 14.08.2025).
8. Suzhou Industrial Park. // Официальный сайт URL: <https://www.sipac.gov.cn/szgyyqenglish/index.shtml> (дата обращения: 14.08.2025).

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные проблемы структуры капитала ОАО «РЖД» и мероприятия по оптимизации структуры капитала данной компании.

Ключевые слова: структура капитала, источники финансирования, железнодорожная отрасль.

В условиях динамично развивающейся экономики и высокой неопределенности внешней среды предприятиям необходимо не только обеспечивать устойчивое финансирование своей деятельности, но и выстраивать сбалансированную структуру капитала. Эффективное управление источниками финансирования позволяет предприятиям своевременно привлекать ресурсы в необходимом объеме, снижать финансовые риски, повышать инвестиционную привлекательности бизнеса при минимизации стоимости капитала.

Рациональная структура капитала оказывает непосредственное влияние на уровень ликвидности предприятия, его платежеспособность и финансовую устойчивость. Вопрос определения оптимального соотношения между собственными и заемными средствами и инструментов их привлечения требует глубокого анализа как внутренней ситуации на предприятии, так и внешних условий его деятельности. Особенно остро данная проблема встает перед крупными компаниями, реализующими масштабные инвестиционные программы, такими как ОАО «РЖД», деятельность которых имеет системообразующее значение для национальной экономики.

Анализ деятельности ОАО «РЖД» выявил актуальные проблемы компании: высокий уровень износа инфраструктуры и подвижного состава, низкий процент электрификации путей, работа многих магистралей на предельной пропускной способности. Для решения данных проблем возможны следующие мероприятия, после реализации которых прогнозируется снижение доли собственных средств в структуре капитала компании на 4%:

- снижение доли валютных заимствований и рефинансирование краткосрочных рублевых заимствований путем выпуска долгосрочных облигаций, которое позволит сформировать долговой портфель, более точно отвечающий текущим запросам компании по модернизации подвижного состава и инфраструктуры;
- передача задолженности крупных клиентов факторинговой компании, что позволит перенаправить «замороженные» ресурсы (объем дебиторской задолженности компании на 31 декабря 2024 года составил 180 млрд руб.) на закупку и лизинг нового подвижного состава, ремонт техники и модернизацию магистралей, что в долгосрочной перспективе позволит повысить рентабельность перевозок;
- использовать финансовый лизинг для приобретения локомотивов и пассажирских вагонов, благодаря которому повысится гибкость компании за счет появления возможности оптимизации количества локомотивов и вагонов при изменениях объемов перевозок.

Тем не менее, даже снижение доли собственных средств до 50% является очень высоким значением для данной отрасли, что иллюстрирует пример трех крупных иностранных железнодорожных компаний, в которых доля собственных средств не превышает 30% (рисунок 1).

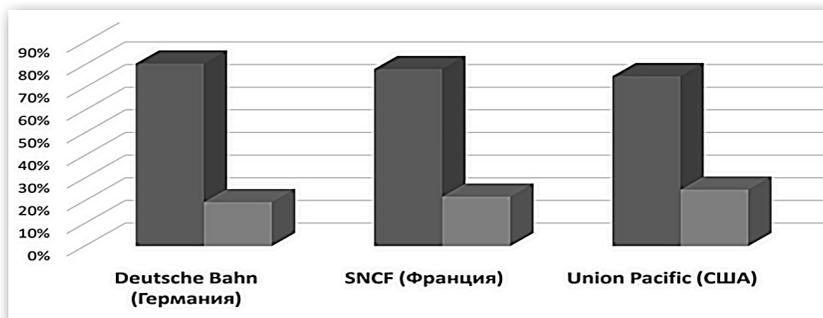


Рисунок 1 — Структура капитала DB, SNCF, Union Pacific [3]

Повышение доли заемных средств в структуре капитала РЖД позволит компании более эффективно реализовывать масштабные проекты, обновлять магистрали и подвижной состав.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Структура капитала предприятия: прогнозные варианты оптимизации / Базовкина Е. А., Божченко Ж. А. // Экономика и социум — № 5(72) — 2020, С. 257—262.
2. Экономика предприятия: учебник для среднего профессионального образования / С. П. Кирильчук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 458 с.
3. Union Pacific Ratios and Metrics [Электронный ресурс] — URL: <https://stockanalysis.com/stocks/unp/financials/ratios>.

УДК 336.645.1

*Перелазова Е. П., Э-2108,
кафедра бухгалтерского учета и анализа
Научный руководитель: д. э. н., профессор Пономарева С. В.*

РОЛЬ НИОКР И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ: АНАЛИЗ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Аннотация. В статье приведена динамика инвестиций в НИОКР в РФ, их влияние на инновационное развитие. Также рассмотрено место России в Глобальном инновационном индексе.

Ключевые слова: нематериальные активы, научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы, затраты.

Современные рыночные условия и технологический прогресс диктуют необходимость инвестиций в нематериальные активы, которые становятся все более важным источником роста для предприятий. Наблюдается тенденция увеличения инвестиций в нематериальные активы и, как следствие, рост их доли в структуре активов компаний. Данные McKinsey&Company (2021) подтверждают эту тенденцию: за последние 25 лет доля нематериальных активов в мировых инвестициях увеличилась на 29%, а доля материальных активов сократилась на 13%.

Особое значение имеют инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), результаты которых формируют нематериальные активы. Динамика внутренних затрат на НИОКР представлена на рисунке 1.

Затраты на НИОКР в 2023 увеличились более чем на 200 млн руб., что говорит о реализации государственных программ, направленных

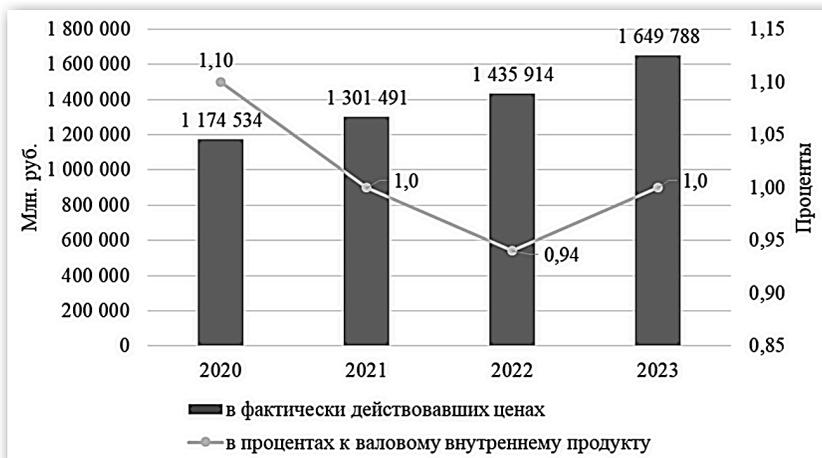


Рисунок 1 — Динамика внутренних затрат на НИОКР [1]

на масштабные и оперативные внедрения технологий и инноваций. Однако несмотря на положительную динамику, доля затрат в ВВП составляет около 1%, что крайне мало по сравнению с развитыми странами (Израиль — 6%, Республика Корея — 5,2%, США — 3,6%, Бельгия — 3,4%) [3].

На современном этапе развития российской науки и техники, основную финансовую поддержку исследований и разработок (54% в 2024 году) оказывает государство через органы исполнительной власти, прежде всего Минпромторг и Минобрнауки. Существенную роль играют также программы инновационного развития, реализуемые крупными компаниями с государственным участием. В то же время, доля частных инвестиций в НИОКР остается крайне низкой, не превышая 5–7% от общего объема финансирования.

Для оценки положения России в глобальном контексте НИОКР обратимся к данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Ежегодно публикуемый ВОИС Глобальный инновационный индекс, ранжирующий более 130 стран по уровню развития технологий и инноваций, а также их влиянию на социально-экономическое развитие, показывает снижение позиций России. В 2024 году Россия заняла 59-е место, ухудшив свои показатели с 43-го места в 2021 году. Данный индекс является комплексным и включает в себя,

в частности, оценку человеческого капитала и проводимых исследований. Именно по данному показателю Россия показала самый высокий результат и заняла 39 место. При изучении статистических данных ВОИС по интеллектуальной собственности было выявлено, что в РФ число патентных заявок увеличилось на 6%, число заявок на товарные знаки выросло на 30%, а на промышленные образцы — на 32%.

Этот рост указывает на благоприятные тенденции в развитии НИ-ОКР и НМА. Однако, для поддержания и ускорения этого прогресса, России требуется значительное увеличение финансирования науки и инноваций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральная служба государственной статистики Внутренние затраты на научные исследования и разработки по Российской Федерации URL: <http://ssl.rosstat.gov.ru/?ref=toptrafficsites>.

2. Hazan E. Getting tangible about intangibles: The future of growth and productivity? / E. Hazan, S. Smit, L. Woetzel, B. Cvetanovski — McKinsey Global Institute. 2021.— URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/getting-tangible-about-intangibles>.

3. UNESCO Science, Technology and Innovation: Gross domestic expenditure on R&D URL: <https://uis.unesco.org/en/search/site/Research%>.

4. World Intellectual Property Organization, 2024. URL: <https://www.wipo.int/portal/en/index.html>.

УДК 336.6

*Петрухин И. Н., Э-2101,
Петрова Н. П. к. э. н., доцент
кафедры финансов*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Аннотация. В статье анализируются тенденции и направления развития электроэнергетики в РФ. Рассмотрены финансовые показатели, характеризующие эффективность деятельности отрасли.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, рынок электроэнергетики, инвестиционный проект.

Несмотря на санкционное давление, показатели экономического роста РФ по итогам 2024 года сложились выше ожидаемых, в первую очередь, за счёт мероприятий по импортозамещению, увеличения

государственного заказа, в том числе в оборонной сфере, укрепления экономических связей с участниками БРИКС+ и другими дружественными и нейтральными государствами, интеграции новых регионов в общую экономику, повышения доходов в промышленности, IT-секторе.

Согласно данным Росстата рост ВВП в 2024-м году составил 4,1% в годовом сравнении, по сегменту «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» — 1,9% [1]. Рост индекса промышленного производства в 2024-м году к прошлому году составил 4,6%, в том числе по отрасли электроэнергетики «Сектор обеспечения электроэнергией, газом и паром» — 2,3%. Инфляция в среднем за 2024 год составила к 2023-му году по данным Росстата 108,5%, к декабрю 2023 года — 109,5%.

Выработка электроэнергии электроподстанция ЭЭС России в 2024 году по данным СО ЭЭС составила 1 180,7 млрд кВт·ч, что выше факта 2023 года на 46,7 млрд кВт·ч или 4,1%. Потребление электроэнергии в 2024 году составило 1 174,1 млрд кВт·ч, что выше 2023 года на 35,8 млрд кВт·ч или 3,1%.

Полезный отпуск электроэнергии, переданный потребителям по границам «котла», составил по Обществу за 2024 год 49,7 млрд кВт·ч, что выше факта 2023 года на 1,3 млрд кВт·ч или 2,8%.

Прогнозирование экономических трендов на краткосрочный и среднесрочный периоды затруднено из-за сохраняющейся сложной геополитической обстановки в мире, высокого санкционного давления по отношению к России и ее отдельным отраслям, высокой волатильности мировых цен на энергетические ресурсы.

В 2024 году электроэнергетическая отрасль Российской Федерации продемонстрировала устойчивый рост, сопровождающийся рядом системных вызовов и структурных изменений. Анализ текущего состояния, выявление ключевых проблем и определение основных тенденций развития отрасли позволяют оценить ее потенциал и определить направления для дальнейшего совершенствования.

По данным АО «Системный оператор Единой энергетической системы» (СО ЭЭС), потребление электроэнергии в Единой энергетической системе (ЕЭС) России в 2024 году увеличилось на 3,1% по сравнению с предыдущим годом и составило 1 174,1 млрд кВт*ч. Наибольший прирост спроса был зафиксирован в Объединенной энергетической системе (ОЭС) Юга (+4,9%). Суммарная установленная мощность

электростанций ЕЭС России на 1 января 2025 года достигла 269892,5 МВт, что на 618,4 МВт больше по сравнению с началом 2024 года. Изменение показателя обусловлено вводом 1693,5 МВт нового оборудования, выводом из эксплуатации 1351,5 МВт генерирующих мощностей, а также изменением установленной мощности действующего оборудования за счет его перемаркировки.

Несмотря на положительную динамику, отрасль сталкивается с рядом проблем. Среди них — дефицит генерирующих мощностей в отдельных регионах, износ оборудования, недостаточный уровень инвестиций в модернизацию и развитие инфраструктуры, а также сложности в интеграции возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в существующую энергосистему. Кроме того, сохраняется высокая энергоемкость экономики, что требует дополнительных мер по повышению энергоэффективности и снижению потерь при передаче и распределения электроэнергии.

По итогам 2024 года в развитии электроэнергетики России можно отметить несколько тенденций.

Во-первых, был отмечен рост производства и потребления электроэнергии. Увеличение объемов производства и потребления свидетельствует о восстановлении экономической активности и росте спроса на энергоресурсы. Во-вторых, стоит отметить развитие генерации электроэнергии на основе возобновляемых источников энергии. Было продолжено строительство и ввод в эксплуатацию объектов солнечной и ветровой энергетики. Так, в 2024 году были введены в эксплуатацию Богдинская СЭС мощностью 68,6 МВт и Красинская СЭС мощностью 63 МВт.

Также продолжилась модернизация и строительство новых объектов генерации электроэнергии: введены в эксплуатацию новые энергоблоки на Ударной ТЭС, Ивановских ПГУ, Пермской ТЭЦ-9 и Ижевской ТЭЦ-2, что способствует обновлению парка генерирующих мощностей и повышению их эффективности. Стоит отметить и развитие электросетевой инфраструктуры: в 2024 году введены в эксплуатацию 31 подстанция и переключательный пункт напряжением 110–500 кВ, а также 114 линий электропередачи напряжением 110–500 кВ, что улучшает надежность и устойчивость энергосистемы.

Таким образом, в 2024 году электроэнергетическая отрасль России демонстрирует положительную динамику развития, несмотря на существующие проблемы и вызовы. Дальнейшее развитие отрасли требует

комплексного подхода, включающего модернизацию существующих мощностей, развитие ВИЭ, совершенствование нормативно-правовой базы и стимулирование инвестиций в инфраструктуру.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) — официальный интернет-сайт [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/?ref=website-popularity> (дата обращения: 02.05.2025).

УДК 336.6

*Подлесная Е. М., Э-2101,
Скороход А. Ю., к. э. н., доцент
кафедры финансов*

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. Работа посвящена анализу особенностей проектного финансирования в строительной сфере и разработке рекомендаций по его эффективному использованию для обеспечения устойчивого развития строительной компании ПАО «Группа ЛСР».

Ключевые слова: проектное финансирование, строительство, заемные средства; девелопмент, собственный капитал.

ПАО «Группа ЛСР» осуществляет свою деятельность на рынке 30 лет и ежегодно занимает «топовые» места в рейтинге застройщиков. Она является вертикально-интегрированной компанией с единой идеологией и централизованными стандартами строительства и производства строительных материалов. Целью развития на ближайшие годы компания ставит расширение регионов присутствия (на 2025 год их уже 6) и дальнейшее возведение объектов как коммерческой, так и некоммерческой недвижимости с применением инновационных и зелёных технологий. По результатам проведенного финансового анализа деятельности компании за 2023–2024 года выявлено непривычное для строительной отрасли соотношение собственных и заёмных средств компании: оно составило 51% валюты баланса. Это произошло на счёт значительного увеличения прибыли в целом и, как

итог, накопления нераспределённой прибыли. На 2023 год приходится пик прибыли, связанный с рекордными продажами, обилием проектов с упором на масс-сегмент, ипотечным бумом с льготными ипотеками. Показатели ликвидности компании находится на нормативном уровне или превышают норму, что объясняется осторожным подходом компании в использовании своих средств и упущении возможностей для инвестиций. В своих отчётах ПАО «Группа ЛСР» ежегодно подчёркивает для себя значимость риска ликвидности, компенсировать который в случае острой необходимости руководство планирует путем привлечения банковских кредитов. По показателям рентабельности компания демонстрирует положительные изменения и рост по всем показателям. Несмотря на, в целом, эффективную деятельность были выделены основные проблемы компании:

- падение динамики строительства квадратных метров недвижимости;
- рост долга компании.

Для решения выявленных проблем предложены следующие подходы:

1. Увеличение резервного капитала. Закон не запрещает добровольное пополнение резервного капитала сверх обязательного минимума 5% от уставного. Путём увеличения резервного капитала на 13% до 10 млн рублей компания усилит защиту от финансовых рисков. После такого изменения у руководства компании не будет при острой нехватке ликвидности необходимости привлекать заёмные средства, так как будет создана определенная финансовая «подушка безопасности».

2. Увеличение основных средств. Закупка новых линий производства экологически чистых материалов и материалов с низким уровнем воздействия на окружающую среду.

3. Внедрение сделок по проектному финансированию в Сочи. В Сочи ПАО «Группа ЛСР» осуществляет 3 проекта строительства гостиниц, которые компания реконструирует, а не строит с нуля. Средства на осуществление данных проектов были привлечены посредством банковских кредитов ПАО «Сбербанк». В регионе застройки Сочи было выявлено отсутствие «топовых» застройщиков сторонних регионов. Таким образом, компания ЛСР выстроила для себя в качестве стратегии развития дальнейшую застройку данного региона жилой недвижимостью.

В исследовательской работе разработана финансовая модель проекта строительства жилой недвижимости, целью которой является расчет влияния результатов проекта на финансовые результаты компании при его реализации уже в ближайшее время.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 25.12.2023 № 628-ФЗ.) // СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 06.05.2025).

2. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 26.12.2024 № 487-ФЗ) // СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 03.05.2025).

3. О программе «Фабрика проектного финансирования»: Постановление Правительства РФ от 15.02.2018 № 158 (ред. от 04.10.2024 № 1337) // СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 01.05.2025).

УДК 657.222

*Резников Н. М., Э-2107,
кафедра бухгалтерского учета и анализа
Научный руководитель: к. э. н., доцент Заугарова Е. В.*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОД ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В данной статье рассматриваются ключевые аспекты постановки и оптимизации бухгалтерского учета,

Ключевые слова: бухгалтерский учет, документооборот, автоматизация.

В современном динамично развивающемся бизнес пространстве корректное и качественное ведение бухгалтерского учета является первостепенной задачей при достижении успеха для любой коммерческой компании. Бухгалтерский учет не просто фиксирует финансовые операции, он служит жизненно важной информационной системой, обеспечивающей руководство компании данными, необходимыми для принятия обоснованных решений, контроля эффективности деятельности и обеспечения соответствия нормативным требованиям. Однако, зачастую, бухгалтерский учет ведется не корректно, с учетом

отсутствия разработанных и внедренных методов оптимизации, что приводит к излишним затратам времени, ресурсов и, как следствие, к упущенной выгоде.

Отметим, что оптимизация бухгалтерского учета представляет собой комплексный процесс, требующий системного подхода и вовлечения руководства компании.

Зачастую оптимизация бизнес-процессов начинается с момента создания юридического лица. На начальном этапе деятельности коммерческой компании часто возникают проблемы, связанные с постановкой бухгалтерского учета, к которым можно отнести отсутствие четкой учетной политики с учетом специфики деятельности компании, некорректная организация документооборота и отсутствие графика документооборота компании, отсутствие автоматизации учета и специализированных программ, некорректный подбор персонала или нехватка квалифицированных кадров в организации, отсутствие системы внутреннего контроля, некорректный подбор системы налогообложения при регистрации юридического лица.

На сегодняшний день, оптимизация бухгалтерского учета необходима каждой компании в той или иной степени. Часть компаний проведя единовременно процедуру оптимизации деятельности отстраняются от регулярного повторения и внедрения новых механизмов. Это приводит к снижению прибыли и завышению затрат.

Процесс оптимизации в любой компании начинается с момента ее регистрации и заканчивается при ее ликвидации. Оптимизация — это сложная многоступенчатая задача, которые должны реализовывать профессионалы, как в сфере экономики и юриспруденции, так и в конкретной сфере, к которой относится компания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Zakirova A., Klychova G., Zaugarova E., Sungatullina R., Klinova E. Development of a methodological tool for internal control to increase the efficiency of use of fixed assets/ В сборнике: E3S Web of Conferences. Сер. “Ural Environmental Science Forum “Sustainable Development of Industrial Region”, UESF 2021” 2021.

2. Leontieva J., Zaugarova E., Maletskaia I., Klychova G., Zakirova A., Khamidullin Z. Formation of the credit rating of buyers for the preventive control of accounts receivable/ В сборнике: E3S Web of Conferences. 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE2018. 2019. С. 02016.

3. Заугарова Е. В. Восстановление отчетности юридического лица в период пандемии/ В сборнике: Учет, аудит и анализ: проблемы и их решение в современных услови-

ях цифровой экономики. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 30-летию независимости республики Казахстан. Редакционная коллегия: Разакова Д. И., Биктеубаева А. С., Барышева С. К. 2021. С. 35–38.

4. Заугарова Е. В. Модели бизнес-учета и отчетности субъекта малого предпринимательства/ учебник / Санкт-Петербург, 2024.

5. Заугарова Е. В. Практические аспекты восстановления, оптимизации и цифровизации учета как вектора развития компании/ В сборнике: Архитектура финансов: трансформация в условиях новой многополярности. Сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2024. С. 301–304.

УДК 336.67

*Русинов Д. А., Э-2102,
Фирсова Е. А. к. э. н., доцент
кафедры финансов*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ БРЕНДИНГОВОГО АГЕНТСТВА

Аннотация. На основе проведенного всестороннего финансового анализа сформулированы предложения по улучшению системы управления финансами брендингового агентства и дана оценка их эффективности.

Ключевые слова: брендинговое агентство, рентабельность продаж, управление финансами.

В настоящее время рынок креативных индустрий в РФ активно развивается. Объем рынка услуг маркетинговых коммуникаций, к которому относятся и брендинговые агентства, в 2024 году в России превысил 2,1 трлн руб., что на 24% больше, чем в предыдущем году. Брендинговые агентства, как одна из значимых частей компаний из креативной индустрии, в условиях экономической неопределенности сталкиваются с трудностями в своей деятельности. Часто их причиной является несовершенство систем управления финансами. В силу этого тема управления финансами брендингового агентства является актуальной как с методологической, так и с практической точки зрения.

Особенности системы управления финансами брендингового агентства определяются проектной основой их деятельности, многофакторностью выручки вследствие широкой номенклатуры различных услуг, регулярного наличия значительного объема дебиторской и кредиторской задолженности, а также уникальности оказываемых услуг

и, как следствие, отсутствии возможности повторных продаж по основным видам деятельности. В силу этого эффективное управление денежными потоками является важным условием для сохранения стабильности деятельности агентства.

На основе проведенного всестороннего анализа финансового состояния брендингового агентства (ООО «ЛИНИИ ГРУПП») были предложены мероприятия, направленные на улучшение системы управления финансами компании.

В настоящее время агентство получает доходы только от основных видов деятельности, поэтому следует рассмотреть способы их диверсификации. Дополнительные доходы может генерировать создание нематериальных активов, связанных с брендингом, а также их продвижение на рынке, например, проведение отраслевых брендинговых исследований. На основании актуальных данных по себестоимости и рыночным ценам одного отраслевого исследования можно утверждать, что при продаже 10 исследований в месяц агентство увеличит выручку на 9%, а рентабельность продаж — на 2,5% при росте расходов агентства всего на 0,4%. Кроме того, одно и то же исследование может быть продано неограниченное количество раз.

Для сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности рекомендовано внедрить автоматизированную систему контроля за дебиторской задолженностью и регламента по работе с должниками ПО «АКАМ: Управление задолженностью». Рассчитано, что благодаря автоматизации процессов срок погашения дебиторской задолженности уменьшится на 4 дня. Кроме того, целесообразно автоматизировать анализ денежных потоков посредством программного обеспечения RG-SOFT «Управление денежными потоками». Оно позволит уменьшить срок оборачиваемости дебиторской задолженности за счет более эффективной работы с финансовыми документами еще на 5 дней при росте прочих расходов агентства всего на 8%.

В дополнение рекомендовано использовать набор электронных сервисов Сбербанка API.Аккредитивы для работы с аккредитивами, плательщиком по которым является юридическое лицо. Это гарантирует получение оплаты без отсрочек платежей и снизит риски при заключении договоров с контрагентами. Экономия агентства за счет внедрения сервиса позволит увеличить выручку на 3,3% уже в первый год использования сервиса.

Таким образом, финансовая устойчивость брендинговых агентств существенно зависит от состояния расчетов с контрагентами и способности агентства получать дополнительные доходы за счет масштабирования своих продуктов и их непрерывного совершенствования в контексте эволюции цифровых технологий. Предложенные в исследовании меры будут способствовать повышению эффективности управления финансами агентства и укреплению его финансовой устойчивости, что напрямую определяет успешность деятельности организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Объем рынка маркетинговых коммуникаций в 2024 году. URL: <https://akarussia.ru/volumes/obem-gynka-marketingovyh-kommunikacij-v-2024-godu/>.
2. Ассоциация коммуникационных агентств России: официальный сайт. URL: <https://akarussia.ru>.

УДК 311

*Сапрыкина М. С., Э-2111,
кафедра статистики и эконометрики
Научный руководитель: к. э. н., доцент Боченина М. В.*

МОЛОДЕЖНАЯ ЗАНЯТОСТЬ: МНОГОМЕРНЫЙ СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Аннотация. В работе проводится анализ трудоустройства выпускников учебных заведений по специальности на основе исследования тенденций рынка труда и моделирования панельных данных.

Ключевые слова: молодежь, занятость молодежи, трудоустройство выпускников, рынок труда.

Проблема трудоустройства молодёжи одна из ключевых социально-экономических проблем в России. Динамически изменяющаяся экономика формирует потребности рынка труда и делает важным изучение адаптации при трудоустройстве молодых людей, только что получившей образование и не имеющей опыта работы. Цель работы — анализ занятости молодёжи и выявление факторов, влияющих на трудоустройство выпускников.

Среди ключевых тенденций, характерных для молодёжного рынка труда, можно выделить следующие: цифровизация экономики и рост платформенной занятости; стремление компаний формировать кадровый резерв; учёт семейного положения и пола при найме; наличие гендерного неравенства; изменения в образовательных приоритетах; а также сохраняющийся дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда.

Информационная база исследования — данные Роструда, Мониторинга трудоустройства выпускников, которые содержат информацию по трудоустройству выпускников и заработной плате по различным направлениям подготовки. База состоит из 14 показателей и 311 тыс. наблюдений. Наблюдение характеризует выпускников определенного учебного заведения по конкретной специальности и охватывают период 2020–2023 гг.

Для панельного анализа из базы данных была выполнена выборка, где в качестве объекта панели выступает область знаний, неизменная во всех временных периодах. Сокращение числа наблюдений в выборке произошло в результате исключения пропущенных данных по зарплате. Таким образом, первая панель составила 30913 объектов.

В результате были построены модели по панельным данным, которые показывают от чего зависит процент трудоустроенных выпускников. Лучшей была выбрана модель со случайными эффектами — (1):

$$p_emp_{it} = 56,668 + 5,961gndr_{it} + 15,081d4_{it} + 13,885dt1_{it} + \\ + 11,959dt2_{it} + 7,908dt3_{it} + 0,001c_grad_{it} + u_i + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

где p_emp_{it} — процент трудоустроенных выпускников; $gndr_{it}$ — пол, где 1 — девушки, а 0 — юноши; $d4_{it}$ — фиктивная переменная уровня образования, где 1 — магистратура, а 0 — все остальные уровни образования; $dt1_{it}$, $dt2_{it}$, $dt3_{it}$ — фиктивные переменные времени, которые соответственно равны 1 для 2020 г., 2021 г., 2022 г. и $dt1_{it} = dt2_{it} = dt3_{it} = 0$ — 2023 г.; c_grad_{it} — количество выпускников; u_i — случайные эффекты; ε_{it} — случайные остатки по модели.

Оценка влияния зарплаты на процент трудоустроенных выпускников проведена по второй выборке панельных данных, объем которой составил 10997, ввиду наличия пропусков в данных по заработной

плате. Среди построенных моделей лучшей была выбрана модель с фиксированными эффектами — (2):

$$p_emp_{it} = 58,0832 - 0,0033c_grad_{it} + 0,0002avg_s_{it} + a_i + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

где p_emp_{it} — процент трудоустроенных выпускников; c_grad_{it} — количество выпускников; avg_s_{it} — средняя заработная плата; a_i — индивидуальные фиксированные эффекты; ε_{it} — случайные остатки по модели.

В результате моделирования панельных данных за 2020–2023 гг. было выявлено гендерное неравенство: девушки заняты больше, чем юноши на молодежном рынке труда из-за особенностей специальностей, длительного поиска подходящей работы юношами, а также из-за особенностей отслеживания занятости статистикой. У молодых специалистов, получивших образование уровня магистратуры, процент трудоустройства выше, чем у молодых людей без неё. Чем выше уровень образования у молодёжи, тем выше их шансы найти работу. Число выпускников учебных заведений оказывает отрицательное влияние на занятость молодёжи из-за дисбаланса на рынке труда и миграции. Однако положительное влияние связано с получением молодыми людьми востребованной специальности. С ростом заработной платы по определенной специальности, растёт процент трудоустройства выпускников из-за их заинтересованности найти работу по своему направлению, а не искать работу в другой области.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Трудоустройство и зарплаты выпускников по направлениям подготовки // Роструд, обработка «Если быть точным». 2024 [Электронный ресурс] URL: https://techno.st/datasets/graduates_fields (дата обращения 25.03.2025).

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В МЕДИАИНДУСТРИИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля в медиа сфере.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, внутренний контроль, медиа сфера.

Медиаиндустрия, характеризующаяся динамизмом, инновациями и быстрой эволюцией технологических платформ, занимает особое место в современной экономике. Создание, распространение и монетизация контента на различных платформах формируют уникальный набор требований к организациям, функционирующим в этом секторе. Эффективная организация бухгалтерского учета в медиакомпаниях является критически важной для обеспечения финансовой устойчивости, привлечения инвестиций и соответствия нормативным требованиям. Традиционные модели учета, разработанные для отраслей с материальным производством, зачастую не учитывают специфику медиаиндустрии, в частности, сложности, связанные с интеллектуальной собственностью, созданием контента и признанием доходов. Данная статья рассматривает ключевые особенности и проблемные области организации бухгалтерского учета в медиакомпаниях, а также предлагает практические подходы к их решению.

Медиаиндустрия отличается от многих других отраслей рядом основополагающих характеристик, а именно:

- преобладанием нематериальных активов;
- высокой степенью неопределенности;
- сложной структурой доходов;
- быстрым темпом изменений.

Учитывая специфику медиаиндустрии, можно выделить несколько ключевых проблемных областей бухгалтерского учета:

1. Учет нематериальных активов (медиаконтента): оценка стоимости; амортизация; обесценение.

2. Учет авторских прав и лицензионных соглашений: определение справедливой стоимости лицензий; признание выручки; учет роялти.

3. Признание доходов: доходы от рекламы; доходы от подписки; доходы от продажи контента.

4. Распределение затрат: распределение затрат на создание контента; распределение затрат на маркетинг и продвижение.

Медиаиндустрия предъявляет специфические требования к организации бухгалтерского учета. Тщательное рассмотрение этих аспектов, а также внедрение надежной учетной политики, автоматизация процессов и разработка КРП позволяют медиакомпаниям повысить точность и прозрачность своей финансовой отчетности, что, в свою очередь, способствует привлечению инвестиций, укреплению доверия со стороны заинтересованных сторон и обеспечению устойчивого развития в динамичном медиа-ландшафте. Понимание и эффективное управление этими особенностями является ключевым фактором успеха для медиакомпаний в современной экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Zakirova A., Klychova G., Zaugarova E., Sungatullina R., Klinova E. Development of a methodological tool for internal control to increase the efficiency of use of fixed assets/ В сборнике: E3S Web of Conferences. Сер. “Ural Environmental Science Forum “Sustainable Development of Industrial Region”, UESF 2021” 2021.

2. Klychova G., Zakirova A., Gimadiev I., Leontieva J., Zaugarova E., Khusainov S. Conducting personnel audit in compliance with international standards/ В сборнике: E3S Web of Conferences. 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE2018. 2019. С. 02015.

3. Заугарова Е. В. Практические аспекты восстановления, оптимизации и цифровизации учета как вектора развития компании/ В сборнике: Архитектура финансов: трансформация в условиях новой многополярности. Сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2024. С. 301–304.

**ОПТИМИЗАЦИЯ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ
БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА
В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ:
ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ**

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы и перспективы оптимизации бухгалтерского и управленческого учета в современных экономических условиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управленческий учет, оптимизация.

В современных геополитических условиях компании сталкиваются с необходимостью оперативно адаптироваться к меняющимся условиям, что требует пересмотра существующих бизнес-процессов и внедрения инновационных решений. Бухгалтерский и налоговый учет подвергаются значительной трансформации под воздействием цифровых технологий и внешних факторов. В этих условиях оптимизация и цифровизация становятся не просто желательными, а необходимыми условиями для обеспечения конкурентоспособности и финансовой устойчивости бизнеса.

Под риском частых изменений в законодательстве нами понимается необходимость постоянного контроля внесения корректировок в действующее законодательство и введение в действие новых нормативно-правовых актов. Это влечет за собой минимизацию рисков проверок со стороны контролирующих органов, и возможность применения льгот, получения дополнительных мер поддержки от государства и как следствие снижение.

Проблема выбора цифровых сервисов обусловлена денежными и временными затратами, зачастую представители бизнеса не хотят вкладывать лишние денежные средства, в особенности при старте бизнеса, в цифровые сервисы и организуют деятельность компании с минимальным объемом цифровых сервисов или без приобретения цифровых программ, однако это приводит к увеличению числа ошибок и искажения данных, привлечения большего числа управленческих сотрудников для выполнения минимального объема работ.

Оптимизация бухгалтерского и управленческого учета является основополагающим фактором повышения эффективности и конку-

рентоспособности компании. Для успешной реализации процедуры оптимизации необходимо разработать комплексную стратегию, учитывающую специфику деятельности компании и потребности ее руководства. Однако, для корректной и законной оптимизации бизнес-процессов следует подходить комплексно и осуществлять ряд процедур в определенном порядке и не осуществлять разовых мероприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Zakirova A., Klychova G., Zaugarova E., Sungatullina R., Klinova E. Development of a methodological tool for internal control to increase the efficiency of use of fixed assets/ В сборнике: E3S Web of Conferences. Сер. “Ural Environmental Science Forum “Sustainable Development of Industrial Region”, UESF 2021” 2021.

2. Klychova G., Zakirova A., Gimadiev I., Leontieva J., Zaugarova E., Khusainov S. Conducting personnel audit in compliance with international standards/ В сборнике: E3S Web of Conferences. 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE2018. 2019. С. 02015.

3. Заугарова Е. В. Восстановление отчетности юридического лица в период пандемии/ В сборнике: Учет, аудит и анализ: проблемы и их решение в современных условиях цифровой экономики. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 30-летию независимости республики Казахстан. Редакционная коллегия: Разакова Д. И., Биктеубаева А. С., Барышева С. К. 2021. С. 35–38.

4. Заугарова Е. В. Практические аспекты восстановления, оптимизации и цифровизации учета как вектора развития компании/ В сборнике: Архитектура финансов: трансформация в условиях новой многополярности. Сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2024. С. 301–304.

5. Леонтьева Ж. Г., Заугарова Е. В. Бухгалтерский учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте/ Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2019. Т. 14. № 1 (52). С. 132–137.

УДК 311

Строганова С. В., Э-2111,

кафедра статистики и эконометрики

Научный руководитель: к. э. н., доцент Нерадовская Ю. В.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ И СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРЫ РОССИИ

Аннотация. Анализируется развитие дополнительного образования в России, его влияние на экономические и социальные показатели. Предложен новый интегральный показатель отдачи дополнительного образования.

Ключевые слова: дополнительное образование, экономическое влияние, социальная сфера, индекс отдачи, человеческий капитал.

Дополнительное образование (ДО) в России является важным инструментом для удовлетворения образовательных потребностей населения, повышения квалификации и развития творческого потенциала. Актуальность темы обусловлена необходимостью создания инструментария количественной оценки влияния ДО на экономику и социальную сферу страны.

Сфера ДО в период с 2016 по 2023 г. характеризовалась положительной динамикой количества организаций (+8,8%) и численности слушателей (+40,8%).

Наибольшей популярностью среди детей пользовались программы социально-гуманитарной и художественной направленности, а среди взрослых — курсы повышения квалификации (ПК) и профессиональной переподготовки (ПП). Большую часть учащихся составили женщины. Их доля в 2022 г. среди выпускников программ повышения квалификации составила 60,1%, программ профессиональной переподготовки — 55,2%. Это больше, чем доля женщин всех возрастов в численности населения РФ (53,5%).

Наибольшая доля слушателей ПК в 2023 г., имеет возраст 40–49 лет (29,1%), а ПП — до 25 лет (24,6%) и 40–49 лет (22,4%).

Для определения влияния ДО на экономическую и социальную сферы страны проанализирована динамика и корреляция соответствующих показателей. Получено, что количество организаций ДО положительно влияет на среднемесячную заработную плату и количество предприятий малого и среднего бизнеса., способствует снижению уровня безработицы. При увеличении числа слушателей программ ДО наблюдается снижение заболеваемости. Изменение численности профессорско-преподавательского состава (ППС) положительно связано с количеством браков.

В качестве обобщающей характеристики влияния ДО на социально-экономические процессы разработан «Индекс отдачи дополнительного образования» и предложена его интерпретация.

Индекс включает экономические показатели: среднемесячную заработную плату, уровень безработицы населения в возрасте 15 лет и старше, количество предприятий малого и среднего бизнеса и среднедушевые денежные доходы населения (с весом 50%), социальные: численность населения с денежными доходами ниже границы бед-

ности, величину прожиточного минимума на душу населения в России, количество браков (с весом 25%), масштаба ДО: количества организаций, численности ППС, численности слушателей, завершивших обучение по программам ДО (25%).

В период с 2020 по 2023 гг. значение предложенного индекса выросло с 0,09 до 0,34, что свидетельствует о повышении эффективности системы дополнительного образования.

Исследование подтвердило значительное влияние дополнительного образования на экономику и социальную сферу России. Развитие этой системы способствует росту доходов населения, снижению безработицы, улучшению здоровья и повышению социальной стабильности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ред. от 24.04.2024) // Собрание законодательства РФ.— 2012.— № 53 (ч. 1).— Ст. 7598.
2. Данные Росстата о дополнительном образовании (2020–2024 гг.) // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.— URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 15.05.2025).
3. Индикаторы образования: статистический сборник / НИУ ВШЭ.— 2024.— URL: <https://icef.hse.ru> (дата обращения: 10.05.2025).
4. Мониторинг экономики образования // НИУ ВШЭ.— URL: <https://memo.hse.ru> (дата обращения: 10.05.2025).

УДК 657.222

Томова Е. С., Э-2315,
кафедра бухгалтерского учета и анализа
Научный руководитель: к. э. н., доцент Заугарова Е. В.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ В ДИНАМИЧНОЙ СРЕДЕ БИЗНЕСА

Аннотация. В статье исследуются современные подходы к организации и контролю дебиторской задолженности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, система управления, управленческие решения.

В эпоху цифровой трансформации управление дебиторской задолженностью перестает быть рутинной функцией бухгалтерского учета и превращается в стратегически важную задачу, требующую

применения современных технологических решений и переосмысления традиционных подходов. Растущая скорость бизнес-процессов, увеличение объемов транзакций и усложнение экономических связей требуют от компаний более гибких и проактивных стратегий управления дебиторской задолженностью, способных оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и минимизировать кредитные риски. Цифровая трансформация открывает новые возможности для автоматизации процессов учета и контроля дебиторской задолженности, прогнозирования рисков неплатежей, оптимизации кредитной политики и стимулирования своевременного погашения задолженности.

Помимо общеизвестных факторов, таких как отраслевая специфика, масштаб деятельности и кредитная политика, на организацию бухгалтерского учёта и внутреннего контроля расчетов с дебиторами оказывают влияние следующие, более тонкие, аспекты, такие как уровень автоматизации процессов продаж и маркетинга, использование современных платёжных систем, наличие системы управления рисками, культура организации и этические нормы, требования законодательства и регулирующих органов.

В целях интеграции информационных систем для повышения прозрачности и эффективности, на наш взгляд, необходимо обеспечить систему сквозного учёта информации о дебиторах, начиная с момента заключения сделки и заканчивая полным погашением задолженности, разработать методику отслеживания отгрузки товаров и автоматически формировать счета-фактуры и другие документы, необходимые для учёта расчетов с дебиторами, обеспечить автоматический обмен информацией с банками, платёжными системами и другими внешними организациями.

Следует также отметить основные особенности учёта дисконтирования дебиторской задолженности, такие как корректное отражение в учёте дисконтирования дебиторской задолженности, предоставляемой дебиторам за досрочную оплату, с использованием принципов временной стоимости денег и анализ эффективности дисконтирования как инструмента стимулирования своевременной оплаты.

В части разработки и внедрения системы контроля доступа к учётной информации необходимо произвести разграничение прав доступа к информации о дебиторах между различными сотрудниками организации и осуществлять регулярный аудит прав доступа и контроль за соблюдением правил конфиденциальности.

Эффективная организация бухгалтерского учёта и внутреннего контроля расчетов с дебиторами является ключевым фактором обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности коммерческих организаций в современных условиях. Внедрение современных подходов, основанных на интеграции информационных систем, применении аналитических методов и автоматизации процессов, позволяет не только точно отражать операции с дебиторами, но и активно управлять рисками, связанными с дебиторской задолженностью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Leontieva J., Zaugarova E., Maletskaya I., Klychova G., Zakirova A., Khamidullin Z. Formation of the credit rating of buyers for the preventive control of accounts receivable/ В сборнике: E3S Web of Conferences. 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE2018. 2019. С. 02016.
2. Гаджиев Н. Г., Заугарова Е. В., Коноваленко С. А., Киселева О. В., Скрипкина О. В. Бухгалтерский учет. Сборник задач, ситуаций и тестов/ (2-е издание) Москва, 2022.
3. Заугарова Е. В. Модели бизнес-учета и отчетности субъекта малого предпринимательства/ учебник / Санкт-Петербург, 2024.

УДК 336.7

Уткин А. И., Э2302

*кафедра общей экономической теории
и истории экономической мысли*

Научный руководитель: д. э. н., профессор Плотников В. А.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СПЛИТА АКЦИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ИХ КУРС

Аннотация. В статье рассматривается влияние сплита акций российских компаний на их котировки, проверяется тезис о дальнейшем росте курса после проведения данной процедуры.

Ключевые слова: сплит, акция, курс, рост, падение.

Под сплитом акций (дроблением) понимается кратное увеличение акций (процедура может быть проведена, как с обыкновенными, так и с привилегированными ценными бумагами) компании-эмитента, находящихся в обращении с пропорциональным снижением их стои-

мости [1]. При этом, капитализация компании остаётся неизменной (не учитывая рыночных колебаний). Проводится сплит для увеличения ликвидности акций, то есть повышения доступности ценных бумаг для «мелких» частных инвесторов за счёт снижения цены (без фактического падения курса) и, закономерно, повышения спроса на активы на бирже.

Сплит может проводиться в самых разных пропорциях, в 1:2, в 1:100 и т. д., всё зависит от решения акционеров. При этом, по действующему законодательству РФ данный процесс включается в себя 7 этапов, среди которых рассмотрение предложения, утверждение акционерами, выпуск дополнительных активов, регистрация выпуска, конвертация, регистрация отчёта и, наконец, внесение изменений в устав.

Зачастую сплит не является самостоятельным событием, его проведение во многом обусловлено макроэкономической ситуацией и ситуацией на фондовом рынке и в финансовой системе страны в целом [2]. Это — одна из возможных антикризисных мер, предпринимаемых менеджментом и собственниками компании для упрочения ее финансового положения.

Обязательно стоит сказать, что компании обладают возможностью провести и обратный сплит акций. Спрос на такую процедуру, как показывает практический опыт, невелик, но история фондовых рынков (в том числе и российского) имеет такие случаи.

Среди инвесторов бытует мнение, которое, в общем, имеет логичное обоснование, что прямой сплит акций — это возможность заработка на росте курса акций, если не долгосрочного, то спекулятивно. Однако на самом деле это проявляется далеко не всегда.

Среди российских компаний в последние годы самыми известными процедурами сплита ценных бумаг являются дробление акций компании «Транснефть» в феврале 2024 года в соотношении 1:100, дробление акций «Норникеля» в апреле 2024 года в соотношении 1:100 и обратный сплит акций ВТБ в июле того же года в соотношении 5000:1. Как же эти события повлияли на котировки названных выше акций?

Рассмотрим на рисунке 1 возобновление торгов привилегированными акциями Транснефти после сплита 21.02.2024. Как видно из рисунка 1, сразу после возобновления торгов биржевые игроки увидели падение акций, что может быть объяснено тем, что весь положительный эффект уже «был заложен в цену». Однако если сплит реально работает, после двухдневного восстановления цены, котировки должны были



Рисунок 1 — Возобновление торгов акциями Транснефти после сплита
 Материал взят с сайта <https://ru.tradingview.com>

сохранять стимул к росту. Тем более, что до процедуры цена акций превышала 160000 рублей, а после снизилась в 1000 раз. Но на рисунке 1 мы наблюдаем красные свечи и отсутствие конкретного движения.

Рассмотрим на рисунке 2 возобновление торгов акциями Норникеля после сплита 08.04.2024. Как видно из рисунка 2, 8 апреля 2024 года произошёл рост котировок, однако к концу сессии курс упал, оставив длинную тень свечи сверху. Но уже на следующий день случился внушительный рост акций (длинная зелёная свеча). Пусть он и оказался спекулятивным, рост произошёл, хотя после него произошло снижение.

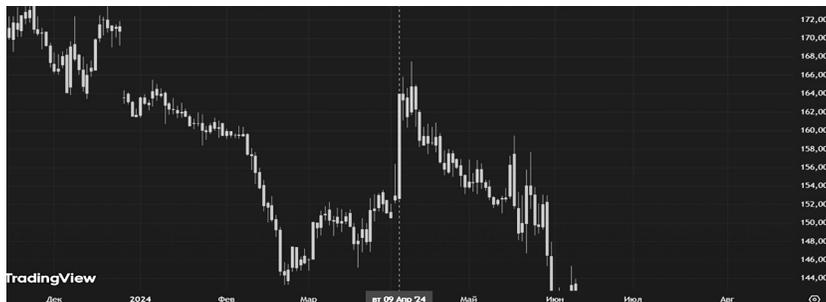


Рисунок 2 — Возобновление торгов акциями Норникеля после сплита
 Материал взят с сайта <https://ru.tradingview.com>



Рисунок 3 — Возобновление торгов акциями ВТБ после обратного сплита

Материал взят с сайта <https://ru.tradingview.com>

В заключение рассмотрим на рисунке 3 возобновление торгов акциями ВТБ 15.07.2024. Как видно из рисунка 3, 15 июля 2024 года, после возобновления торгов, инвесторы столкнулись с серьезным падением акций. Но это совершенно не связано с обратным сплитом: до него цена акции была около 2 копеек, а приблизилась к 100 рублям, и, в общем, работать с такими ценами инвесторам куда проще, так что ничего негативного в этой процедуре не было.

Рассмотрев три самых известных процедуры сплита ПАО на Московской бирже, мы не нашли достаточных подтверждений того, что прямой сплит акций всегда приводит к хотя бы спекулятивному повышению курса. Также и обратный сплит может, наоборот, сделать торговлю удобнее (как в случае с ВТБ), так что его нельзя однозначно назвать негативным событием.

Таким образом, можно сформулировать важную рекомендацию лицам, участвующим в биржевых торгах, и заключаться она будет в следующем: в принятии инвестиционных решений стоит руководствоваться более глубоким анализом перспектив и показателей компаний, а не датами дробления акций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сплиты Мосбиржи: кто решил повесить ликвидность в 2024 / bcs-express.ru: сайт. URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/splity-mosbirzhi-kto-reshil-povysit-likvidnost-v-2024?ysclid=meokcw063t283820198> (дата обращения: 23.08.2024).
2. Плотников В. А., Вертакова Ю. В. Последствия современных экономических трансформаций и пути преодоления финансового кризиса в России // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 6. С. 71–78.

*Хуснутдинова А. Р., Э-2403,
кафедра бухгалтерского учета и анализа
Научный руководитель: к. э. н., доцент Заугарова Е. В.*

ЭВОЛЮЦИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА: ОТ ФОРМАЛЬНОГО СООТВЕТСТВИЯ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ ЦЕННОСТЬЮ

Аннотация. В статье рассматриваются практические подходы к организации эффективного налогового учета в современных экономических реалиях.

Ключевые слова: налоговый учет, оптимизация, налоговые риски.

Налоговый учет традиционно рассматривался как функция, направленная на обеспечение соответствия требованиям налогового законодательства и своевременную уплату налогов. Однако, в условиях усложняющегося налогового регулирования и возрастающей конкуренции, компании все чаще рассматривают налоговый учет как стратегический инструмент управления, позволяющий не только минимизировать налоговые риски, но и оптимизировать налоговую нагрузку, повысить прозрачность деятельности и улучшить взаимодействие с налоговыми органами. Эволюция налогового учета предполагает переход от формального соответствия к стратегическому управлению ценностью, где налоговый учет интегрирован в общую систему управления компанией и способствует достижению долгосрочных финансовых целей.

Выбор стратегии организации налогового учета зависит от ряда факторов, к которым можно отнести размер компании, отраслевую специфику, сложность хозяйственных операций, уровень автоматизации, налоговую стратегию компании и уровень риска.

Выбор стратегии организации налогового учета зависит от ряда факторов:

- размер компании;
- отраслевая специфика;
- сложность хозяйственных операций;
- уровень автоматизации;
- налоговая стратегия компании;
- уровень риска.

Для организации корректного налогового учета необходимо придерживаться следующих практических подходов:

1. Разработка учетной политики для целей налогообложения.
2. Настройка информационных систем для целей налогового учета.
3. Организация документооборота для целей налогового учета.
4. Обучение персонала.
5. Внедрение системы внутреннего контроля.
6. Проведение регулярных налоговых аудитов.
7. Использование специализированного программного обеспечения.

Налоговые органы в современных геополитических условиях уделяют повышенное внимание контролю за трансфертным ценообразованием в международных группах компаний, что требует от компаний ведения подробной документации и обоснования цен, применяемых в сделках между взаимозависимыми лицами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Zakirova A., Klychova G., Zaugarova E., Sungatullina R., Klinova E. Development of a methodological tool for internal control to increase the efficiency of use of fixed assets/ В сборнике: E3S Web of Conferences. Сер. “Ural Environmental Science Forum “Sustainable Development of Industrial Region”, UESF 2021” 2021.

2. Klychova G., Zakirova A., Gimadiev I., Leontieva J., Zaugarova E., Khusainov S. Conducting personnel audit in compliance with international standards/ В сборнике: E3S Web of Conferences. 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE2018. 2019. С. 02015.

3. Leontieva J., Zaugarova E., Maletskaya I., Klychova G., Zakirova A., Khamidullin Z. Formation of the credit rating of buyers for the preventive control of accounts receivable/ В сборнике: E3S Web of Conferences. 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE2018. 2019. С. 02016.

4. Клычова Г. С., Леонтьева Ж. Г., Фахретдинова Э. Н., Заугарова Е. В., Файзуллин И. М. Специальные налоговые режимы для малого бизнеса: проблемы выбора оптимальной налоговой нагрузки/ Учет. Анализ. Аудит. 2023. Т. 10. № 4. С. 74–83.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Актуальность исследования обусловлена ключевой ролью эффективного управления оборотным капиталом в обеспечении финансовой устойчивости предприятий. Работа направлена на разработку рекомендаций по совершенствованию управления оборотным капиталом АО «ОДК-Климов» на основе комплексного анализа его структуры и эффективности использования.

Ключевые слова: управление, оборотный капитал, финансовый анализ, предприятие, эффективность.

В современных условиях функционирования экономических субъектов, оптимизация оборотных активов становится одним из ключевых факторов, обеспечивающих непрерывность и эффективность производственного процесса. Структура и динамика формирования оборотных активов оказывают существенное влияние на способность организации поддерживать бесперебойность своей деятельности и достигать целевых экономических результатов. В условиях сложной и неопределенной экономической ситуации предприятия часто вынуждены использовать механизмы отсрочки платежей и накопления запасов, что может привести к замораживанию менее ликвидных активов и образованию рисков, связанных с задолженностью и неликвидными позициями.

Оборотный капитал представляет собой стоимостную оценку активов, находящихся в постоянном кругообороте, и включает в себя широкий спектр разнообразных элементов. Часть из этих активов существует в материальной форме, подлежит нормированию и непосредственно участвует в поддержании стабильности производственного процесса. В то же время другая часть оборотного капитала представлена в денежной или иной абстрактной форме, не поддающейся нормированию, и играет важную роль в обеспечении эффективного функционирования процессов обращения.

Особое значение в управлении оборотным капиталом имеет сохранение сбалансированной и динамичной взаимосвязи между финансовым и операционным циклами компании. Отклонения

от оптимальной взаимосвязи этих циклов могут привести к деформации финансовых показателей, что в свою очередь чревато снижением общей рентабельности предприятия.

АО «ОДК-Климов» — ведущее предприятие российской двигателестроительной отрасли, чья деятельность напрямую влияет на технологический суверенитет страны.

Анализ основных финансово-экономических показателей показал, что компания находится в критической стадии, крайне финансово нестабильна, имеет трудности с платежеспособностью и ликвидностью. На основе расчетов можно прийти к выводу, что у компании имеются проблемы с управлением оборотным капиталом, поэтому необходимо провести более углубленный анализ оборотного капитала АО «ОДК-Климов».

Постоянное увеличение сырья и материалов говорит о том, что сырье и материалы, лежащие на складе, не используются в производстве. Отчасти это связано с введением санкций на предприятие, из-за которых сырье не могут внедрить в производство из-за отсутствия необходимых сопутствующих иностранных деталей. Это подтверждается увеличением готовой продукции на складах на протяжении анализируемого периода, что говорит о неэффективной сбытовой политике в АО «ОДК-Климов». Снижение затрат на незавершенное производство является положительным результатом в политике управления оборотными активами.

Удельный вес готовой продукции, затрат на незавершенное производство и сырья и материалов в общем числе запасов на рисунке 8 подтверждает вывод о неэффективной политике управления запасами на предприятии, так как за 2024 год заметно увеличение сырья и материалов и готовой продукции на складах.

Высокий уровень дебиторской задолженности при выполнении госзаказов связан с их спецификой:

- длительные сроки расчетов (государственные контракты часто предусматривают поэтапную оплату, что увеличивает период оборачиваемости дебиторской задолженности);
- отсрочки платежей (даже при отсутствии просрочек бюджетные организации могут задерживать перечисление средств в рамках договорных условий);
- высокая доля авансирования (в некоторых случаях предприятие получает предоплату, но большая часть средств поступает после выполнения этапов работ).

Несмотря на надежность государства как дебитора, у АО «ОДК-Климов» кредиторская задолженность превышает дебиторскую на протяжении всего периода исследования, что негативно сказывается на платежеспособности компании и говорит о неэффективном управлении оборотным капиталом.

искусственного интеллекта и алгоритмов прогнозной аналитики позволяет минимизировать операционные издержки, сократить сроки поставок и повысить точность управленческих решений.

Несмотря на специфику государственных оборонных заказов, ограничивающую возможности управления дебиторской задолженностью, оптимизация запасов способна улучшить ликвидность и оборачиваемость капитала. Учитывая текущие проблемы с функционированием модулей АС ФЗД и АС ЕКК в системе 1С, подключение более совершенного программного обеспечения позволит не только устранить операционные сбои, но и создать основу для цифровой трансформации в соответствии с концепцией «Индустрия 4.0».

Анализ прогнозируемых показателей деловой активности АО «ОДК-Климов» демонстрирует положительную динамику в результате внедрения модуля АСУПИ Lexema. Наблюдается устойчивое снижение объема запасов с 29 114 632,42 тыс. руб. в 2024 году до 29 100 826,29 тыс. руб. в 2027 году, что свидетельствует о постепенной оптимизации складских остатков. При этом оборачиваемость запасов увеличивается с 2,1047 до 2,1057 оборотов, а средняя продолжительность одного оборота сокращается с 173,42 до 173,34 дней, подтверждая ускорение цикла преобразования материальных ресурсов в денежные средства.

Сокращение производственного цикла с 187,14 до 173,35 дней подтверждает повышение эффективности управления материально-производственными запасами. Полученные результаты свидетельствуют о том, что реализация предложенных мероприятий обеспечит не только снижение издержек хранения, но и улучшит ключевые показатели деловой активности, что в долгосрочной перспективе положительно скажется на финансовой устойчивости предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальные документы АО «ОДК-Климов» — Официальный Интернет-сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.uecrus.com/about/structure/aodk-klimov/docs/osnovnye-dokumenty/> (дата обращения: 15.07.2025).

2. Роботизация процесса синхронизации данных между Infor ERP LN и другими системами в ПАО «ОДК-УМПО» // LEXEMA.RU [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.lexema.ru/experience/pao-odk-umpo/> (дата обращения: 15.07.2025).

3. Система Lexema ERP на двигателестроительном предприятии ПАО «ОДК-УМПО» // LEXEMA.RU [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.lexema.ru/experience/sistema-lexema-erp-na-dvigatelsestroitelnom-predpriyatii-pao-umpo/> (дата обращения: 15.07.2025).

УДК 336.6

*Цыпкин П. С., Э-2102,
Присяжная Р. И. к. э. н., доцент
кафедры финансов*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОРПОРАЦИИ И ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕЕ ФАКТОРЫ

Аннотация. Данная работа посвящена комплексному анализу инвестиционной привлекательности корпорации и влияющих на нее факторов на примере ПАО «Совкомфлот».

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, факторы инвестиционной привлекательности, оценка инвестиционной привлекательности, финансовый анализ, холдинг.

В быстро меняющейся экономической среде с высокой конкуренцией на внутренних и внешних рынках, с постоянными технологическими и институциональными изменениями, способность привлекать инвестиции является одним из важнейших факторов выживания и процветания корпорации. Инвестиции служат двигателем модернизации, инноваций и роста, обеспечивая конкурентное преимущество на глобальном и локальном рынках. Поэтому оценка и улучшение инвестиционной привлекательности приобретают первостепенное значение в стратегическом управлении любой корпорации.

Инвестиционная привлекательность любой компании, и ПАО «Совкомфлот» не исключение, в значительной степени определяется внешней средой, в которой она оперирует. Геополитическая обстановка и санкции являются доминирующим и наиболее негативным внешним фактором. Введенные с 2022 года санкции (включая санкции США и ЕС в 2024–2025 гг.) против ПАО «Совкомфлот», его дочерних ком-

паний и значительной части флота создают существенные препятствия для деятельности всей Группы СКФ. Ограничения в финансировании, страховании, доступе к портам и техническому обслуживанию, а также потеря части партнёров, приводят к простоям судов, удорожанию логистики и снижению эффективности. Хотя компания предпринимает адаптационные меры, неопределённость санкционного режима и связанные с ним операционные и финансовые риски остаются высокими. Высокая степень неопределённости относительно дальнейшей динамики санкционного режима является ключевым риском для инвесторов. Это, в свою очередь, существенно снижает инвестиционную привлекательность компании.

Состояние рынка морских перевозок энергоносителей представляет собой более смешанную картину. Период 2022–2023 годов характеризовался аномально высокими ставками фрахта, особенно на транспортировку российской нефти, из-за дефицита доступного флота и удлинения маршрутов после введения санкций. Это позволило Группе СКФ и, соответственно, ПАО «Совкомфлот» показать рекордные финансовые результаты. Однако рынок танкерных перевозок является высокоциклическим. Как показывает рисунок 10, с пиковых значений 2022–2023 гг. ставки фрахта на мировом рынке начали снижаться к концу 2024 года, хотя и оставались выше средних исторических уровней. В долгосрочной перспективе на ставки может повлиять ввод в эксплуатацию большого количества новых танкеров, заказанных в период высоких цен. Текущая конъюнктура все еще может быть относительно благоприятной для действующего флота. Однако высокая волатильность фрахтового рынка создают значительные риски для будущих доходов компании. Это является фактором, который снижает инвестиционную привлекательность.

Ресурсная база и инфраструктурные проекты РФ выступают как фактор потенциального роста инвестиционной привлекательности компании. Россия остается крупным экспортером нефти, нефтепродуктов и СПГ. Это, в свою очередь, формирует стабильную грузовую базу для Группы СКФ, особенно в условиях переориентации экспорта на Восток. Стратегическое значение для компании имеют проекты по освоению Арктики и развитию Северного морского пути (СМП), а также крупные СПГ-проекты («Ямал СПГ», «Арктик СПГ 2»). ПАО «Совкомфлот» обладает уникальным флотом ледокольных газовозов и танкеров ледового класса, а также опытом работы в Арктике. Это

делает компанию ключевым партнером для реализации данных проектов. Согласно базовому сценарию, объём грузоперевозок по Северному морскому пути может вырасти с 38 миллионов тонн в 2024 году до 70–109 миллионов тонн в 2030 году.

Макроэкономическая ситуация в России и мире, включая темпы роста ВВП, инфляцию, процентные ставки, влияет на общую деловую активность, стоимость финансирования и валютные курсы.

Еще одним фактором, влияющим на оценку компании рынком, является структура акционерного капитала. Контроль со стороны государства обеспечивает определенную поддержку, но низкая доля акций в свободном обращении около 15,6% ограничивает ликвидность акций на бирже и может быть негативным фактором для инвесторов.

Финансовый анализ ПАО «Совкомфлот» выявляет неоднозначную картину. Компания показывает высокую доходность и успешно оптимизировала структуру долга. Однако критический дефицит собственных оборотных средств, рост финансового рычага и резкое замедление расчетов создают существенные риски для финансовой устойчивости. Инвестиционная привлекательность, основанная только на показателях головной компании, выглядит ограниченной и сопряженной со значительными рисками. Необходим анализ консолидированных показателей Группы для более полной оценки.

Анализ финансовых показателей материнской компании ПАО «Совкомфлот» дает важную, но неполную картину для оценки инвестиционной привлекательности. Как было установлено, основной доход ПАО «Совкомфлот» формируется за счет дивидендов и процентов от дочерних операционных компаний. Следовательно, операционная эффективность и перспективы всей Группы СКФ являются основными факторами для устойчивости и роста доходов материнской компании.

Внутренний финансовый анализ самой материнской компании ПАО «Совкомфлот» выявил структурные недостатки, такие как критический дефицит собственного оборотного капитала и резкое замедление оборачиваемости дебиторской задолженности

Таким образом, на текущий момент инвестиционная привлекательность ПАО «Совкомфлот» оценивается как относительно низкая, но с определенным потенциалом для роста. Геополитические риски, санкционное давление и внутренние финансовые дисбалансы материнской компании создают значительные препятствия и неопределен-

ность для инвесторов в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Однако устойчивое финансовое положение Группы, стратегическое позиционирование в арктических и СПГ-проектах, а также существенный дисконт в рыночной оценке могут представлять интерес для долгосрочных инвесторов. На основе выявленных проблем были разработаны конкретные рекомендации, направленные на укрепление финансового состояния ПАО «Совкомфлот»: формирование целевого ликвидного резерва на его балансе за счет средств Группы для управления долгом и оптимизация внутригрупповых расчетов для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. Оценка эффективности этих мер путем моделирования показала их значительный положительный потенциал для улучшения показателей финансовой устойчивости и реальной ликвидности материнской компании.

УДК 338.23

Черевко В. Е., Э-2309,
*кафедра общей экономической
теории и истории экономической мысли*
Научный руководитель: д. э. н., профессор Харламов А. В.

ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИЦЕНТРИЧНОГО МИРА

Аннотация. Статья анализирует устойчивый экономический рост России в условиях полицентричной мировой экономики. Показано, что ключевые факторы — качество институтов, снижение транзакционных издержек, развитие региональных узлов устойчивости и поддержка цифрово-адаптивных компаний при сбалансированном, прогнозируемом государственном регулировании — формируют долгосрочную траекторию развития.

Ключевые слова: устойчивый рост, экономическое развитие, институциональные факторы, российская экономика, региональная политика.

Современная мировая экономика вступает в фазу глубокой трансформации, отличающейся не только снижением эффективности глобальных регуляторов, но и структурной фрагментацией рынков на фоне нарастающего веса региональных центров экономического притяжения [1]. Новая конфигурация, условно обозначаемая как

полицентричная, нарушает прежнюю универсалистскую иерархию и формирует разнонаправленные векторы развития, предъявляя качественно иные требования к внутренним условиям экономической устойчивости. В этой логике устойчивость национальной экономики прямо сопрягается с задачами экономической безопасности и защиты ключевых интересов государства [2]. Для российской экономики, обладающей масштабным ресурсным фундаментом, но демонстрирующей ограниченную способность к структурному воспроизводству, задача устойчивого роста приобретает системный характер.

Согласно расширенным версиям неоклассической теории роста, устойчивость экономики определяется не объёмом инвестиций как таковым, а тем, насколько эффективно вложенные ресурсы превращаются в добавленную стоимость. Российские исследования подтверждают: повышение качества институтов является необходимым условием для того, чтобы капиталоемкие программы действительно давали долгосрочный эффект [3]. Более того, региональные оценки показывают, что там, где нормативная среда гибче и риск транзакционных издержек ниже, производительность и инновационная активность растут заметно быстрее среднероссийского уровня [4]. Следовательно, главный ограничитель развития формируется не на стороне ресурсов, а в способности экономики превращать доступные средства в устойчивый результат при минимальной институциональной инерции.

Структурный анализ устойчивости российской экономики свидетельствует о том, что её способность к адаптации в условиях внешнего давления определяется не только степенью отраслевой диверсификации, но и внутренним распределением территориальной устойчивости. Расчёты интегрального индекса шоковой устойчивости регионов [3] демонстрируют высокую неоднородность: ряд субъектов РФ формируют устойчивые узлы воспроизводства, способные генерировать позитивную динамику вне зависимости от глобального конъюнктурного контекста. Это позволяет рассматривать территориальную неоднородность не как дефект, а как ресурс — основу для пространственно-координированной модели роста, в которой региональные системы функционируют как функционально дополняющие, а не конкурирующие центры устойчивости.

На микроуровне устойчивость определяется способностью экономических агентов адаптироваться к новым условиям, сохраняя при этом производственные и сбытовые контуры. Эмпирические данные демон-

стрируют статистически значимое влияние цифровой зрелости, гибкости внутренних процессов и характеристик институциональной среды на уровне региона на выживаемость компаний [5]. Отсюда вытекает обоснованный вывод: устойчивость — это не абстрактный макроэкономический агрегат, а результат конкретных управленческих решений, институционального доверия и способности субъектов хозяйствования интегрироваться в изменяющиеся структуры создания стоимости.

Следовательно, переход к устойчивому росту требует не столько наращивания объёмов прямого государственного вмешательства, сколько формирования институциональной конфигурации, которая снижает системную неопределённость, повышает согласованность между уровнями управления и обеспечивает предсказуемость инвестиционного цикла. Исследования подтверждают, что именно институциональное доверие и стабильная архитектура координации являются базовыми условиями, без которых устойчивость остаётся декларативной конструкцией [6].

Для обеспечения концептуальной согласованности оценки устойчивого роста целесообразно опираться на принципы многоуровневой институциональной диагностики, предполагающей одновременное использование макроэкономических индикаторов, производственной динамики и параметров институциональной среды. Такая рамка позволяет преодолеть ограниченность формального ESG-дискурса (Environmental, Social, Governance), трансформируя его в категорию, тесно связанную с механизмами экономического воспроизводства [4]. Это даёт основание для выстраивания сценарных оценок устойчивости, сочетающих региональную специфику с макросистемной координацией.

В заключение следует подчеркнуть: устойчивый экономический рост в условиях полицентричной системы не является спонтанным результатом адаптации к глобальным ограничениям. Он возможен лишь как следствие институциональной реконфигурации, направленной на формирование воспроизводимой технологической базы, усиление региональной согласованности и снижение системных транзакционных барьеров. Устойчивость в этом контексте — не синоним стабильности, а показатель способности экономической системы порождать собственные механизмы роста, проверенные на практике и обоснованные в теории. Только при соблюдении этих условий становится возможным переход от инерционной стабилизации к устойчивому воспроизводству сложной, но целостной экономической динамики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Черевко В. Е. Многополярная модель глобализации: роль процессов регионализации в обеспечении устойчивого экономического развития // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты: сборник научных статей 14-й Международной научно-практической конференции, Курск, 21–22 ноября 2024 года. — Курск: ЗАО «Университетская книга», 2024. — С. 118–121.
2. Харламов А. В. Обеспечение устойчивого развития на основе реализации национальных экономических интересов // Экономическая безопасность личности, общества, государства: проблемы и пути обеспечения: материалы всероссийской научно-практической конференции. — СПб.: Изд-во СПбУ МВД РФ, 2024. — С. 328–332.
3. Земцов С. П., Волошинская А. В. Устойчивость к шокам экономик регионов России в условиях санкций // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2024. — № 3(64). — С. 54–83.
4. Берендеева А. Б. Институциональная среда устойчивого развития и ESG-трансформации российской экономики: мега-, макро-, мезо- и микроуровни // Теоретическая экономика. 2024. — № 1. — С. — 98–119.
5. Федюнина А. А., Симачев Ю. В. Устойчивость российских компаний в цепочках создания стоимости к санкционному шоку // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2023. — № 3(60). — С. 172–180.
6. Становая А. А. Усиление регулирующей роли государства в процессе обеспечения экономической безопасности // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. — 2020. — Т. 10, № 5. — С. 134–144.

УДК 657

*Шеремет Е. С., Э-2107,
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Научный руководитель: к. э. н., доцент, Абдалова Е. Б.*

ДОЛЖНАЯ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ ПРИ РАБОТЕ С КОНТРАГЕНТАМИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ

Аннотация. В статье раскрывается понятие должной осмотрительности и описываются современные инструменты и алгоритмы проверки контрагентов.

Ключевые слова: должная осмотрительность, контрагенты, проверка бизнеса, риски.

В российском законодательстве отсутствует конкретное определение понятия «должная осмотрительность». Данный термин сформировался в результате правоприменительной практики и был введен в оборот налоговыми органами и судебными инстанциями. Его кон-

цептуальная основа заложена в ряде важных правовых актов, среди которых особое место занимают Определение Конституционного Суда РФ от 25 июля 2001 года № 138-О, Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 12 октября 2006 года № 53, постановлением Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 5 июля 2011 года № 17545/10 и пр. [1].

На сегодняшний день концепция должной осмотрительности применяется ко всем участникам предпринимательской деятельности — как к компаниям, так и к индивидуальным предпринимателям. Судебная практика выработала собственное понимание должной осмотрительности, которое превратилось в определенный стандарт поведения хозяйствующих субъектов.

По своей сути, должная осмотрительность — это система мероприятий проверок контрагентов, направленная на документальное подтверждение их надежности и законности получаемой налоговой выгоды [2]. Процесс состоит из двух важных составляющих: первичной проверки до начала сотрудничества и последующей оценки после заключения сделки, при этом объем проверки контрагентов варьируется в зависимости от типа сделки и специфики их деятельности.

Использование всех официальных государственных источников для проверки контрагентов считается проявлением должной осмотрительности в судебной практике [3]. Однако важно помнить, что коммерческие организации имеют ограниченные возможности по сравнению с налоговыми органами, например, касательно проверки расчетов с бюджетом и подтверждения реального расположения партнера по его юридическому адресу.

Сегодняшние экономические условия позволяют компаниям оценивать надежность своих партнеров с использованием различных цифровых технологий. Основную информацию можно получить через государственные ресурсы, в частности, сайт ФНС предоставляет актуальную информацию о юридическом статусе организации и ее долгах, а на портале Госуслуг можно найти данные о судебных разбирательствах и действующих лицензиях. Более глубокий анализ предоставляют коммерческие сервисы, которые автоматически собирают данные из различных источников и составляют развернутые аналитические отчеты. Наиболее надежными на данный момент считаются Контур.Фокус и СПАРК.

Для обеспечения надежной проверки контрагентов и подтверждения принципа должной осмотрительности компании необходимо выстроить комплексную систему оценки потенциальных партнеров:

- запросить полный пакет документов, подтверждающих легитимность деятельности контрагента;
- провести тщательную первичную проверку документов контрагента, особое внимание следует уделить проверке полномочий лица, которое будет подписывать договор;
- использовать современные цифровые инструменты для получения актуальной информации о потенциальном партнере, оценить уровень платежеспособности;
- оценить целесообразность сотрудничества с точки зрения бизнес-интересов компании и убедиться в реальности исполнения договорных обязательств.

Комплексный подход к проверке контрагентов, включающий документальную верификацию, финансовый анализ и оценку экономической эффективности, позволяет минимизировать риски недобросовестного сотрудничества и обеспечить безопасность бизнес-процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О закреплении на законодательном уровне понятия «должная осмотрительность»: письмо Федеральной налоговой службы от 25.04.2023 № БВ-19-7/126@ // СПС ГАРАНТ.
2. Оценка обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 12.10.2006 № 53 // СПС КонсультантПлюс.
3. Проявление должной осмотрительности: примеры за и против из практики за 2021 год // КонсультантПлюс.Новости: сайт. — URL: <https://www.consultant.ru/legalnews/17756/>. Дата публикации: 30.11.2021.

РОЛЬ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Аннотация. Рассматривается роль частных инвесторов на фондовом рынке, динамика изменения их количества, проблемы деятельности, изменения к требованиям к квалифицированным инвесторам с 2026 г.

Ключевые слова: частный инвестор, квалифицированный инвестор, фондовый рынок.

Частные инвесторы на фондовом рынке играют важную роль в качестве источников инвестиций для экономики. С 2020 года наблюдается активный рост числа физических лиц, открывающих брокерские счета на российском фондовом рынке. Потенциал такого источника финансирования нельзя недооценивать [1]. Однако, показатели статистики стоит рассматривать с точки зрения качественных характеристик.

На российском фондовом рынке прослеживается тенденция на увеличение доли неактивных брокерских счетов среди частных инвесторов. Таким образом, на 2024 год, число открытых брокерских счетов достигало 35 миллионов, однако активными из них были лишь ~11% (3,9 млн человек в апреле 2025 года) [2].

По итогам 2024 года частные инвесторы составляют 74% в доле оборота на рынке акций, облигации используют как один из наиболее востребованных инструментов для защитной части портфеля инвестора, в который, в 2024 году физлица вложили около 859,3 млрд рублей, различные паевые инвестиционные фонды, вложения в которые среди частных лиц превысили 1 трлн руб. в 2024 году, увеличившись в 4,4 раза, фьючерсы (относящиеся к крайне рисковым и малопонятным инструментам фондового рынка для частных инвесторов) и другие.

Выделяют следующие особенности участия частных инвесторов на фондовом рынке:

- низкий перечень инвестиционных инструментов, начиная с 2022 года, что снижает возможность к диверсификации;

- низкий уровень финансовой культуры приводит к отсутствию понимания основ финансовой и инвестиционной грамотности;
- сниженный уровень доверия, в связи с историческими кризисами, блокировками активов, перебоями в работе биржи;
- ущемление опытных инвесторов регуляторными ограничениями, приводит к поиску новых инструментов, которые часто оказываются не безопасными;
- низкий уровень финансовой состоятельности граждан.

Тем не менее, принимаются меры по преодолению вышеизложенных особенностей. Для улучшения инвестиционного климата и повышения вовлеченности частных инвесторов предлагается:

- реализовать масштабные, общедоступные образовательные программы, а также ввести элективные дисциплины этого направления во всех образовательных учреждениях;
- создать социальную инфраструктуру в формате клубов по интересам при банках и на брокерских площадках для обмена опытом;
- проводить политику восстановления доверия, путём ужесточения наказания за мошенническую деятельность, а также развивая системы страхования денежных средств;
- упростить возможность отслеживания срока владения акциями для освобождения от НДФЛ через три года непрерывного владения, а также снижать комиссии на купоны и дивиденды при длительном сроке владения для стимулирования долгосрочного инвестирования.

С 2007 года, российское законодательство разделило инвесторов на квалифицированных и неквалифицированных. При этом, данный статус позволяет инвестору иметь доступ к более широкому ассортименту рискованных инструментов фондового рынка. Однако лишь с 2021 года эти поправки обрели значение. Вплоть до 2025 года, для получения статуса квалифицированного инвестора, требовалось соответствовать одному из условий.

С 2025 года, ЦБ РФ было принято решение о необходимости ужесточения требований, для борьбы с проблемами деятельности частных инвесторов на фондовом рынке РФ. Было выделено два направления получения статуса, а именно, самостоятельный и комбинированный.

Также, с 2026 года, требования по всем путям получения статуса квалифицированного инвестора будут продолжать ужесточаться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банк России. Онлайн-дискуссия о трендах на финансовом рынке. [Электронный ресурс] URL: <https://www.cbr.ru/press/event/?id=23457>.
2. Ведомости. Число частных инвесторов на МосБирже превысило 35 млн. [Электронный ресурс] URL: <https://www.vedomosti.ru/investments/news/2025/01/15/1086357-chislo-chastnih-investorov-na-mosbirzhe-previsilo-35-mln>.

УДК 336.6

*Шлеева В. В., Э-2102,
Петрова Н. П. к. э. н., доцент
кафедры финансов*

РОЛЬ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА В УПРАВЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ КОРПОРАЦИИ

Аннотация. В статье анализируется понятие стоимости бизнеса и его роль в стратегии развития бизнеса. тенденции и направления развития электроэнергетики в РФ. Рассмотрены финансовые показатели, характеризующие эффективность деятельности отрасли.

Ключевые слова: оценка стоимости бизнеса, капитализация, инструменты оценки бизнеса.

В современной экономике корпорация представляет собой одну из ключевых форм организации бизнеса, объединяющую инвестиционные, производственные и управленческие функции. В силу своего масштаба, многоуровневой структуры и способности аккумулировать значительные финансовые ресурсы, корпорации стали доминирующим типом хозяйствующих субъектов. В результате вопрос эффективности корпоративного управления приобрел особую значимость.

На протяжении десятилетий развитие корпоративного управления сопровождалось сменой приоритетов в системе управленческих ориентиров. Первоначально в условиях индустриального общества середины 20 века доминировали производственные подходы, ориентированные на повышение эффективности процессов, снижение себестоимости и рост операционной прибыли. Эти подходы нашли отражение в концепциях научного менеджмента Ф. Тейлора, функционального управления А. Файоля и бюджетного контроля, где

финансовые показатели служили вспомогательными инструментами для измерения дисциплины исполнения.

Со временем насыщения рынков стало очевидно, что операционная эффективность — обязательное, но недостаточное условие. В 1950–70-х годах в управлении корпорацией начали доминировать подходы, ориентированные на рост рыночной доли и диверсификацию.

Многие компании стремились масштабироваться, активно сливаясь и поглощая менее крупных игроков. Причем сделки представляли собой как горизонтальную и вертикальную интеграцию, так и конгломератную диверсификацию.

На этом этапе ключевыми индикаторами стали объемы продаж, доля рынка, темпы роста выручки. Однако, несмотря на краткосрочные успехи в масштабировании бизнеса и увеличении доли на рынке, отсутствие стратегической фокусировки, сложности интеграции и адаптации, игнорирование внешних изменений могли привести к снижению долгосрочной рентабельности.

Следующим этапом стала ориентация на бухгалтерскую прибыль. Такие метрики как чистая прибыль, рентабельность активов (ROA), рентабельность собственного капитала (ROE), прибыль на акцию (EPS) долгое время служили основными индикаторами эффективности корпорации. Однако уже в 1980-х годах финансовое сообщество начало замечать разрыв между бухгалтерскими метриками и реальной рыночной стоимостью компании.

Так, например, зачастую рост прибыли сопровождался снижением цен акции. Этот феномен был детально рассмотрен в работах Р. Брейли и С. Майерса, где подчеркивается, что прибыль — это не про наличие денег, и показатели на ее основе игнорируют ключевой фактор: стоимость привлеченного капитала. Они отмечают, что компания создает ценность тогда, когда возврат на вложенный капитал превышает его стоимость.

В то же время на рубеже 21 века Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Мэррин в своих научных трудах разрабатывали концепцию оценки стоимости, основанную на дисконтированных денежных потоках (DCF), которая легла в основу стоимостного подхода.

Метрики, основанные на бухгалтерской прибыли, имели ряд ограничений. Так, на прибыль значительное влияние оказывает учетная политика и неденежные расходы (например, создание резервов), что может исказить представление об экономическом состоянии компании.

Кроме того, ориентация на краткосрочные финансовые результаты может стимулировать управленческие решения, направленные на улучшение текущих показателей в ущерб долгосрочным перспективам, таким как инвестиции в НИОКР, маркетинг и стратегические инициативы.

Таким образом, по мере развития экономических отношений, обострения конкуренции на глобализированных рынках, появления новых технологий и продуктов компаниям необходимо переходить на новые стадии развития и привлекать значительные инвестиции. Именно это стало движущей силой развития стоимостного подхода к управлению (VBM). Основное положение стоимостного подхода заключается в оценке, идентификации и управлении изменениями стоимости предприятия, что принципиально отличается от традиционных методов оценки бизнеса.

В рамках стоимостного подхода можно выделить следующие характеристики [1]:

- основная цель менеджмента — максимизация богатства акционеров. Стоимость учитывает наиболее важные компоненты дохода (прибыль, риск и рост цены акций) и позволяет всесторонне оценить эффективность управления;
- стоимость фокусируется на стратегических целях бизнеса. Рост денежного потока и снижение риска предполагают ориентацию на потребности клиентов. Это обеспечивает возможности для роста и повышает стоимость компании;
- стоимость связана с денежными потоками, генерируемыми компанией.

Стоимость актива или бизнеса определяется его способностью генерировать будущие денежные потоки. Дисконтируя эти денежные потоки по текущей стоимости, можно учесть временную стоимость и риски, связанные с их генерированием.

Таким образом, можно сделать вывод, что стоимостной подход в системе управления компанией играет важную роль в обеспечении долгосрочной устойчивости и успешности бизнеса. Использование стоимостного подхода дает возможность принимать обоснованные решения, ориентированные на максимизацию стоимости компании и учет интересов всех заинтересованных сторон.

Рыночная стоимость характеризуется как наиболее вероятная цена, по которой объект может быть продан в условиях конкуренции между

независимыми сторонами, действующими рационально и располагающими всей необходимой информацией.

Равновесная стоимость — это стоимость, отражающая договорные интересы конкретных сторон сделки. В отличие от рыночной стоимости, она учитывает потенциальные выгоды или издержки, присущие именно этим участникам. При ее определении анализируется не просто типичный рыночный сценарий, а специфика взаимодействия контрагентов и их ожидания от сделки.

Инвестиционная стоимость определяется с учетом индивидуальных целей конкретного инвестора или группы инвесторов. Она отражает субъективную ценность объекта, учитывая потенциальные синергетические эффекты, доходность и другие факторы. Таким образом, расчет стоимости проводится для определенного лица, чьи интересы могут быть нетипичны для рынка.

При необходимости расчетов, связанных с продажей актива в ускоренном или вынужденном порядке, используется понятие ликвидационной стоимости. Она определяется с учетом сокращенного срока экспозиции объекта и принудительного характера сделки и, следовательно, зачастую занижена.

Таким образом, стоимость компании является неотъемлемой частью оценки эффективности компании. Кроме того, она позволяет определить рыночную позицию и перспективы роста бизнеса.

Расчет каждого из видов стоимостей отвечает конкретным целям. Так, рыночная стоимость, позволяющая определить справедливую цену объекта в условиях открытого и конкурентного рынка, используется при совершении стандартных сделок купли-продажи, приватизации, залогового обеспечения, а также в судебных спорах.

Таким образом, выраженный разрыв между традиционными метриками и фактическим созданием экономической стоимости стал драйвером для развития VBM. Это позволяет более точно оценивать эффективность бизнеса, обеспечивать устойчивый рост и создавать долгосрочную ценность для акционеров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Казакова Н. А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 297 с.

ИЗМЕРЕНИЕ КОНКОРДАЦИИ ИНДИКАТОРОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТУРИЗМА В СУБЪЕКТАХ РФ

Аннотация. В статье с помощью методов статистического анализа исследуется взаимосвязь и степень согласованности социально-экономических и туристских индикаторов в субъектах России с разным уровнем развития.

Ключевые слова: туризм, экономика, региональные диспропорции, конкорданция.

Регионы России в настоящее время сталкиваются с существенными различиями в уровне социально-экономического развития, что требует разработки точечных мер государственной поддержки. Несмотря на то, что туризм является важным фактором экономического роста, его воздействие распределено по территории страны крайне неравномерно. Это обуславливает необходимость подробного анализа взаимосвязей между показателями туристской сферы и социально-экономическими индикаторами с учетом региональной специфики.

Так, был проведен кластерный анализ, в результате которого субъекты Российской Федерации были разделены на 7 однородных кластеров, представленных на рисунке 1.

Кластерный анализ проведен по неоднородным показателям: среднедушевые денежные доходы населения (руб.), среднее число ночевков на одного человека, размещенного в коллективном средстве размещения (КСР; ед.), средняя численность размещенных лиц в одном КСР (тыс. чел.).

Первый кластер объединил депрессивные регионы с низким туристическим потенциалом, в которых отсутствует значимая положительная корреляция между туризмом и социально-экономическими показателями. При этом была выявлена умеренная обратная зависимость между уровнем безработицы и средней численностью размещенных лиц на единицу КСР — коэффициент корреляции составил $-0,52$. Второй кластер, объединяющий высокодоходные центры с развитым туризмом, демонстрирует сильную обратную связь между безработицей и средней численностью туристов в одном КСР ($-0,96$).

Помимо этого, выявлено значимое влияние туристской отрасли на рынок труда в регионах со средним уровнем развития. В третьем кластере увеличение плотности размещения КСР на 1 ед. на 1000 км² территории приводит в среднем к росту занятости на 1,04 п. п. при неизменном прочем факторе. Аналогично, прирост числа размещенных туристов на 1 тыс. чел. повышает занятость в среднем на 5,81 п. п. при отсутствии изменений в предыдущем факторе. В то же время анализ безработицы выявил обратную зависимость: увеличение количества туристов в одном КСР на 1 тыс. чел. сокращает уровень безработицы в среднем на 2,5 п. п. При этом в четвертом кластере, в котором наблюдается чуть больший туристский потенциал, чем в третьем кластере, рост средней продолжительности пребывания туриста на 1 ед. сокращает безработицу в среднем на 13,22 п. п.

В пятом кластере, характеризующемся промышленными регионами, связь туризма с социально-экономической сферой оказалась умеренной, тогда как в шестом кластере, в котором находятся южные курортные регионы, и в седьмом кластере (экстремальные субъекты РФ) значимых корреляций не выявлено соответственно из-за насыщения рынка или доминирования других отраслей.

В 1–5 кластерах были составлены туристский и социально-экономический индексы по 5 основным индикаторам каждой отрасли. На основании рейтингов данных индексов был рассчитан коэффициент конкордации Кендалла, значение которого составило 0,67, т. е. между данными индексами наблюдается умеренно сильная согласованность.

Результаты исследования подчеркивают необходимость дифференцированного подхода к комплексному развитию туризма и экономики в регионах РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальная статистика / Росстат.— URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/>.

*Шувалова К. И., Э-2111,
кафедра статистики и эконометрики
Научный руководитель: к. э. н., доцент Боченина М. В.*

НАУКАСТИНГ: ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ

Аннотация. В работе предложена методика наукастинга темпов роста ВВП России на основе интеграции 25 ежемесячных макроэкономических индикаторов, производства, потребления, финансовых и внешнеторговых показателей.

Ключевые слова: наукастинг, машинное обучение, макроэкономические индикаторы, прогнозирование, экономические шоки.

Современная экономическая среда характеризуется высокой неопределённостью и необходимостью оперативного принятия решений. Традиционные квартальные оценки ВВП публикуют с задержкой более 1,5 месяцев, что создаёт информационный разрыв между фактической динамикой экономики и стратегическими решениями. Наукастинг позволяет компенсировать этот разрыв, используя высокочастотные данные и алгоритмы машинного обучения для оценки текущего состояния экономики.

В качестве объекта исследования выступает динамика ключевых макроэкономических показателей РФ, предмет — методы наукастинга и алгоритмы машинного обучения, *ML* для краткосрочного прогнозирования. Для моделирования были собраны 25 ежемесячных индикаторов: промышленное производство, розничная торговля, индексы цен, валютные курсы, мировые цены на сырьё и др. Период наблюдений — 01/01/2012–01/12/2024 гг. Обработку данных включала сезонную декомпозицию, проверку на стационарность (*ADF*), выявление структурных сдвигов (тест Чоу) и корреляционный анализ для отбора предикторов.

Модели обучались на расширяющемся наборе данных, начиная с I кв. 2012 года, и строились прогнозы на следующий квартал в четыре этапа: сначала используя только данные предыдущего квартала, затем последовательно добавляя информацию за первый, второй и третий месяц текущего квартала.

Оценка качества прогнозов проведена по среднеквадратичной ошибке (*RMSE*) и средней абсолютной ошибке (*MAE*).

Результаты исследования. На этапе до начала квартала ($stage_t = 0$) наименьший *RMSE* показал *Bagging* (966,09 против 548,73 у *ARIMA*), что объясняется его способностью улавливать сложные нелинейные зависимости при небольшом объёме данных. На первом месяце ($stage_t = 1$) выигрыш зафиксировал *LASSO* с $RMSE = 917,44$, благодаря жёсткой регуляризации и выбору информативных предикторов. При поступлении данных второго месяца ($stage_t = 2$) *ElasticNet* показал $RMSE = 550,52$, значительно улучшив качество за счёт комбинированной L_1 - и L_2 -регуляризации. Наконец, на стадии полного квартала ($stage_t = 3$) *ElasticNet* достиг лучшего результата $RMSE = 444,62$ млрд руб., что на 19% превосходит *ARIMA* (548,73). *MAE* моделей снижался аналогично, а средний *MAPE* на поздних стадиях не превышал 1%.

Ансамблевые методы (*Bagging*, *Random Forest*, *XGBoost*) оказались более гибкими в периоды структурных шоков (2020, 2022 гг.), но уступали по интерпретируемости регуляризованным линейным моделям. Регуляризованные методы (*LASSO*, *Ridge*, *ElasticNet*) демонстрируют баланс между точностью и объяснимостью, причём *ElasticNet* стабильно лидирует на большинстве этапов.

Проведённое исследование подтвердило эффективность применения *ML*-алгоритмов для наукастинга ВВП РФ в условиях задержки официальной статистики. *ElasticNet* показал наилучшее качество прогнозов при поступлении данных второго и третьего месяцев квартала, снижая информационный лаг до 1,5 месяцев и обеспечивая точность, сопоставимую с официальными оценками. Ансамблевые модели целесообразно использовать на ранних этапах прогноза, а регуляризованные линейные — для окончательных оценок. Предложенная методология может быть адаптирована для других ключевых макроэкономических индикаторов и интегрирована в систему оперативного мониторинга экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гареев М., Полбин А. Наукастинг: оценка изменения ключевых макроэкономических показателей с использованием методов машинного обучения // Вопросы экономики. — 2022. — № 8. — С. 133–157. doi: 10.32609/0042–8736–2022–8–133–157.

2. Макеева Н. М., Станкевич И. П. Наукастинг элементов использования ВВП России // Экономический журнал ВШЭ. — 2022. — № 4. — С. 598–622.

3. Flores, Jairo and Gonzaga, Bruno and Ruelas-Huanca, Walter and Tang, Juan, Nowcasting Peruvian GDP with Machine Learning Methods (December 24, 2024). Central Reserve Bank of Peru Working Paper Series, volumen 2024, No. 19. — URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.5080364>.

УДК 339.3

*Юдин Е. Р., Э-2309,
кафедра мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель — к. э. н., доцент О. В. Соболева*

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ИМПОРТА АППАРАТУРЫ ДЛЯ СВЯЗИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ

Аннотация. В статье представлен анализ статистических данных, отражающих изменения динамики мировой торговли и торговых партнеров России в сфере ее зарубежных закупок аппаратуры для связи, включая беспроводную связь.

Ключевые слова: аппаратура для связи, импорт, параллельный импорт.

Мировой рынок аппаратуры для связи (далее телефонных аппаратов) прошел сложный путь эволюции — от первых проводных устройств конца XIX века до современных многофункциональных смартфонов, ставших неотъемлемой частью глобальной цифровой экономики. Если в начале XX века общее количество телефонных аппаратов в мире не превышало 1 млн единиц, то к 2023 году объем глобальных продаж только смартфонов достиг рекордных 1,43 млрд единиц [2], а общая стоимость рынка оценивается в 722 млрд долларов [4].

Формирование современной структуры рынка можно разделить на несколько ключевых этапов. Первый этап (1876–1940-е годы) характеризовался доминированием проводной телефонии с такими лидерами как Western Electric (США) и Ericsson (Швеция). Второй этап (1940–1980-е годы) ознаменовался переходом к автоматическим АТС и появлением первых мобильных систем (1G). Настоящая революция произошла в 1990–2010-е годы с переходом на цифровые стандарты GSM и 3G, что привело к массовой коммерциализации мобиль-

ной связи. Современный этап (2010–2024 годы) определяется доминированием смартфонов и их интеграцией с технологиями IoT и искусственного интеллекта. Современная география производства телефонных аппаратов демонстрирует ярко выраженную региональную специализацию. На Китай в 2022 г. приходится 68% мирового производства, где сосредоточены такие гиганты как Foxconn, BYD и Luxshare. Вьетнам с долей в 12% рынка (преимущественно за счет Samsung Electronics) и Индия (9% рынка, включая производства Dixon и Bhagwati, выпускающие продукцию для Apple) составляют основу азиатского производственного кластера. Южная Корея с такими компаниями как Samsung и LG сохраняет 5% долю мирового производства [3].

В структуре международной торговли по коду ТН ВЭД 8517 (оборудование для передачи данных, смартфоны, комплектующие) явно прослеживается лидерство Китая, который в 2022–2023 годах экспортировал телефонные аппараты на сумму 145 млрд долларов (42% мирового экспорта). Вьетнам с показателем 62 млрд долларов (где 80% экспорта приходится на Samsung) и Гонконг (28 млрд долларов, преимущественно реэкспорт в ЕС и США) занимают второе и третье места соответственно [5]. Индия демонстрирует наиболее динамичный рост — увеличение экспорта на 32% до 15 млрд долларов благодаря государственным субсидиям в рамках программы PLI [8].

Среди крупнейших импортеров традиционно лидируют развитые рынки: США (78 млрд долларов, из которых 31% составляет импорт iPhone из Китая) и Европейский Союз (64 млрд долларов, с Германией как крупнейшим импортером, обеспечивающим 22% общего объема) [6]. Особый интерес представляет российский рынок, который после введения санкций в 2022 году переориентировался на схемы параллельного импорта через Турцию и ОАЭ (5,2 млрд долларов в 2023 году, из которых 73% приходится на эти каналы) [7].

Современные вызовы для рынка включают как технологические факторы (дефицит полупроводников), так и геополитические ограничения. Санкционные меры против России вызвали запреты на поставки чипов HiSilicon (Китай) и Qualcomm (США), что привело к взрывному росту параллельного импорта.

В 2022 году внешнеэкономическая деятельность Российской Федерации подверглась значительным изменениям вследствие введения широкого спектра санкционных мер со стороны ряда стран. Эти меры затронули в том числе импорт высокотехнологичной продукции, вклю-

чая аппараты телефонные, аппараты для сотовых сетей связи и комплектующие (код ТН ВЭД 8517). Ограничения привели к изменению традиционных каналов поставок, в результате чего на первый план вышли схемы параллельного импорта с участием стран — посредников.

Правительство РФ приняло решение разрешить ввоз в страну востребованных оригинальных товаров иностранного производства без согласия правообладателей. Постановление Правительства РФ от 29.03.2022 № 506 [1], отменяющее ответственность за так называемый параллельный импорт, подписано. Перечень оригинальных товаров будет формировать Минпромторг на основании предложений федеральных ведомств. В отношении товаров из перечня, ввозимых в нашу страну в рамках параллельного импорта, будут осуществляться все необходимые таможенные и контрольные процедуры. Кроме того, продукция будет подлежать гарантированному обслуживанию. В условиях внешних ограничений принятое решение поможет обеспечить внутренний рынок востребованными товарами и позволит стабилизировать цены на них.

До 2022 года основным поставщиком продукции по коду 8517 в Российскую Федерацию являлся Китай. Однако после введения санкций прямые поставки из Китая стали менее значимыми по сравнению с поставками через третьи страны. Наибольший рост объемов экспорта в РФ в 2022–2023 годах показали такие страны, как Турция, ОАЭ, Казахстан, Армения. Например, Турция, ранее не игравшая заметной роли в экспорте аппаратуры связи в Россию, увеличила объемы поставок в десятки раз по сравнению с 2020–2021 годами (рис. 1).

Следует отметить рост экспорта в РФ со стороны ОАЭ, где значительную долю составляют реэкспортные поставки, что указывает на формирование устойчивого канала параллельного импорта через данную юрисдикцию. Кроме того, в условиях санкционного давления активизировался экспорт из Казахстана и Армении, что подтверждается ростом объемов торговли по данному товарному коду 8517. Эти страны стали важными звеньями в новых логистических цепочках, обеспечивающих поставки аппаратуры связи в РФ. Можно заметить закономерность роста экспорта товаров кода 8517 в Казахстан и Армению вследствие наложения санкций на РФ западными странами (рис. 2–3). Судя по графикам на рис. 4 и рис. 5, Казахстан и Армения стали основными поставщиками аппаратуры связи в РФ, так как экспорт в эти страны вырос в несколько раз.

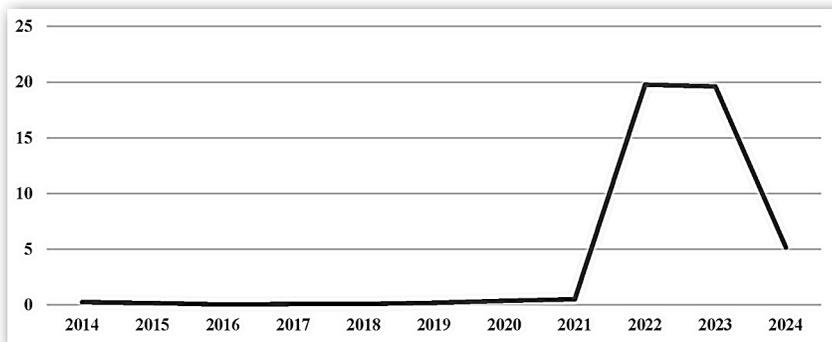


Рисунок 1 — Динамика экспорта аппаратуры для связи из Турции в РФ, тыс. долл. США
Составлено автором по [6]

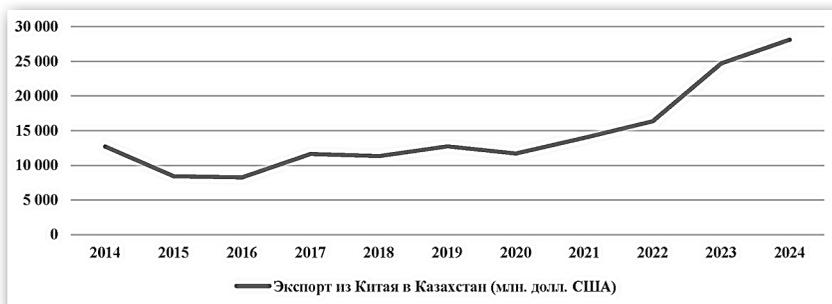


Рисунок 2 –Экспорт товаров кода 8517 из Китая в Казахстан [6]

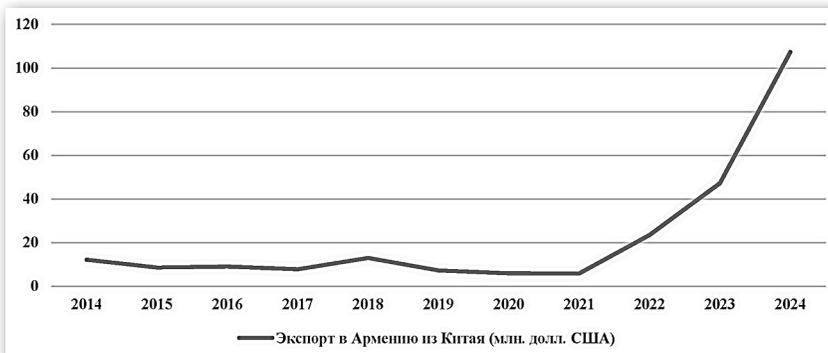


Рисунок 3 – Экспорт товаров кода 8517 из Китая в Армению [6]

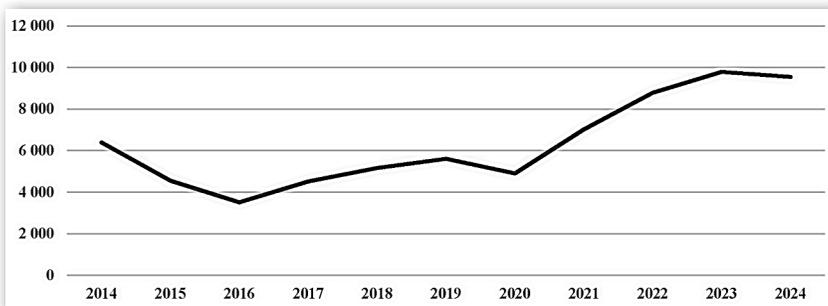


Рисунок 4 — Динамика экспорта из Казахстана в РФ [6]



Рисунок 5 — Динамика экспорта из Армении в РФ [6]

Таким образом, введение санкционных ограничений в 2022 году стало фактором, радикально изменившим структуру импорта аппаратуры связи в Российскую Федерацию. На смену прямым поставкам пришли многоуровневые схемы с участием стран-посредников, что потребовало перестройки логистических и финансовых механизмов внешней торговли.

Перспективы развития рынка определяются несколькими ключевыми трендами. Во-первых, продолжается рост доли 5G-смартфонов. Во-вторых, усиливаются позиции китайских брендов (Xiaomi, Oppo, Transsion) на фоне ужесточения конкуренции. В-третьих, приобретают важность вопросы экологии и ремонтпригодности.

Таким образом, рынок телефонных аппаратов остается одним из наиболее динамичных сегментов мировой торговли, но его дальнейшее развитие будет зависеть от трех ключевых факторов: геополитической конкуренции между США и Китаем, процессов локализации производства (особенно в Индии и Вьетнаме), а также изменений в регуляторной политике ведущих экономик.

В среднесрочной перспективе (2025–2030 годы) можно ожидать усиления роли африканских и латиноамериканских рынков как потребителей, ускоренного развития технологий 6G в Китае, а также дальнейшей фрагментации глобальных цепочек поставок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Постановление Правительства РФ от 29.03.2022 N506 (ред. от 28.06.2023) «О товарах (группах товаров), в отношении которых не могут применяться отдельные положения Гражданского кодекса Российской Федерации о защите исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выраженные в таких товарах, и средства индивидуализации, которыми такие товары маркированы» //Consultant сайт. [Электронный ресурс] — https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_413173/ (дата обращения: 15.06.2025).
2. Apple стала крупнейшим производителем смартфонов в мире, обойдя Samsung //Коммерсант. Сайт. Дата публикации: 16.01.2024. [Электронный ресурс] — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6454576> (дата обращения: 15.06.2025).
3. Броников Е. Перспективы и риски современной электронной промышленности Республики Корея. // Сайт RussianCouncil.ru Дата публикации 06.03.2024. [Электронный ресурс] — URL: <https://russiancouncil.ru/blogs/egor-bronikov/perspektivy-i-riski-sovremennoy-elektronnoy-promyshlennosti-respubliki/> (дата обращения: 15.06.2025).
4. Gartner: в 2024 году мировой рынок ИТ вырастет на 8%. //Сайт OSP Дата публикации: 19.10.2023. [Электронный ресурс] — URL: <https://www.osp.ru/articles/2023/1019/13057664> (дата обращения: 15.06.2025).

5. Позиции китайских брендов на российском рынке смартфонов // Сайт Digital-Digest. Дата публикации 07.10.2024. [Электронный ресурс] — URL: <https://digital-digest.ru/pozicii-kitaiskih-brendov-na-rossiiskom-rynke-smartfonov/> (дата обращения: 15.06.2025).

6. Статистика торговли для развития международного бизнеса // TradeMAP: сайт. [Электронный ресурс] — URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvp=5%7c156%7c%7c%7c%7c8517%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1 (дата обращения: 15.06.2025).

7. Топ-10 товаров, которые российский бизнес уже сегодня ввозит через Турцию // RBC сайт. [Электронный ресурс] — URL: <https://companies.rbc.ru/news/WPnEDsPMZ7/top-10-tovarov-kotoryie-rossijskij-biznes-uzhe-segodnya-vvozit-cherez-turtsiyu/> (дата обращения: 15.06.2025).

8. Экспорт Индии устанавливает новый рекорд в фискальном году 2023–24 гг. // Сайт indianewsnetwork.com. Дата публикации 15.04.2024. [Электронный ресурс] — URL: <https://www.indianewsnetwork.com/ru/20240415/india-s-exports-set-new-record-in-fiscal-year-2023-24> (дата обращения: 15.06.2025).

УДК 657.222

*Яншин Д., Э-2315,
кафедра бухгалтерского учета и анализа
Научный руководитель: д. э. н., профессор Леонтьева Ж. Г.*

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Аннотация. В условиях стремительной цифровой трансформации коммерческих организаций актуальность эффективного управления расчетами с поставщиками значительно возрастает.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, расчеты с поставщиками, цифровая трансформация.

В современных условиях стремительного развития цифровых технологий и глобализации бизнес-процессов учет расчетов с поставщиками приобретает особую значимость для коммерческих организаций. Эффективное управление расчетами с поставщиками обеспечивает своевременное выполнение финансовых обязательств, поддержание устойчивых партнерских отношений и оптимизацию оборотного капитала компании. В то же время цифровая трансформация создает новые возможности и одновременно новые вызовы

для бухгалтерского учета, связанные с автоматизацией, интеграцией данных и повышением прозрачности финансовых операций.

Расчеты с поставщиками представляют собой важный элемент финансовых взаимоотношений коммерческой организации. Корректный учет таких расчетов позволяет контролировать задолженность, планировать денежные потоки и минимизировать финансовые риски. Важным аспектом является отражение в бухгалтерском учете всех операций, связанных с приобретением товаров, услуг и материалов, включая выставление и получение счетов-фактур, оформление актов сверок, учет авансов и окончательных платежей.

Учет расчетов с поставщиками требует высокой точности и оперативности, так как ошибки или задержки могут привести к штрафным санкциям, ухудшению деловой репутации и потерям.

С учетом поставленных задач необходимо определить следующие пути оптимизации:

- внедрение интегрированных информационных систем;
- автоматизация электронного документооборота;
- использование аналитических инструментов и отчетности;
- оптимизация процедур сверки расчетов.

Учет расчетов с поставщиками является первостепенным элементом финансового управления коммерческих организаций. В условиях цифровой трансформации оптимизация этого участка учета требует комплексного подхода, включающего автоматизацию, интеграцию информационных систем, внедрение электронного документооборота и использование аналитических инструментов.

Преодоление существующих проблем — таких как фрагментация данных, ручной ввод информации, сложности с авансовыми платежами и несвоевременная сверка расчетов — возможно благодаря внедрению современных цифровых решений и развитию компетенций персонала, что, в свою очередь, не только повышает точность и прозрачность учета, но и способствует улучшению финансовой устойчивости и конкурентоспособности организаций.

Таким образом, цифровая трансформация бухгалтерского учета расчетов с поставщиками открывает новые возможности для повышения эффективности управления финансовыми потоками и укрепления партнерских отношений в бизнесе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Zakirova A., Klychova G., Zaugarova E., Sungatullina R., Klinova E. Development of a methodological tool for internal control to increase the efficiency of use of fixed assets/ В сборнике: E3S Web of Conferences. Сер. “Ural Environmental Science Forum “Sustainable Development of Industrial Region”, UESF 2021” 2021.

2. Klychova G., Zakirova A., Gimadiev I., Leontieva J., Zaugarova E., Khusainov S. Conducting personnel audit in compliance with international standards/ В сборнике: E3S Web of Conferences. 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE2018. 2019. С. 02015.

3. Заугарова Е. В. Восстановление отчетности юридического лица в период пандемии/ В сборнике: Учет, аудит и анализ: проблемы и их решение в современных условиях цифровой экономики. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 30-летию независимости республики Казахстан. Редакционная коллегия: Разакова Д. И., Биктеубаева А. С., Барышева С. К. 2021. С. 35–38.

Научное издание

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ
И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
ПО ИТОГАМ 2024–2025 УЧЕБНОГО ГОДА**

Под научной редакцией Д. С. Юдина

Верстка Е.А. Тупцовой

Подписано в печать 27.11.2025. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 10,0. Тираж 500 экз. Заказ 981.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург,
наб. канала Грибоедова, д. 30-32, лит. А.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ