



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ
АКАДЕМИЯ

РАНХиГС АЛТАЙ

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

МАТЕРИАЛЫ VI РЕГИОНАЛЬНОГО
КРУГЛОГО СТОЛА
(12 ФЕВРАЛЯ 2026 Г.)

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ при ПРЕЗИДЕНТЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АЛТАЙСКИЙ ФИЛИАЛ

**АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ
РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ.
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА
АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

**Материалы VI регионального круглого стола
(12 февраля 2026 г.)**

Барнаул 2026

УДК 330.3

ББК 65.05

А 43

Рецензенты:

Рожкова Д.В., Валецкая Т.И.

Главный редактор:

Лукина Е.В.

Редакционная коллегия:

Воробьев С.П., Савченко А.С.

А 43 Актуальные аспекты развития территорий. Предпринимательская среда Алтайского края: материалы VI регионального круглого стола. – Барнаул: Алтайский филиал РАНХиГС, 2026. – 1 CD-R (1,18 Мб). – Загл. с титул. экрана. – Текст: электронный.

Систем. требования: Intel Pentium 1,6 GHz и более; 512 Мб (RAM); Microsoft Windows 7 и выше; Adobe Reader.

Научное электронное издание

В издание вошли научные труды участников VI регионального круглого стола «Актуальные аспекты развития территорий. Предпринимательская среда Алтайского края», который прошел в Алтайском филиале РАНХиГС 12 февраля 2026 г. Для широкого круга читателей.

УДК 330.3

ББК 65.05

ISBN 978-5-6054400-5-5

© Коллектив авторов, 2026

© Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал, 2026

Состояние рынка продукции мараловодства в России

Вязникова М.М., Рябцев М.Т.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Мараловодство – отрасль животноводства, ориентированная на разведение маралов с преимущественной целью получения пантов (неокостеневших рогов), которые находят применение в традиционной медицине, фармакологии и производстве биологически активных добавок. На мировом рынке наблюдаются следующие тенденции:

– рынок концентрирован: в Новой Зеландии концентрируется большая часть мирового поголовья маралов [1];

– спрос диверсифицируется не только по географии товарных потоков, но и по форматам потребления: помимо традиционного спроса со стороны населения стран Азии (Южная Корея, Китай), увеличивается потребление пантов в США, Канаде и Австралии; в структуре конечного потребления пантовой продукции увеличивается доля диетических добавок, капсул и таблеток [2];

– усиление конкуренции: несмотря на лидерство Новой Зеландии в формировании мировых экспортных потоков продукции мараловодства, ее доля снижается на фоне роста продаж продукции мараловодства из США, Канады, Австралии [3];

– риски перепроизводства продукции мараловодства и усиления вариации цен на рынке: усиление конкуренции между странами и их стремление увеличить долю на мировом рынке сопровождается возникновением на рынке избытка предложения (1996-1997 гг., 2007-2008 гг., 2023-2024 гг.) [4, 5, 6];

– увеличивается доля глубокой переработки с целью роста добавленной стоимости в стране-производителе/переработки продукции;

– усиление влияния регуляторных барьеров, прежде всего ветеринарных и санитарных норм как в странах-экспортерах, так и в странах-импортерах.

Россия не является лидером по поголовью маралов, однако на отдельных сегментах рынка продукции мараловодства страна достигла существенного присутствия. При этом за 2010-2025 гг. поголовье маралов в России изменилось незначительно: с 83,2 тыс. голов до 95,3 тыс. голов, т.е. прирост на 12,1 тыс. голов, на 14,59% (наибольшее поголовье в стране было зафиксировано в 2022-2023 гг. – 101,3-102,7 тыс. голов). Основной ареал размещения мараловодства – Республика Алтай и Алтайский край. Поголовье маралов в этих двух рядом находящихся субъектах РФ за 2010-2025 гг. увеличилось с 77,4 тыс. голов до 79,5 тыс. голов, прирост всего 2,1 тыс. голов или 2,71%. Доля Республики Алтай и Алтайского края в среднегодовом поголовье маралов в 2025 г. составила 83,4%, в 2010 г. она составляла 93,0%. Одной из причин снижения доли можно назвать более быстрый рост поголовья маралов в других регионах. Максимальное поголовье в 2025 г. представлено следующим образом:

- Республика Алтай: 52,89 тыс. голов;
- Алтайский край: 26,61 тыс. голов;
- Красноярский край: 1,79 тыс. голов;
- Калужская область: 1,44 тыс. голов;
- Оренбургская область: 1,39 тыс. голов;
- Курганская область: 1,36 тыс. голов;
- Республика Башкортостан: 1,02 тыс. голов.

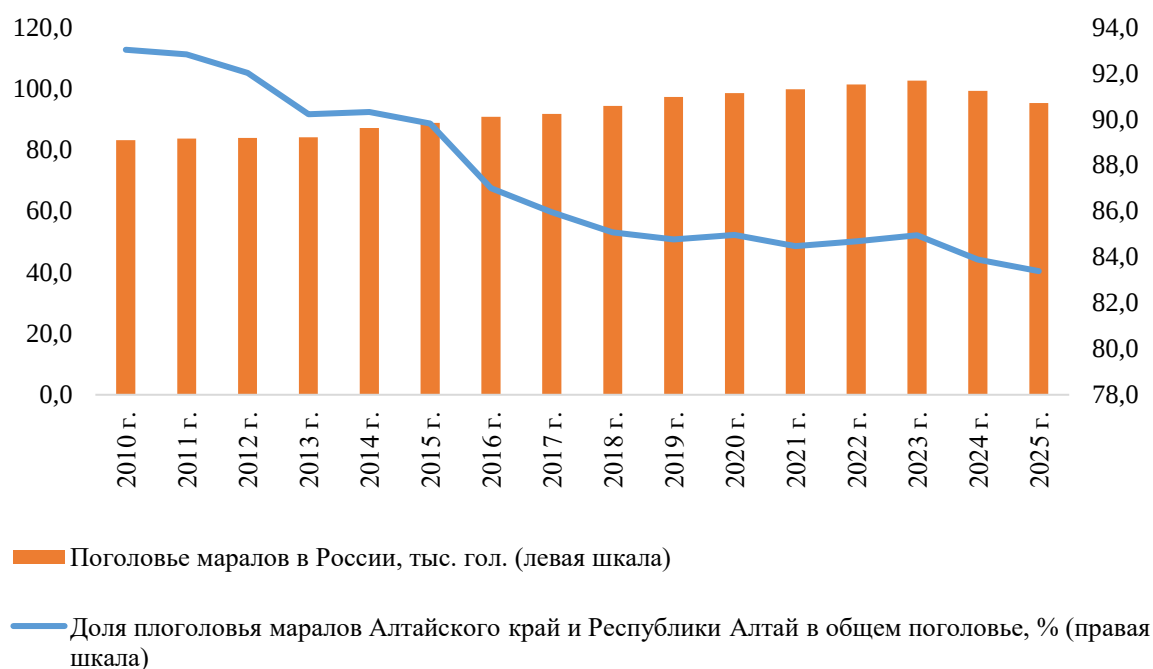


Рис.1 – Поголовье маралов в России в 2010-2025 гг. и доля в поголовье маралов Алтайского края и Республики Алтай [7]

Продуктивность животных в мараловодстве Алтайского края в 2025 г. была достаточно низкой: выход телят на 100 маралух – 35,0% – это критически низкий уровень, который не обеспечивает простого воспроизводства стада; производство пантов на 1 рога – 3,8 кг, что существенно ниже биологического потенциала маралов. В 2025 г. в Алтайском крае было получено 31,0 тонн сырых пантов, что на 9% меньше объема производства 2024 г., производство консервированных пантов снизилось за 2024-2025 гг. на 6,7% до 10,4 тонн.

Поскольку основные регионы размещения производства продукции мараловодства в России – это Республика Алтай и Алтайский край (а внутри Алтайского края – преимущественно предгорные районы – Алтайский, Красногорский, Краснощековский, Солонешенский и Чарышский районы), то тенденции, наблюдаемые в этих двух субъектах РФ, определяют общероссийские тенденции [8]:

- снижение маточного поголовья;
- снижение выхода телят;
- накопление нереализованных запасов пантов;
- снижение цен (если в 2016 г. средняя цена составляла 350 долл. США/кг, то в 2024 г. средние цены снизились до 178 долл. США/кг).

Основной вызов для российского мараловодства – поиск устойчивых рынков сбыта и развитие внутренней переработки для преодоления зависимости от конъюнктуры экспортного рынка. Перспективным направлением на данный момент считается выход на рынок Китая, где наблюдается спрос на качественную пантовую продукцию.

Таким образом, мировой рынок мараловодства характеризуется насыщением и высокой конкуренцией, что порождает риски перепроизводства и волатильности цен на мировых рынках. Для России основными приоритетами становятся: диверсификация экспортных рынков (в том числе увеличение экспорта в Китай), стимулирование глубокой переработки сырья внутри страны и решение проблем воспроизводства стада. Дополнительными условиями повышения эффективности производства продукции мараловодства являются доступ товаропроизводителей к получению бюджетных средств

в рамках реализации программ государственной поддержки отраслей АПК, использование современных технологий производства и переработки продукции, диверсификация продаж.

Библиографический список

1. Глотко А.В. Современное мараловодство как фактор конкурентоспособности региона / А.В. Глотко, А.А. Алетдинова, И.Г. Кузнецова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2024. – № 11 (493). – С. 106-115.
2. Формирование стратегии развития животноводства на региональном уровне (на примере мараловодства Республики Алтай) / И.С. Абдуллаев, Р.Г. Ахмадеев, Д.Н. Аванесян, И.Ю. Ваславская // Siberian Journal of Life Sciences and Agriculture. – 2024. – Т. 16, № 4. – С. 454-474.
3. Неприятель А.А. Мараловодство Алтайского края. Оценка состояния и целевые ориентиры / А.А. Неприятель, Е.В. Тишкова // Аграрный научный журнал. – 2023. – № 4. – С. 76-80.
4. Влияние структурных сдвигов в реализации продукции на рентабельность производства сельскохозяйственных предприятий региона (на примере Алтайского края) / С.П. Воробьев, В.В. Воробьева, А.С. Савченко, И.Г. Мосина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2021. – № 3. – С. 26-30.
5. Боговиз А.В. Эффективность сочетания отраслей в аграрной экономике / А.В. Боговиз, С.П. Воробьев, В.В. Воробьева // АПК: экономика, управление. – 2016. – № 8. – С. 45-51.
6. Значение агрохолдингов в производстве сельскохозяйственной продукции региона / С.П. Воробьев, В.В. Воробьева, Ф. Чжан, А.С. Савченко // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2024. – Т. 250, № 6. – С. 106-127.
7. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) / Росстат. – URL: <https://www.fedstat.ru>.
8. Пантовый сезон 2026 года на Алтае: рекордные запасы, падение цен и сокращение поголовья. – URL: <https://clck.ru/3VBG5P>.

Научный руководитель – Воробьев С.П., к.э.н., доцент

Особенности организации оплаты труда в медицинских организациях

Вишнева А.В., Тумашова С.Н., Федорова Н.Д.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Многие ученые в своих исследованиях обращаются к вопросу об оценке эффективности использования ресурсов в здравоохранении [1, 2], в т.ч. финансовых [3]. Например, Карепина О.И. отмечает, что показатели могут быть использованы при проведении контрольных мероприятий с использованием аудита эффективности в системе внешнего государственного финансового контроля – среди исследуемых показателей фигурируют такие как: продолжительность ожидания пациента на прием к врачу, мин.; продолжительность приема врача, мин.; уровень оснащения; удельный вес числа лиц, прошедших диспансеризацию, в общем количестве подлежащих диспансеризации, %; количество прикрепленных пациентов, чел.; смертность от всех причин, %; смертность младенческая на 100 тыс. родившихся живыми и др. [1].

Все обозначенные показатели необходимы для реализации контрольного мероприятия с применением аудита эффективности, что позволит дать оценку результативно-ориентированному управлению качеством в лечебно-профилактических учреждениях и будет способствовать оптимизации использования финансовых ресурсов. Некоторые из показателей имеют прямую зависимость с финансовыми ресурсами медицинской организации. Одним из них является количество прикрепленных пациентов. В зависимости от количества прикрепленных человек, медицинской организации доводятся объемы оказания медицинской

помощи. Объемы бесплатной медицинской помощи определяются с учетом особенностей половозрастного состава, уровня и структуры заболеваемости населения, климатогеографических условий региона и транспортной доступности медицинских организаций.

Федеральное законодательство о системе оплаты труда носит рекомендательный характер и может привести к существенным различиям в оплате труда даже в пределах одного федерального округа. Новые системы компенсации часто включают фиксированную заработную плату, компенсационные выплаты и поощрительные выплаты. Например, российская пилотная программа направлена на стандартизацию этих элементов для обеспечения справедливой компенсации в различных регионах и учреждениях. Отличия организации оплаты труда в Российской Федерации можно увидеть в конкретно прописанных минимальных окладах для конкретных категорий медицинского персонала.

В Алтайском крае до середины 2024 г. существовало примерное положение по оплате труда медицинских работников в соответствии с Приказом Министерства здравоохранения Алтайского края от 14 декабря 2018 г. № 386 [4]. В табл. 1 представлен пример должностных окладов медицинских работников Алтайского края, прописанных в данном Приказе.

Таблица 1 – Должностные оклады медицинских работников Алтайского края в зависимости от категории

Наименование категории	Минимальный размер должностного оклада, руб.
Младший медицинский персонал	4 362
Средний медицинский персонал	от 5 898 до 8 550
Врачи	от 7 808 до 9 984

Исходя из данных табл. 1, можно заметить, что для категорий «средний медицинский персонал» и «врачи» существует разбег по значениям минимального размера оклада. Это связано с наличием у данных категорий персонала разного квалификационного уровня. Чем более высокий уровень квалификации у работника, тем более высокий уровень минимального размера должностного оклада он имеет (рис. 1).

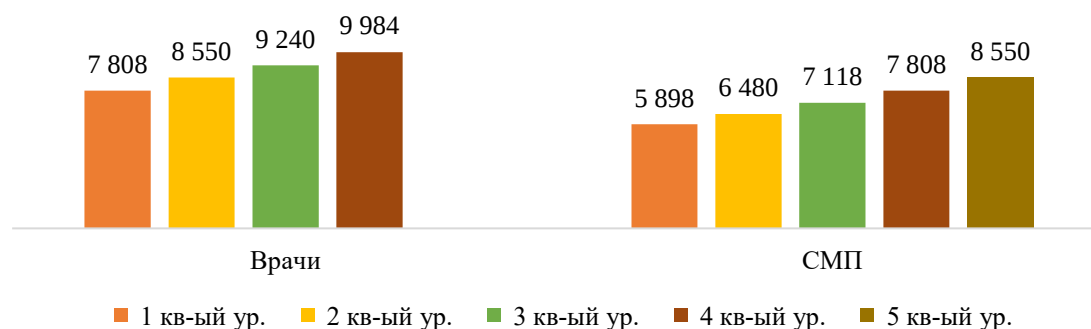


Рисунок 1 – Динамика минимального размера должностного оклада медицинских работников здравоохранения Алтайского края, руб.

Однако 9 июля 2024 г. вышеуказанный Приказ был отменен, а вместо него был принят новый – Приказ Министерства здравоохранения Алтайского края № 299 [5]. Его содержание значительно разнится с предыдущим. Прежде всего существенное изменение претерпели должностные оклады. В табл. 2 представлены обновленные размеры окладов в соответствии с Приказом № 299.

Табл. 2 – Должностные оклады медицинских работников Алтайского края в зависимости от категории

Наименование категории	Размер должностного оклада, руб.
Младший медицинский персонал	от 7 794 до 11 462
Средний медицинский персонал	от 8 059 до 17 973
Врачи	от 14 361 до 26 233

Исходя из данных табл. 2, можно заметить, что уровень должностного оклада значительно вырос, если до 2024 г. максимальный размер оклада по категории «врач» составлял 9 984 руб., то в 2024 г. он составил уже 26 233 руб. Также, как и до введения нового Приказа должностные оклады варьируются в зависимости от наличия у категорий персонала разного квалификационного уровня.

Должностной оклад очень важен для работника, так как от него зависит большое количество дополнительных выплат. Одна из них – это выплата за риск заражения коронавирусной инфекцией. В Постановлении Правительства РФ от 15 июля 2022 г. № 1268 [6] указаны должности, которые имеют право на данную выплату, а рассчитывается она как 25% от должностного оклада работника.

Еще одной особенностью организации оплаты труда в медицинских организациях является наличие необходимости выполнения «дорожной карты» по целевым значениям заработной платы медицинских категорий работников. В 2012 г. Президент Российской Федерации издал Указ № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», согласно которому планируется ежегодно поддерживать социально значимые слои населения, в т.ч. работников медицинских организаций. Следуя Указу, каждый регион страны обязан поддерживать уровень заработной платы медицинских работников не менее среднего уровня по региону. По категории работников «Врачи» необходимо достигнуть уровня в 200%, а по категориям «Средний медицинский персонал» и «Младший медицинский персонал» – 100%. Недостижение показателей можно связать с множеством факторов, например, размер средней заработной платы по региону. Значения средней заработной платы регионов разнятся, так, если один имеет примерно 36 000 руб., то другой может иметь более 100 000 руб. Соответственно, чтобы выполнить показатель заработной платы по категории работников «Врачи» одному региону нужно достичь заработной платы около 72 000 руб., а второму порядка 200 000 руб.

В каждом регионе местными органами исполнительной власти разрабатываются примерные Положения об оплате труда, базирующиеся на Постановлении Правительства. Каждое Положение ряд основных пунктов, которые включают: общие положения; порядок и условия оплаты труда работников медицинских организаций; порядок установления выплат компенсационного характера; порядок установления выплат стимулирующего характера; порядок и условия выплаты материальной помощи; приложения, которые предусматривают минимальный размер должностного оклада медицинского работника, размеры выплат стимулирующего характера за стаж непрерывной работы и др.

Из-за регулярного выхода новых нормативно-правовых актов, которые регулируют оплату труда работников медицинских организаций, вносят изменения в старые или добавляют новые выплаты, в региональных Положениях соответственно вносятся изменения. Примером можно назвать введение Постановления Правительства РФ от 15 июля 2022 г. № 1268. Так как эта выплата указана как компенсационная, то она должна входить в заработную плату работника. Для сохранения права работника на получение данной выплаты, все региональные исполнительные органы в области здравоохранения ввели в свои примерные Положения об оплате труда данный пункт.

В 2018 г. было принято решение о повышении гарантированной части оплаты труда работников бюджетной сферы, в том числе и медицинских, на всей территории Российской Федерации. Это было связано с необходимостью довести долю должностного оклада в структуре заработка выше 50% для улучшения социального спокойствия медицинских работников. В соответствии с данными рекомендациями, Положения по оплате труда были пересмотрены, чтобы сделать гарантированную часть оплаты труда не ниже минимального размера оплаты труда.

Существуют принципы организации оплаты труда в медицинских организациях. К ним можно отнести следующие: принцип дифференциации (подразумевает под собой оплату труда

в зависимости от различных уровней образования, ответственности, срока и сложности выполняемой работы); принцип справедливости; принцип учета сложности и качества труда; принцип оплаты по результатам работы.

Принцип дифференциации рассчитан на стимулирование работников повышать свою квалификацию и брать более сложную и высокооплачиваемую работу. Дифференциация может складываться из-за следующих ситуаций:

- работники имеют разную категорию медицинского образования (врачи, средний медицинский персонал и младший медицинский персонал);

- работники имеют разную по ответственности и вредности работу. Трудовой кодекс Российской Федерации предусматривает компенсационные доплаты за работу с вредными или опасными условиями труда, а отдельные медицинские сотрудники непосредственно связаны с работой во вредных и опасных условиях труда. Для подтверждения данного факта руководитель организации запрашивает оценку рабочего места сотрудника, после этого ему присваивается уровень и гарантии по оплате труда или дополнительный отпуск за вредность;

- работники работают в местности с особыми климатическими условиями. На территории страны действуют районные коэффициенты, которые применяются к различным выплатам, входящим в состав заработной платы работников. Так, в одном регионе, может присутствовать несколько районных коэффициентов, из-за различий в климатических условиях (в Алтайском крае существуют размеры районного коэффициента 1,15 и 1,25);

- заработная плата может быть дифференцирована из-за сверхурочных часов или работы в ночное время. Некоторые медицинские работники берут смены в ночное время, так как они оплачиваются в повышенном размере, чем обычное рабочее время.

Таким образом, оплата труда работников медицинских организаций имеет свои особенности. Она имеет различия между государственными и негосударственными медицинскими учреждениями, а также между различными регионами. Для работников заработная плата является мощным стимулирующим рычагом, поэтому работодателям медицинских организаций необходимо строго следовать нормативным актам и формировать собственные локальные коллективные трудовые договоры для достижения наиболее эффективной системы оплаты труда в собственной организации.

Библиографический список

1. Карепина О.И. Развитие государственного финансового контроля в сфере здравоохранения / О.И. Карепина, С.Н. Меликсетян // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2020. – № 9 (489). – С. 32-49.
2. Воробьев С.П. Методические аспекты анализа производительности труда медицинских работников / С.П. Воробьев // Менеджер здравоохранения. – 2014. – № 2. – С. 13-18.
3. Воробьев С.П. Экономический анализ в учреждениях здравоохранения: учебное пособие / С.П. Воробьев, В.В. Воробьева. – Барнаул: Изд-во ГБОУ ВПО «Алтайский государственный медицинский университет» Минздрава России, 2014. – 308 с.
4. Об утверждении Примерного положения об оплате труда работников медицинских организаций, подведомственных Министерству здравоохранения Алтайского края: Приказ Министерства здравоохранения Алтайского края от 14.12.2018 № 386 // Доступ из справ.-прав. системы Консультант Плюс.
5. Об утверждении Примерного положения об оплате труда работников медицинских организаций, подведомственных Министерству здравоохранения Алтайского края: Приказ Министерства здравоохранения Алтайского края от 09.07.2024 № 299 // Доступ из справ.-прав. системы Консультант Плюс.
6. О порядке предоставления компенсационной выплаты отдельным категориям лиц, подвергающихся риску заражения новой коронавирусной инфекцией: Постановление Правительства РФ от 15.09.2022 № 1268 // Доступ из справ.-прав. системы Консультант Плюс.

Научный руководитель – Воробьев С.П., к.э.н., доцент

Основные тенденции рынка сельскохозяйственной техники в России

Гофман А.А.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Сельское хозяйство является одним из ключевых сегментов экономики России, которая способна обеспечивать продовольственную безопасность, а также экспортный потенциал страны. Важную роль в повышении производительности и эффективности аграрного сектора играет рынок сельскохозяйственной техники. На данный момент этот рынок в Российской Федерации отличается динамичными изменениями. Главными участниками рынка сельскохозяйственной техники являются как отечественные производители, так и зарубежные компании, которые в свою очередь имеют свои представительства и ряд производственных мощностей в стране.

Современные аграрии в последнее время все чаще отдают предпочтение высокотехнологичной и автоматизированной технике, позволяющей повысить производительность, а также качество сельскохозяйственных работ. Например, тракторы, комбайны, сеялки и другие машины, оснащенные системами GPS-навигации, автоматизированного управления и мониторинга [1, 2]. Помимо этого, можно отметить рост интереса к продукции отечественных производителей сельскохозяйственной техники на рынке. Это объясняется государственной поддержкой отечественных производителей и программами импортозамещения, которые направлены на преодоление зависимости от поставок из-за рубежа. На рис. 1 отражена динамика цен производителей на самые популярные среди фермеров России зерноуборочные комбайны.

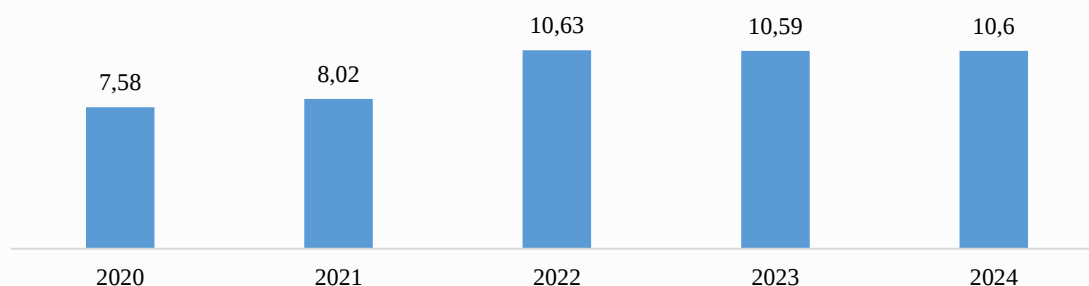


Рисунок 1 – Динамика цен производителей зерноуборочных комбайнов в России 2020-2024 гг., млн. руб./ед. [3]

Согласно данным, наблюдается рост средней стоимости единицы зерноуборочной техники от отечественного производителя на рынке, в последующие годы также прогнозируется стремительный рост данного показателя, что вследствие будет сказываться на финансовом положении каждого отдельного сельскохозяйственного товаропроизводителя, в особенности без государственной поддержки. Среди крупнейших производителей техники такие российские производители как ООО КЗ «Ростсельмаш», АО «Петербургский Тракторный Завод», ООО «Миг», ЗАО СП «Брянсксельмаш», ООО «Джон Дир Русь» и др.

В скором будущем следует ожидать уменьшения объемов производства рассматриваемого товара на рынке сельскохозяйственной техники в силу спада экономики страны. Помимо этого, факторами, которые могут тормозить развитие отрасли, можно назвать: стремительный рост цен на металл, динамично растущие тарифы на электроэнергию, а также рост цен на горюче-смазочные материалы. При этом в среднесрочной перспективе возможно ожидать стремительный рост уровня производства сельскохозяйственной техники в России, обусловлено это ситуаций на фоне роста спроса на товар со стороны российских потребителей [4]. Государству выгодно поддерживать вложения в модернизацию

сельхозтехники, поскольку российский АПК остается на данный момент не дооснащенным современными технологиями, также особое внимание стоит уделить тому, что в некоторых отдельных областях парки сельхозпредприятий нуждаются в значительной замене из-за устаревания.

Одним из ключевых направлений является внедрение цифровых технологий и элементов точного земледелия. Например, использование дронов для мониторинга многогектарных полей, систем автоматического управления техникой, а также программного обеспечения для анализа обширных данных и принятия обоснованных решений. С особым вниманием к вопросам экологии и устойчивого развития подходят нынешние аграрии, как следствие растет спрос на экологически чистую сельскохозяйственную технику. Например, машины, способные работать на альтернативных источниках энергии, таких как биодизель, электричество и водородные топливные элементы. Экономическая ситуация в стране и мировые цены на сельскохозяйственную продукцию оказывают колоссальное влияние на рынок техники. Динамичные колебания валютных курсов, уровень инфляции и доступность кредитов также играют важную роль в формировании спроса и предложения на рынке сельскохозяйственной техники [5, 6].

Одной из главных проблем, которые выделяют как фермеры, покупающие технику, так и производители, выпускающие ее, а также государство, является высокая стоимость техники, что ограничивает ее доступность, особенно для микро фермерских хозяйств. Также существует проблема слабой развитости инфраструктуры, недостаток баз для обслуживания и ремонта высокотехнологичной техники в отдаленных регионах. Возможности развития рынка связаны с дальнейшим внедрением инноваций, государственной поддержкой местных производителей и развитием программ обучения и повышения квалификации для аграриев. Особенно важным аспектом является создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в аграрный сектор.

Табл. 1 – Количество проданной сельскохозяйственной техники в России за 2020-2024 гг., тыс. шт. [3]

Наименование техники	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Зерноуборочные комбайны	5,44	7,27	5,47	5,96	3,2
Косилки	1,22	1,74	1,95	2,1	2,21
Тракторы	1,86	1,93	2,06	3,69	3,34
Плуги	3,9	4,2	3,31	2,78	2,1
Жатки	1,21	1,97	2,89	2,18	2,7
Культиваторы	0,12	1,71	2,82	1,4	1,64
Сеялки	4,3	13,97	6,23	1,67	2,77

Российские заводы, которые занимаются сельхозмашиностроением по итогам 2024 г. поставили на внутренний рынок спецтехники на сумму 198,4 млрд руб., что на 17,6% меньше, чем за аналогичный период 2023 г. Продажи таких позиций как зерноуборочные комбайны, тракторы, плуги сократилось, в общей совокупности на 3,8 тыс. ед. производственной техники. По большей части негативная динамика связана с совокупностью внешних и внутренних факторов, например, высокая ключевая ставка ЦБ, невысокая доходность аграрного бизнеса, слабое финансирование мер господдержки аграриев и машиностроителей, изменение условий ряда ключевых программ поддержки, стремительный рост себестоимости производства техники и сельхозпродукции. Справедливо отметить, что относительное отклонение при продаже жаток составляет 23,85%, что является самым высоким положительным результатом продаж сельскохозяйственной техники. За последние 2 года стоимость этой позиции уменьшалась в связи сокращением издержек при производстве на российских заводах, что положительно повлияло на объем продаж, поскольку жатки являются неотъемлемым компонентом для аграриев любого масштаба.

Сельскохозяйственное машиностроение – ключевая отрасль экономики Российской Федерации, которая выполняет очень значимую задачу обеспечения агропромышленных

предприятий необходимой для работы техникой, но при этом вынуждена существовать в условиях низкого уровня платежеспособности своих потребителей. Поэтому основной проблемой для предприятий этого сегмента является зависимость от государственных программ, которые стимулируют спрос со стороны сельскохозяйственных организаций.

Рассматриваемый рынок сельскохозяйственной техники в Российской Федерации стремительно и активно развивается, а также модернизируется. Внедрение новейших технологий, динамичный рост спроса на отечественную продукцию и увеличение экологической осознанности аграриев создают самые благоприятные условия для будущего роста и совершенствования, но для обеспечения устойчивого развития жизненно необходимо разрешить насущные проблемы и создать условия поддержки со стороны государства и бизнеса.

Библиографический список

1. Фролова Е.Ю. Преодоление зависимости российского АПК от импортной сельскохозяйственной техники / Е.Ю. Фролова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2025. – № 10. – С. 34-41.
2. Основные тренды развития сельского хозяйства Алтайского края / С.П. Воробьев, В.В. Воробьева, Е.В. Клецкова, А.С. Савченко // Экономика сельского хозяйства России. – 2024. – № 7. – С. 66-74.
3. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) / Росстат. – URL: <https://www.fedstat.ru>.
4. Семенова Г.Н. Техническая оснащенность сельского хозяйства и потенциал рынка сельскохозяйственной техники в России / Г.Н. Семенова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2025. – № 4. – С. 107-112.
5. Колесников А.В. Прогноз самообеспеченности сельскохозяйственной продукцией и продовольствием до 2046 года / А.В. Колесников, М.В. Харина // АПК: экономика, управление. – 2025. – № 6. – С. 3-21.
6. Бабкин К.А. Основные тенденции развития отечественного сельхозмашиностроения / К.А. Бабкин // АПК: экономика, управление. – 2023. – № 1. – С. 15-24.

Научный руководитель – Валецкая Т.И., к.э.н.

Управление кредиторской задолженностью в медицинской организации

Епифанова Е.А.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Систематизация точек зрения различных ученых в области управления кредиторской задолженностью медицинских организаций [1, 2, 3, 4, 5, 6] позволила нам выделить следующие основные проблемы: медицинские организации функционируют в жестких рамках тарифного регулирования и лимитов финансирования; несбалансированность денежных потоков; высокая зависимость от централизованных закупок и длительных контрактов; ограниченные возможности привлечения заемного финансирования; недостаточная автоматизация и аналитическая база для контроля задолженности; риск потери поставок критически важных ресурсов; сложности приоритизации платежей; дефицит квалифицированных финансово-экономических кадров.

В рамках анализа кредиторской задолженности КГБУЗ «ЦРБ с. Завьялово», в первую очередь рассмотрим состав и структуру задолженности, представленную в табл. 1. По данным таблицы видим, что кредиторская задолженность в течение 2021-2023 гг. значительно увеличилась. Задолженность поставщикам и подрядчикам составила 7 237 245 руб., рост

составил 120 030 руб., задолженность по налогам и сборам увеличилась на 9 770 345 руб. и составила 16 269 261 руб.

Табл. 1 – Состав и структура кредиторской задолженности КГБУЗ «ЦРБ с. Завьялово» за 2021-2023 гг.

Группа кредиторской задолженности	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу
Поставщики и подрядчики	7117	52,3	6566	33,5	7237	30,8
Задолженность по налогам и сборам	6499	47,7	13017	66,5	16269	69,2
Итого	13616	100,0	195830	100,0	23506	100,0

Общий рост кредиторской задолженности за 2021-2023 гг. составил 9 890 375 руб. Отметим, что наибольший удельный вес в составе кредиторской задолженности занимает задолженность бюджету по налогам и сборам – 69,2% к концу 2023 г. За 2021-2023 гг. удельный вес данной статьи увеличился на 21,5%.

Динамика изменения структуры кредиторской задолженности КГБУЗ «ЦРБ с. Завьялово» за 2021-2023 гг. демонстрирует высокую величину удельного веса задолженности по налогам и сборам, а также динамику ее роста к концу исследуемого периода. Рассмотрим более детально состав и динамику изменения кредиторской задолженности КГБУЗ «ЦРБ с. Завьялово» перед поставщиками и подрядчиками за 2021-2023 гг. (табл. 2).

Табл. 2 – Состав и динамика изменения кредиторской задолженности КГБУЗ «ЦРБ с. Завьялово» перед поставщиками и подрядчиками за 2021-2023 гг.

Наименование задолженности	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Услуги связи Телематика Алтай ООО	2000	6000	9000
Коммунальные услуги Завьяловское коммунальное хозяйство МУП	129500	134962	259839
Расчеты, связанные с содержанием имущества Данарт ООО	56252	80000	120000
Расчеты по приобретению материальных запасов Альянсмедсервис ООО	72769	151432	108000
Расчеты по приобретению материальных запасов Ландора ООО	17654	144541	96360
Расчеты по приобретению материальных запасов СоюзАгро ООО	56856	125650	200000
Расчеты по приобретению материальных запасов Спецзащита-Сибирь ООО	-	29108	100100
Расчеты по приобретению материальных запасов Альбатрос ООО	103347	1680	121361
Расчеты по приобретению материальных запасов Информатика ООО	-	120000	150000
Расчеты по приобретению материальных запасов Кват-Ра ООО	696952	80000	314003
Расчеты по приобретению материальных запасов Кузбасстопливосбыт ООО	478400	483300	674175
Расчеты по приобретению материальных запасов Р-Фарм АО	68401	57200	154279
Расчеты по приобретению материальных запасов Соломед ООО и пр.	20355	79094	151519

Таким образом, мы можем отметить рост задолженности по всей группе контрагентов, за исключением расчетов по приобретению материальных запасов с ООО «Кват-Ра», по данному контрагенту задолженность сократилась на 382 949 руб. Рассмотрим более детально состав и динамику изменения кредиторской задолженности КГБУЗ «ЦРБ с. Завьялово» перед бюджетом по налогам и сборам за 2021-2023 гг. (табл. 3).

Табл. 3 – Состав и структура кредиторской задолженности КГБУЗ «ЦРБ с. Завьялово» по налогам и сборам за 2021-2023 гг.

Наименование задолженности	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Налог на доходы физических лиц	-	-	680721
Страховые взносы в ФСС	647407	1211707	1384881
Страховые взносы в ФОМС	787336	2221516	2897594
Страховые взносы в ПФР (страховая часть)	5064174	9584119	13318048
Задолженность по налогам и сборам всего	6498916	13017342	16269261

Мы можем отметить рост задолженности по всем видам налогов и сборов. Общий рост задолженности по налогам и сборам составил 9 770 345 руб., больше всего увеличилась

задолженность по страховым взносам в СФР на страховую часть. Далее проведем анализ оборачиваемости кредиторской задолженности (табл. 4).

Табл. 4 – Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности КГБУЗ «ЦРБ с. Завьялово» за 2021-2023 гг.

Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Доходы учреждения	165117083	178304800	216205076
Средняя величина кредиторской задолженности	13537541	16599559	21544747
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, раз	12,20	10,74	10,04
Период погашения кредиторской задолженности, дни	30	34	36,4

Таким образом, мы видим, что эффективность управления кредиторской задолженностью в учреждении снижается, о чем свидетельствует увеличение периода погашения задолженности на фоне ее ежегодного роста. Проведенный анализ выявил крайне негативную динамику роста кредиторской задолженности, наибольший рост зафиксирован по задолженности перед бюджетом по налогам и сборам. Можно сделать вывод о неэффективном управлении кредиторской задолженностью в КГБУЗ «ЦРБ с. Завьялово», необходимо принятие коррекционных мер.

Библиографический список

1. Матюшкина И.А. Сущность, структура и особенности управления системой здравоохранения в РФ / И.А. Матюшкина, А.С. Ильюшина // Экономика. Социология. Право. – 2024. – № 2 (34). – С. 17-24.
2. Воробьев С.П. Дифференциация медицинских организаций сельских территорий региона по величине просроченной кредиторской задолженности / С.П. Воробьев // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров. – 2021. – № 8. – С. 78-81.
3. Клепач А.Н. Российское здравоохранение: макроэкономические параметры и структурные проблемы / А.Н. Клепач, Р.Ф. Лукьяненко // Проблемы прогнозирования. – 2023. – № 2. – С. 76-96.
4. Воробьев С.П. Дифференциация медицинских организаций сельских территорий Алтайского края по объемам финансирования / С.П. Воробьев // Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2021. – № 19. – С. 62-67.
5. Арыкбаев Р.К. Внутренний финансовый контроль в учреждениях здравоохранения РФ / Р.К. Арыкбаев, Э.К. Салахова, А.А. Корешкова // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2023. – № 1. – С. 72-85.
6. Буранбаева Л.З. Ключевые вызовы системы здравоохранения в современных условиях / Л.З. Буранбаева, З.Э. Сабирова // Вестник ГГНТУ. Гуманитарные и социально-экономические науки. – 2024. – Т. 20, № 1 (35). – С. 5-14.

Научный руководитель – Пислегина Н.В., к.э.н., доцент

Электронная коммерция как способ расширения рынков сбыта хозяйствующего субъекта

Ерошок Я.В.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Маркетинговая деятельность включает сбытовую функцию, которая охватывает процессы, связанные с перемещением товаров. Сбытовая функция включает: работы с каналами распределения, работы по управлению запасами, взаимодействие с клиентами (информирование, обратная связь, работа с возражениями и рекламациями) [1]. И эта важная функция маркетинга не просто изменилась, а трансформировалась за последние 14 лет в связи с появлением электронной коммерции. Первым этапом было появление сайтов

с отображением номенклатуры товаров (фотографий, описаний товаров и пр.) и интернет-магазинов с возможностью заказа товара. Следующим этапом стало предоставление возможности онлайн-оплаты товаров. В 2010-е гг.: происходило расширение ассортимента продаваемых товаров на электронных площадках. Появление маркетплейсов (Wildberries и Ozon) позволило объединить множество продавцов разных товаров на одной площадке. Но маркетплейсы не только стали площадкой, где предлагаются разные товары, они взяли на себя логистику (физическое перемещение товаров, временное хранение на складах, формирование партии для отправки и др.), а также сервисы, которые они предоставляют селлерам (аналитику продаж, проведение стимулирующих кампаний продвижения и др.). Отрицать преимущества маркетплейсов невозможно. И многие производители либо сами, либо с привлечением селлеров продают свои товары на маркетплейсах даже при гораздо меньшей марже, чем в традиционном канале сбыта: в собственной торговой точке или магазине посредника. Преимущество маркетплейса – охват целевой аудитории, что и обеспечивает большие объемы сбыта за счет расширения границ рынка.

Стремительному развитию всех форм электронной коммерции способствовало увеличение доступности интернета, развитие технологий шифрования и безопасности данных, а также появление электронных платежных систем.

А.С. Гилевский и А.В. Боровикова выделяют следующие преимущества использования электронной коммерции [2]: круглосуточный доступ к ведению торговли; ускорение процесса доставки информации о товаре потребителю; прямое взаимодействие между производителем и покупателем; повышение конкурентоспособности за счет консультации и оказания помощи в реальном времени; ведение процесса торговли в реальном времени; расширение рынка сбыта за счет зарубежных покупателей; постоянный доступ к информации о товаре; разнообразие способов оплаты; экономия на персонале и арендных платежах торговых помещений; ускорение оборота денежных средств за счет использования электронных платежей.

Но в практике остаются и традиционные каналы сбыта. Решение об отказе использования того или иного канала сбыта, в том числе посредников, должно быть взвешенным. Регулярный анализ эффективности каналов продаж поможет определить, какие каналы приносят прибыль, а от каких стоит отказаться или оптимизировать расходы – например, автоматизировать рутинные задачи менеджеров по продажам.

Современный метод анализа эффективности канала продаж предлагает К.Р. Котов [3]. Анализ каналов продаж состоит из: измерения KPI; использования CRM систем; получения обратной связи от клиентов; тестирования гипотез новых каналов продаж. KPI канала продаж – это показатели эффективности данного канала, которые состоят из: выручки данного канала (показывает, какое количество денег поступает от продаж через канал); маржинальности (показывает разницу между доходами и расходами на канал продаж, включая логистику, маркетинг, аренду физических магазинов, заработную плату сотрудников, а также техническое обслуживание); длины цикла сделки; конверсии лида в заказ (показывает, насколько хорошо канал превращает потенциальных клиентов в реальных покупателей; в электронной коммерции оптимальным показателем считается 10%, в B2B или B2C – 1-5%).

Длина цикла сделки определяет, насколько быстро канал может превратить потенциального клиента в реального покупателя, который оформил заказ. Короткий цикл сделки говорит о том, что данный канал эффективно привлекает целевых клиентов. Для каждой из отрасли данный показатель может сильно варьироваться, начиная от нескольких часов, до нескольких месяцев. Если же при использовании определенного канала продаж доход не превышает расходы на отдел продаж, то считается необходимым пересмотреть бюджет на содержание данного канала продаж.

Е.Е. Соколов предлагает рассматривать эффективность канала сбыта с помощью показателя рентабельности. Автор оценивает рентабельность канала продаж, как отношение чистой прибыли к общей выручке [4]. По мнению Е.Е. Соколова, динамику данного показателя необходимо отслеживать регулярно, потому что уменьшение рентабельности

может негативно сказаться на значении совокупной прибыли организации и выручке; для оценки эффективности канала продаж учитывать следующие аспекты: объем торговли; динамика продаж за последние месяцы; процент возврата товара; расходы на поддержку канала и прибыль – ROI; отношение запасов товара к объему продаж; время доставки; отзывы клиентов по данному каналу; комиссии посредников.

Всплеск активности использования электронных каналов продаж обеспечила пандемия коронавирусной инфекции. Ощувив преимущества маркетплейсов потребители не готовы отказываться от них. Да и инструменты маркетплейсов по удержанию интереса покупателей постоянно «подогревают» посетителей этих площадок. Еще одна отличительная особенность – сервис для покупателей «Отзывы», которые позволяют принять более взвешенное решение о покупке, опираясь на опыт других. Этот же сервис «отсеивает» недобросовестных продавцов или некачественный товар, сдвигая вниз ленты карточки товаров с низкой покупательской оценкой. Это заставляет продавцов более внимательно подходить к работе с покупателями, отвечать на вопросы, отрабатывать их отзывы. Такой быстрой реакции на рекламации от обычных торговых организаций не дожидаться.

Следующим этапом развития маркетплейсов будет использование ИИ для персонализации предложений; сращивание с соцсетями, расширение ассортимента товаров и услуг (например, маркетплейсы могут включить раздел аренда недвижимости или автомобилей и т.п.). В недалеком будущем маркетплейсы будут представлять собой крупную торговую площадку с переходом из категории товаров и услуг в другую, значительно увеличится спектр услуг (связанных со здоровьем, отдыхом, арендой, страхованием, едой, развлечением и др.), по типу моллов, только в цифровом пространстве. Следовательно, действующую стратегию маркетинга необходимо изменять с учетом открывающихся возможностей электронной коммерции.

Библиографический список

1. Лукина Е.В. Методический подход к разработке стратегии маркетинга / Е.В. Лукина // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2018. – Т. 7, № 1. – С. 26-36.
2. Гилевский А.С. Преимущество рынка электронной коммерции над традиционной торговлей / А.С. Гилевский, А.В. Боровикова // Экономика и социум. – 2015. – № 1-2. – С. 850-854.
3. Котов К.Р. Как выбрать и оценить канал продаж. – URL: <https://clck.ru/3VBJAg>.
4. Соколов Е.Е. Каналы сбыта: виды, выбор, управление, эффективность. – URL: <https://clck.ru/3VBJAz>.

Научный руководитель – Лукина Е.В., к.э.н., доцент

Конкурентоспособность строительных организаций

Зелинская Н.К.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

В условиях современного рынка конкуренция становится ключевым элементом, который определяет успех строительной компании. Конкурентоспособность охватывает множество аспектов, таких как: качество выполняемых работ, используемые инновационные материалы и технологии, стратегию развития, финансовую устойчивость, деловую репутацию компании и др. [1, 2, 3, 4].

Исследования показывают, что как внутренние, так и внешние факторы влияют на способность организации успешно конкурировать на рынке [2, 5]. Поэтому одной из важнейших задач для организаций строительного сектора является анализ и оценка

конкурентоспособности. Для этого можно применять различные подходы, такие как: SWOT-анализ, сравнительный анализ, метод «4Р» (продукт, цена, продвижение, место), и другие методики с целью выявления сильных и слабых сторон организаций. Эти методики помогают не только определить текущее положение компании на рынке, но и выявить ее способности к адаптации и росту в условиях изменяющейся рыночной ситуации.

В целом, конкурентоспособность строительных организаций является сложной и многоаспектной категорией, требующей комплексного подхода к ее оценке и управлению. Для достижения устойчивого успеха необходимо не только следовать современным тенденциям, но и активно внедрять инновации, развивать человеческий капитал и адаптироваться к требованиям рынка. Это создает фундамент для долгосрочного роста и стабильности организаций в динамично изменяющейся экономической среде [6].

Дорожно-строительная компания ООО «СИБИНВЕСТ», осуществляет свою деятельность в городе Барнауле с июля 2012 г., относится к субъектам малого бизнеса, насчитывая 29 сотрудников в своем штате. Основные заказчики «СИБИНВЕСТ» – это муниципальные органы, работающие на основе локальных сметных расчетов, которые зачастую предлагают заниженные цены на материалы и услуги. Для повышения прибыльности компания формирует значительные запасы инертных материалов в зимний период. Это позволяет избежать перебоев с материалами в сезон, однако требует тщательного планирования, чтобы избежать избыточных запасов, которые могут привести к дополнительным затратам.

Важным аспектом работы организации является устойчивое развитие и соблюдение экологических норм. Строительные компании, активно применяющие принципы устойчивого развития, не только повышают свою деловую репутацию, но и получают конкурентные преимущества на рынке. Потребители все чаще предпочитают «зеленые» технологии и экологически чистые материалы. К таким мерам можно отнести и внедрение энергоэффективных технологий, использование переработанных материалов и развитие систем управления отходами. ООО «СИБИНВЕСТ» делает акцент на переработке и утилизации отходов, не относящихся к твердым коммунальным отходам, обладая лицензией на их утилизацию. Это дает компании возможность вторичного использования отходов, что, безусловно, создает преимущество перед конкурентами, не имеющими подобной лицензии.

Ключевым элементом успеха также является формирование корпоративной культуры, ориентированной на инновации и постоянное совершенствование. Компании, поощряющие сотрудников к обучению и развитию, создают условия для появления новых идей и решений, что, в конечном итоге, способствует повышению общей эффективности работы и конкурентоспособности. ООО «СИБИНВЕСТ» активно поддерживает развитие своих сотрудников и ежегодно повышает их квалификацию. Это включает как обучение в саморегулируемых организациях (СРО), повышение квалификации в обучающих центрах, так и участие в конференциях в разных городах России.

Кроме этого, компания стремится организовать обратную связь с клиентами для более глубокого понимания их потребностей и ожиданий. Взаимодействие с клиентами через опросы, отзывы и фокус-группы позволяет адаптировать услуги и продукты в соответствии с требованиями рынка, что повышает уровень удовлетворенности клиентов и, как следствие, укрепляет позиции компании. Отметим, что в целом, для поддержания и укрепления конкурентоспособности строительным организациям необходимо не только уметь адаптироваться к текущим условиям, но и активно предвосхищать изменения, применяя инновационные подходы и технологии.

Работа с поставщиками и подрядчиками также становится важным аспектом. Установление долгосрочных партнерских отношений на взаимовыгодных условиях позволяет обеспечить стабильность поставок и высокое качество материалов. При этом следует учитывать такие факторы, как репутация поставщика, его финансовая стабильность, а также соблюдение экологических и социальных стандартов. Инвестиции в обучение и развитие

сотрудников, занимающихся закупками, также будут дополнительным шагом к повышению эффективности взаимодействия с внешними партнерами.

Нельзя не отметить, что в условиях сложной конкурентной среды необходимо наличие четкой стратегии роста и развития, охватывающей не только оптимизацию внутренних процессов, но и расширение на новые рынки. Это может заключаться как в выходе на международные проекты, так и в освоении новых сегментов рынка. Рассмотрение возможностей диверсификации должно осуществляться комплексно, с учетом всех рисков и преимуществ, что обеспечит устойчивое развитие компании в долгосрочной перспективе. В связи с этим ООО «СИБИНВЕСТ» активно работает не только в Барнауле, но и стремится расширить свои горизонты в крае, а также в Новосибирской области.

Таким образом, на конкурентоспособность дорожно-строительной организации влияет множество факторов, таких как квалификация и профессионализм персонала, наличие современного оборудования и дорожно-строительной техники, финансовая устойчивость, положительная репутация и успешный опыт работы на рынке, соблюдение сроков и качества выполняемых работ, а также эффективная инновационная деятельность. К негативным факторам, влияющим на конкурентоспособность, можно отнести значительное количество дорожно-строительной техники, состоящей из импортных машин и оборудования. В некоторых случаях парк техники полностью формируется за счет машин зарубежного производства. Среди основных проблем выделяются относительно низкое качество дорожно-строительной техники отечественного производства по сравнению с европейскими и американскими аналогами, а также высокие цены на китайское оборудование. Недавний выход множества международных компаний из России оказал серьезное влияние на состояние конкурентной среды.

Табл. 1 – Объемы финансирования и ремонтов дорог в Алтайском крае с 2019 по 2024 гг.

Год	Финансирование, млн руб.	Объем ремонта, км	Исполнение по проектам, %
2019	1700	900	56
2020	4000	578	89
2021	4590	300	100
2022	5000	500	80
2023	5000	500	89
2024*	5400	185	-

**прогнозируемые значения*

С 2019 г. в Алтайском крае реализуется национальный проект «Безопасные и качественные дороги», цель которого заключается в существенном улучшении состояния дорожной инфраструктуры. С 2019 г. по 2024 г. в рамках реализации проекта были проделаны значительные работы. В проекте участвуют 84 региона, включая Алтайский край, где за указанный период было выделено более 24 млрд руб. на ремонт и реконструкцию дорог. Финансирование проекта увеличивалось на протяжении нескольких лет, что способствовало существенному росту объема ремонтных работ. Наиболее значительные объемы ремонтов были достигнуты в 2022 г. и 2023 г., когда в проект были вложены значительные средства из федерального и регионального бюджетов. По итогам реализации национального проекта в Алтайском крае наблюдается положительная динамика. Например, в 2023 г. было отремонтировано более 500 км дорог, что подтверждает высокий уровень эффективности проведенных мероприятий. Установлено более 174 светофоров и 23 камеры для фиксации нарушений ПДД, что значительно помогло повысить безопасность дорожного движения. Национальный проект «Безопасные и качественные дороги» доказал свою высокую эффективность в совершенствовании дорожной инфраструктуры Алтайского края. Благодаря выделяемому финансированию и внимательному контролю за выполнением работ, проект достиг значительных результатов. Важно и далее акцентировать внимание на ремонте

и обновлении дорог, чтобы обеспечить безопасность и комфорт для всех участников дорожного движения.

В заключение отметим, что для достижения поставленных целей ООО «СИБИНВЕСТ» необходимо не только продолжать активное участие в рамках национального проекта, но и расширять горизонты, принимая во внимание все аспекты работы – от качественного ремонта до комплексного подхода к безопасности дорожного движения. Также важно активно стремиться к сотрудничеству с крупными частными компаниями, такими как Газпромнефть, Роснефть, и торговыми центрами, что может значительно повлиять на дальнейшее развитие бизнеса.

Библиографический список

1. Сизенцева О.В. Оценка конкурентоспособности компании: необходимость или дань моде? / О.В. Сизенцева // Россия в XXI веке: стратегия и тактика социально-экономических, политических и правовых реформ: Материалы XV Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Барнаул, 28–29 апреля 2022 года. – Барнаул: Типография управления делами Администрации Алтайского края, 2022. – С. 595-597.
2. Филатова Н.Н. Особенности применения методов комплексной оценки конкурентоспособности организации / Н.Н. Филатова // Россия в XXI веке: стратегия и тактика социально-экономических, политических и правовых реформ : Материалы XV Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Барнаул, 28–29 апреля 2022 года. – Барнаул: Типография управления делами Администрации Алтайского края, 2022. – С. 601-603.
3. Финошкин О.В. Методы обеспечения конкурентоспособности строительной организации / О.В. Финошкин // Modern Economy Success. – 2023. – № 3. – С. 45-52.
4. Чернышова Л.И. Оценка и пути повышения конкурентоспособности строительной организации / Л.И. Чернышова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2024. – № 8-3. – С. 494-497.
5. Новикова Ю.В. Концептуальный подход к обеспечению конкурентоспособности предприятий на рынке строительных услуг / Ю.В. Новикова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2025. – Т. 9, № 5 (158). – С. 40-49.
6. Соколова С.А. Конкурентоспособность и управляемость строительной компании на многокритериальном рынке / С.А. Соколова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2025. – № 6. – С. 335-338.

Научный руководитель – Пислегина Н.В., к.э.н., доцент

Трансформация ценообразования в дорожном строительстве: от базисно-индексного метода к ресурсно-индексному на базе ФГИС ЦС

Котова А.В.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Дорожное строительство – одна из важнейших отраслей инфраструктурного развития, влияющая на экономику, транспортную доступность и, в конечном итоге, на качество жизни населения. В отличие от других строительных направлений, оно имеет ряд уникальных особенностей, связанных с высокой стоимостью и жесткими нормативными требованиями. Согласно Указу Президента «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года» [1], не менее 85% федеральных и 60% региональных автомобильных дорог будут соответствовать нормативному состоянию.

Обеспечение реализации национальных целей, сформулированных Президентом РФ, требует значительных капитальных вложений. Определение необходимого объема финансовых ресурсов в дорожное строительство – это фундамент не только современных объектов инфраструктуры, но и эффективного расходования бюджетных средств, в том числе и в рамках реализации национальных проектов и госпрограмм.

В сегменте дорожного строительства, финансируемого за счет бюджетных средств разного уровня, определение стоимости работ осуществляется по правилам, утвержденным единой системой ценообразования и сметного нормирования. Важно подчеркнуть, что на протяжении длительного периода система ценообразования в строительстве оставалась статичной: основой расчетов служила сметно-нормативная база, сформированная еще в 2001 г., что приводило к снижению точности и прозрачности механизмов ценообразования. В связи с накопившимися проблемами в сфере оценки стоимости строительства, не позволяющим обеспечить качество и долговечность объектов строительства, а также эффективность капитальных вложений, Президент РФ В.В. Путин утвердил перечень поручений: от 21.01.2015 г. № Пр-89 [2] и от 17.05.2016 г. № Пр-1138ГС [3], которыми был запущен процесс реформирования системы ценообразования и сметного нормирования для преодоления критического разрыва между устаревшей сметно-нормативной базой и реальной стоимостью строительных ресурсов в конкретном субъекте РФ.

Для планомерной и эффективной реформы ценообразования в строительстве были выделены основные этапы реформирования, позволяющие увидеть горизонт планирования мероприятий и их состав [4]:

1. Этап постепенной деградации (до 2016 г.). До 2016 г. в российской практике ценообразования в строительстве доминировал базисно-индексный метод определения сметной стоимости. В силу накопления системных проблем (устаревшая нормативная база, низкая частота актуализации индексов, отсутствие прозрачной верификации данных) его точность и прозрачность неуклонно снижались. Фактически наблюдалась постепенная деградация механизмов ценообразования.

2. Этап начала реформы (2016-2018 гг.). В указанный период был осуществлен комплекс срочных мер, направленных на одномоментный переход к ресурсному методу определения сметной стоимости строительства. При этом поддержание работоспособности и дальнейшее развитие базисно-индексного метода были фактически заморожены. Основным акцент сместился в сторону создания условий для внедрения ресурсного подхода.

3. Этап корректирующих действий (2019-2021 гг.). На данном этапе была обеспечена реализация стратегии поэтапного перехода к ресурсно-индексному методу определения сметной стоимости строительства. Одновременно с этим проводились мероприятия по поддержанию работоспособности и совершенствованию базисно-индексного метода как временного инструмента для отдельных категорий объектов и регионов.

4. Этап завершения основного перехода и дальнейшего совершенствования метода в рамках Стратегии 2030 (с 2022 г.). С 2022 г. началось полноценное применение ресурсно-индексного метода. По мере накопления данных о фактической стоимости строительных ресурсов во ФГИС ЦС обеспечивается постоянное повышение точности определения сметной стоимости строительства. Дальнейшее развитие метода осуществляется в соответствии с целями и задачами, заложенными в Стратегии развития строительной отрасли до 2030 г.

Началом реформ и реализации поручений Президента РФ стали изменения, введенные в июле 2016 г., в Градостроительный кодекс РФ (ст. 8.3), касающиеся уточнения предмета государственной экспертизы с включением проверки достоверности определения сметной стоимости.

На этапе корректирующих действий в ноябре 2020 г. Лахаев С.В., заместитель начальника ФАУ «Главгосэкспертиза России» по ценообразованию на VI Всероссийском совещании организации государственной экспертизы в своем выступлении в очередной раз осветил накопившиеся проблемы в системе ценообразования в строительстве. Приведем некоторые из них: «номенклатура индексов пересчета сметной стоимости строительства объектов (далее – Индексы) ограничена 30 видами объектов; номенклатура материалов (менее 400 позиций), используемая для расчета Индексов, недостаточна; методические документы по ценообразованию в строительстве не актуализировались на протяжении значительного времени, в связи с чем не учитываются современные требования в строительстве в части учета

видов затрат; не определена методика мониторинга (в том числе субъектами РФ) цен строительных ресурсов, используемых для определения Индексов, алгоритмы и установленные формы отчетности отсутствовали» [4] и др.

Важнейшей задачей было создание федеральной государственной информационной системы ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС) [5]. Оператором ФГИС ЦС определен ФАУ «Главгосэкспертиза России». Правовой статус системы был закреплён в ст. 57.2 Федерального закона от 03.07.2016 № 369-ФЗ (ред. от 26.07.2017). Основная задача системы сбор данных от производителей/поставщиков и импортеров строительных ресурсов и предоставление данных для использования в открытом доступе всем участникам строительства.

Для обеспечения функционирования ФГИС ЦС были разработаны и утверждены следующие нормативные акты. Постановлением Правительства РФ от 23.12.2016 г. № 1452 «О мониторинге цен строительных ресурсов» [5] были утверждены правила мониторинга цен строительных ресурсов, а именно дано поручение Минстрою сформировать классификатор строительных ресурсов и порядок его ведения, а также формы предоставления информации и порядок определения лиц, обязанных предоставлять указанную информацию в ФГИС ЦС. Приказом Минстрою России от 30.12.2021 № 1046/пр (с изменениями) утверждена федеральная сметно-нормативная база ФСНБ-2022, которая включает сборники сметных норм на строительные, ремонтно-строительные, пусконаладочные работы, монтаж и капитальный ремонт оборудования, а также сборники сметных цен на материалы, изделия, конструкции и оборудование, применяемые в строительстве, и эксплуатацию машин и механизмов в базисном уровне цен по состоянию на 1 января 2022 г. ФСНБ-2022 вступила в действие 25.02.2023 г.

Помимо создания и внедрения ФГИС ЦС, параллельно начался процесс внедрения нового метода расчёта стоимости в строительстве: замена «старого» базисно-индексного способа новый - ресурсно-индексным. Рассмотрим ключевые отличия базисно-индексного метода (БИМ) и ресурсно-индексного метода (РИМ) расчёта сметной стоимости в строительстве.

Базисно-индексный метод предполагает составление смет с использованием ФЕР (федеральных единичных расценок) или ТЕР (территориальных единичных расценок) в базисном уровне цен 2001 г. последующим пересчетом в текущие цены с помощью индексов. Официальные индексы по субъектам РФ разрабатываются Минстроем России и ежеквартально публикуются на его официальном сайте. Стоимость ресурсов, отсутствующих в нормативной базе, учитывается по результатам конъюнктурного анализа.

Ресурсно-индексный метод предполагает использование новой базы ФСНБ-2022, а также текущих цен и индексов к группам однородных строительных ресурсов, размещенных в ФГИС ЦС. Локальная смета составляется с использованием ГЭСН, затем в готовую смету загружаются текущие цены на ресурсы с сайта ФГИС ЦС. Для ресурсов, стоимость которых отсутствует на сайте ФГИС ЦС, текущая цена рассчитывается путем умножения базисной цены на индекс к группе однородных ресурсов. Базисные цены в сборнике ФСБЦ представлены в уровне 2022 г. Каталоги текущих сметных цен и индексов к группам однородных строительных ресурсов будут рассчитываться для каждого региона поквартально и размещаться на сайте ФГИС ЦС. Стоимость ресурсов, отсутствующих в сборнике ФСБЦ, также учитывается по результатам конъюнктурного анализа.

Субъекты РФ постепенно переходили на РИМ. В первую очередь метод внедрялся в регионах, которые предоставили обращение о необходимости перехода с приложением комплекта обосновывающих материалов для расчета и публикации индексов к группам однородных ресурсов, а также подтвердили готовность представлять такие материалы ежеквартально в ФГИС ЦС. С 25.02.2023 г. РИМ был внедрен в семи субъектах РФ. К 25.11.2023 г. РИМ был внедрен уже в 71 субъекте РФ, в том числе и в Алтайском крае. К 25.02.2024 г. РИМ был внедрен в 85 субъектах РФ.

Рассмотрим расчет стоимости объекта с использованием двух методов на примере объекта «Улично-дорожной сети в с. Завьялово ул. Колядо (от ул. Пугачева до ул. Советская) Завьяловского района Алтайского края». Результаты сопоставления показали, что применение ресурсно-индексного метода является наиболее выгодным для подрядной организации (исполнителя). Разберем подробнее факторы, обуславливающие это преимущество.

Табл. 1 – Сравнительный анализ сметной стоимости по методам БИМ и РИМ по объекту УДС в с. Завьялово ул. Колядо (от ул. Пугачева до ул. Советская) Завьяловского района Алтайского края

Статья затрат	БИМ (Базисно-индексный метод)		РИМ (Ресурсно-индексный метод)		Отклонение, тыс. руб.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Материалы	383,01	39	490,12	46	-107,11
Эксплуатация машин и механизмов	211,28	21	151,16	14	60,11
Фонд оплаты труда	102,34	10	112,02	10	-9,68
Накладные расходы	150,45	15	164,67	15	-14,23
Сметная прибыль	137,14	14	150,11	14	-12,97
Итого	984,21	100	1 068,08	100	-83,87

1. Достоверность стоимости материалов. При использовании БИМ применяются усредненные индексы пересчета уровня 2001 г., которые не учитывают резкие колебания цен на отдельные позиции. При расчете РИМ используются актуальные цены, публикуемые поставщиками в открытом доступе на официальном сайте ФГИС ЦС. Цены на материалы и оборудование ежеквартально обновляются в ФГИС ЦС, отражая текущую рыночную конъюнктуру. Следовательно, сметная стоимость материалов максимально приближена к реальным затратам подрядчиков. Это позволяет избежать ситуаций, когда фактические затраты существенно превышают заложенные в смете суммы. При росте цен на отдельные материалы подрядчик может оперативно скорректировать смету, опираясь на актуальные данные из ФГИС ЦС, и согласовать изменения с заказчиком.

2. Корректное отражение оплаты труда. Показатель ФОТ при ресурсно-индексном методе оказался выше, что в текущих рыночных условиях дает подрядчику существенные преимущества, выраженные в том, что можно обосновано привлекать к работам высококвалифицированных рабочих и специалистов, обеспечив необходимый уровень качества работ, а не привлекать тех, кто просто готов работать за указанную заработную плату. Возможность предложить конкурентную зарплату повышает мотивацию рабочих, что положительно сказывается на качестве и сроках выполнения работ. Некорректный расчет ФОТ в БИМ может привести к тому, что подрядчик будет вынужден обеспечить требуемый уровень заработной платы за счет своей прибыли.

3. Учет региональных особенностей. РИМ позволяет учитывать региональные коэффициенты и надбавки (например, северные, за работу в сложных условиях и т.д.).

4. Увеличение лимитированных затрат. Поскольку ФОТ и стоимость материалов напрямую влияют на расчет накладных расходов (НР) и сметной прибыли (СП), их увеличение в абсолютных цифрах приводит к пропорциональному росту данных статей. Это формирует более устойчивую финансовую базу для деятельности подрядчика. НР рассчитывается как процент от ФОТ и стоимости материалов. При росте последних пропорционально увеличивается и НР, что позволяет покрыть реальные затраты административно-управленческий персонал, на аренду помещений и оборудования, коммунальные платежи, охрану труда и технику безопасности и прочие общехозяйственные нужды. СП также рассчитывается как процент от ФОТ и стоимости материалов. Получение планируемой сметной прибыли, а не покрытие за счет нее непредвиденных расходов, позволяет подрядчику инвестировать в покупку техники, обучение персонала, иметь финансовую подушку на случай непредвиденных расходов, располагать средствами для стимулирования работников.

Более высокие лимитированные затраты обеспечивают подрядчику достаточный объем средств для выполнения всех обязательств перед сотрудниками, субподрядчиками и поставщиками. И при возникновении непредвиденных затрат (при капитальном ремонте дорог простой техники из-за погодных условий или из-за изменения проектных решений) подрядчик имеет большой запас прочности для покрытия без нарушения сроков и качества работ.

Таким образом, применение ресурсно-индексного метода при строительстве объектов обеспечивает: прозрачность ценообразования (все расчеты основаны на открытых и актуальных данных), соответствие фактическим затратам (сметная стоимость максимально приближена к реальным расходам подрядчика), экономическую эффективность для исполнителя работ (рост ФОТ и стоимости материалов приводит к пропорциональному увеличению НР и СП, формируя устойчивую финансовую модель подрядчиков), снижение рисков (минимизируются споры с заказчиком из-за перерасхода средств и финансовые потери), конкурентоспособность (подрядчик может предложить более точные и обоснованные сметы, что повышает его шансы на победу в тендерах).

Библиографический список

1. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года: Указ Президента от 07.05.2024 № 309 // Доступ из справ.-прав. системы Консультант Плюс.
2. Реформа ценообразования. – URL: <https://winsmeta.com/Obuch/reforma>.
3. Перечень поручений по итогам заседания Государственного совета от 17.05.2016 № Пр-1138ГС // Доступ из справ.-прав. системы Консультант Плюс.
4. Переход на ресурсный метод ценообразования в строительстве - если будет, то не шоковый. – URL: <https://clck.ru/3VBZiT>.
5. О федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве: Постановление Правительства РФ от 23.09.2016 № 959 (ред. от 24.11.2020) // Доступ из справ.-прав. системы Консультант Плюс.
6. О мониторинге цен строительных ресурсов: Постановление Правительства РФ от 23.12.2016 № 1452 (ред. от 21.08.2025) // Доступ из справ.-прав. системы Консультант Плюс.

Научный руководитель – Лукина Е.В., к.э.н., доцент

Оценка результативности региональной программы капитального ремонта через призму анализа взносов на капитальный ремонт

Паксеев Д.А.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Капитальный ремонт многоквартирных домов является важным аспектом поддержания жилищного фонда в удовлетворительном состоянии. Для его финансирования создаются специальные фонды, куда жильцы вносят ежемесячные взносы. Согласно Жилищному кодексу РФ, взносы собственников находятся на счетах регионального оператора, а утвержденной региональной программой капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах определяются предельные сроки проведения ремонта многоквартирных домов. Объем средств, поступающих в фонд капитального ремонта и расходуемых региональным оператором на финансирование капитального ремонта, зависит от размера взносов собственников помещений в многоквартирных домах. Следовательно, и эффективность региональных программ капитального ремонта в значительной степени будет зависеть от методики расчета взносов на капитальный ремонт. Минимальный размер взноса на капитальный ремонт в большинстве регионов устанавливается с учетом доступности

для граждан, а не экономически обоснованных расчетов. Важно помнить и другие причины, не позволяющие выполнить капитальный ремонт в установленные сроки и в установленных объемах. К ним относятся, во-первых, инфляция, которая сокращает стоимость накопленных финансовых ресурсов в соответствующих фондах. Во-вторых, уровень собираемости взносов, который зависит, в т.ч., и от недостаточной информированности собственников помещений о целях формирования фондов капитального ремонта и прозрачности использования накопленных в них средств. В-третьих, неэффективное, а иногда и нецелевое использование средств фондов, что требует усиления контроля за деятельностью региональных операторов. Все вышеперечисленное приводит к тому, что собираемых средств часто недостаточно для полноценного ремонта многоквартирных домов.

Цель настоящей статьи заключается в проведении анализа методических подходов начисления взносов на капитальный ремонт, выявлении основных проблем и разработке рекомендаций по повышению эффективности реализации региональных программ.

Программа капитального ремонта Алтайского края утверждена в марте 2014 г. на срок с 2014 по 2043 гг. (с учетом вносимых изменений) под управлением НО «Региональный оператор Алтайского края «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов», исполняющей функции накопления, ведения учета денежных средств и финансирования расходов на выполняемые работы согласно утвержденного плана. Рассмотрим результативность реализации данной программы капитального ремонта. Важной составляющей в изучении эффективности исполнения программы капитального ремонта является объективная оценка его стоимости и определение справедливой величины взносов, которые обязаны вносить собственники помещений в многоквартирных домах [1].

Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ утвердило методические рекомендации по установлению минимального размера взноса на капитальный ремонт [2]. Данными методическими рекомендациями предусмотрено следующее. Минимальный размер ежемесячного взноса устанавливается органами публичной власти региона и должен быть доступным для граждан с учетом совокупных расходов на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. Финансовых средств должно быть достаточно, с учетом установленного минимального размера взноса, для обеспечения полного исполнения утвержденной региональной программы капитального ремонта. Также в рекомендациях отмечено, что минимальный размер взноса должен устанавливаться на основе преобладающей группы многоквартирных домов в рассматриваемом регионе. Идеальной величиной размера взноса является сумма, способная поддерживать высокий темп исполнения запланированных работ, и в то же время оказывать незначительное обременение на налогоплательщиков.

Для оценки финансовой эффективности региональной программы капитального ремонта был проведен анализ собираемых взносов и планируемых затрат на выполнение капитального ремонта 140 объектов жилищного фонда из различных районов и муниципальных образований региона, большая часть которых построены с начала 70-х до середины 90-х гг. В качестве исходных данных использованы общедоступные конструктивные особенности элементов домов, полученные с публичного портала Фонда капитального ремонта Алтайского края [4]. Расчеты были произведены на калькуляторе оценочной стоимости капитального ремонта (базовой стоимости капитального ремонта, далее – БСКР) [5].

В 2024 г. формирование фонда капитального ремонта в Алтайском крае осуществлялось, исходя из установленного нормативным правовым актом Алтайского края [3] размера взноса за 1 м²: 10,18 руб.; 11,32 руб.; 12,49 руб. в зависимости от этажности, материала стен многоквартирных домов. Максимальный размер взноса составил 40,70 руб. за 1 м². – его установили собственники помещений МКД № 282 по ул. К. Маркса в с. Славгородское муниципального округа города Славгорода [6].

Вычисленное отношение рассчитанных поступлений взносов населения на проведение капитального ремонта и стоимости выполнения необходимых работ за период 2014-2043 гг. отражает дефицит бюджета фонда в ближайшем будущем. В текущих условиях эта тенденция

приведет к снижению темпов выполнения перечня работ (услуг), предусмотренных региональной программой Алтайского края. Уже начиная с 2029 г. существует риск возникновения дефицита средств на проведение капитального ремонта более 7 млн руб. При этом, согласно расчетам, равновесное состояние, позволяющее полностью покрыть издержки на проведение капитального ремонта, достигается при использовании в расчетах величины взносов в размере 24,1 руб. за 1 м². Выявленная зависимость и прогнозируемая оценка расходов говорит о том, что устанавливаемые сегодня размеры взносов на капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов слишком низкие для поддержания планируемых темпов исполнения программы, их обоснованность не учитывает сложившиеся экономические обстоятельства. Без должного обоснования и без увязки с реальной стоимостью проведения работ по капитальному ремонту на текущий и последующие годы достижение установленных целевых показателей становится непростой задачей.

Несмотря на правовые нормы и разработанные методики, практика показывает наличие ряда серьезных недостатков: несоответствие размеров взносов уровню инфляции (минимальный размер взноса ниже экономически обоснованного уровня, что ведет к недостаточному финансированию работ); низкий уровень информированности граждан (недостаточная доступность информации о порядке начисления и использования средств создает почву для недоверия среди населения); недостаточный контроль расходов (отсутствие эффективных инструментов контроля за расходованием средств повышает риск злоупотреблений и коррупции); разрыв между потребностями и возможностями бюджета (ограниченные финансовые возможности региональных бюджетов часто приводят к затягиванию сроков выполнения ремонтных работ).

В заключение можно отметить, что несмотря на то, что на текущий момент установленный размер взносов покрывает запланированные работы в региональной программе, без своевременного повышения размера взноса, высокой собираемости взносов и правильной актуализации региональной программы в долгосрочной перспективе не будет обеспечено проведение всех запланированных работ. Повышение эффективности капитального ремонта должно базироваться на достоверных данных о фактическом техническом состоянии объектов капитального ремонта, позволяющих определить необходимых и достаточный перечень видов работ, их объемы и стоимость. Это, в свою очередь, позволит разработать программы, не только учитывающие специфику и степень износа жилищного фонда региона, но и сбалансировать ресурсное обеспечение, спланировать на среднесрочную перспективу реальные возможности такого обеспечения, которые позволили бы достигать значений целевых показателей региональных программ капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов. Оценивая эффективность региональной программы капитального ремонта, необходимо проводить комплексный анализ всех составляющих процесса: размера взносов, механизма формирования фондов, системы контроля и отчетности. Только при соблюдении всех этих условий возможно достижение высоких стандартов качества жилья и удовлетворения потребностей жителей.

Библиографический список

1. Жилищный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ // Доступ из справ.-прав. системы Консультант Плюс.
2. Об утверждении методических рекомендаций по установлению минимального размера взноса на капитальный ремонт: Приказ Минстроя России от 27.06.2016 № 454/пр (ред. от 01.09.2022) // Доступ из справ.-прав. системы Консультант Плюс.
3. Об установлении минимальных размеров взноса на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Алтайского края на 2024 год: Постановление Правительства Алтайского края от 25 декабря 2023 г. № 513 // Доступ из справ.-прав. системы Консультант Плюс.
4. Программа капитального ремонта Алтайского края // ФКР22: [сайт]. – URL: <https://fkr22.ru>.
5. Калькулятор оценочной стоимости // Фонд развития территорий: [сайт]. – URL: <https://фрт.рф/napravleniya/kalkulyator-otsenочноy-stoimosti/>.

6. Общая информация – Славгород г, Славгородское с, К. Маркса ул, 282 // ФКР22: [сайт]. – URL: <http://public.fkr22.ru/Houses/CommonFull/5580968>.

Научный руководитель – Лукина Е.В., к.э.н., доцент

Современное состояние розничной торговли в России

Некрасова В.С., Ванцовский С.В.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Систематизация точек зрения различных ученых в области развития оптовой и розничной торговли России позволила выявить основные следующие тенденции [1, 2, 3, 4, 5]:

– усиление значимости цифровых каналов и омниканальности, поскольку наблюдается устойчивый переток покупательского спроса в онлайн, где границы между онлайн- и офлайн-каналами стираются (покупатель может начать изучение товара в приложении, сравнить цены онлайн, а завершить покупку в физическом магазине или наоборот), физические точки все чаще выполняют дополнительные функции – становятся пунктами выдачи заказов, микро-складами для последней мили или контактными точками для персонализированных предложений;

– консолидация рынка и рост значимости маркетплейсов;

– трансформация форматов торговли: в розничной торговле увеличивается удельный вес дискаунтеров, ультрамалые форматы (магазины «у дома») и специализированные торговые точки с четко выверенным ассортиментом, увеличивается сегмент готовой еды и сервисов доставки;

– активное внедрение цифровых технологий и работа с данными;

– развитие собственных торговых марок, доля которых в выручке ритейлеров существенно увеличивается, при этом меняется восприятие таких марок: они постепенно перестают ассоциироваться исключительно с бюджетным сегментом – их запускают и сети с премиальной продукцией;

– импортозамещение: уход ряда международных брендов создал возможности для развития отечественных производителей, ритейлеры активно расширяют ассортимент локальных марок, в том числе в категориях одежды, обуви, бытовой химии.

По результатам 2024 г. ритейл в РФ показал позитивную динамику, прибавив 7,2% к показателю 2023 г., а его объем в абсолютных цифрах составил 55,6 трлн руб. В четырех округах – Южном, Приволжском, Уральском и Сибирском – оборот розничной торговли был выше среднего по РФ (наилучшую динамику показал ЮФО с приростом на 9,2%). Соответственно, в четырех других регионах – Центральном, Северо-Западном, Северо-Кавказском и Дальневосточном рост ритейла был ниже среднего показателя по стране (меньше всего розница выросла на Северо-Западе). Небольшая Республика Адыгея стала самым динамичным субъектом в рознице с приростом на 21,7%.

*Табл. 1 – Распределение объемов розничной торговли
по федеральным округам Российской Федерации, % к итогу [6]*

Федеральные округа	Годы								
	2016	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Центральный	33,75	34,51	34,73	34,98	35,15	33,52	32,90	32,61	32,05
Северо-Западный	9,71	9,85	9,82	10,09	10,32	10,33	10,71	10,54	10,78
Южный	10,60	10,42	10,42	10,43	10,99	11,28	11,67	11,56	11,32
Северо-Кавказский	5,22	4,90	4,84	4,74	4,73	4,99	5,00	4,98	5,10

Приволжский	17,63	17,54	17,37	17,08	16,71	17,17	17,21	17,34	17,47
Уральский	8,77	8,57	8,47	8,35	8,00	7,99	7,92	8,11	8,19
Сибирский	9,90	8,67	8,76	8,69	8,66	9,03	9,08	9,29	9,41
Дальневосточный	4,42	5,52	5,59	5,63	5,43	5,69	5,52	5,55	5,69

В структуре розничной торговли 96,2% оборота сформировали торговые организации и индивидуальные предприниматели, работающие вне рынка. На долю розничных рынков и ярмарок пришлось 3,8%, что меньше показателя 2023 г., составлявшего 4,3%. В ассортиментной структуре розничного товарооборота преобладали непродовольственные товары, заняв 52,4% от общего объема. Доля продовольственных товаров, включая напитки и табачные изделия, составила 47,6%. Лидерами по темпам роста стали X5 Group, Магнит, Лента и особенно Красное&Белое, открывшие рекордное число точек (табл. 2).

Табл. 2 – Анализ развития ритейла в РФ в 2024 г. [7]

Сеть	Открыто / закрыто магазинов, шт.	Общее количество магазинов, шт.	Краткий анализ развития
X5 Group	2543	27 015	Беспрецедентный рост; усиление позиций в регионах
Магнит	1109	30 109	Стабильный рост; развитие всех форматов; 30-летний юбилей
Лента	669	Более 4000	Интеграция «Монетки»; рост LFL-продаж; покупка «Улыбки радуги»
Красное&Белое	5000	20 527	Рекордные темпы роста; лидер по числу новых открытий
Светофор	-1515	2 380	Сокращение сети; проблемы с Роспотребнадзором
ВкусВилл	670	2 480	Рост на 27%; экспансия в новые города и Казахстан
Азбука вкуса	3	173	Стабильность; минимальный рост
Fix Price	751	7 165	Активное расширение в РФ и за рубежом
М.Видео-Эльдорадо	100	1 245	Оптимизация сети; омниканальность; запуск 'М.Мастер'
DNS	81	2 732	Умеренный рост; охват 1 251 город

Такие торговые сети, как ВкусВилл, Fix Price, DNS и Familia демонстрировали существенное увеличение количества торговых точек, в т.ч. за счет выхода на новые рынки. Отдельно выделяется Metro, которая не увеличивала сеть, но демонстрировала рост за счет e-commerce и b2b-сегмента. Снижение наблюдается у Светофора и Gloria Jeans, что связано с внешними рисками, претензиями регуляторов и внутренней оптимизацией. Для нишевых брендов (12 Storeez, Redmond, Технониколь) характерны точечные открытия и качественное развитие форматов.

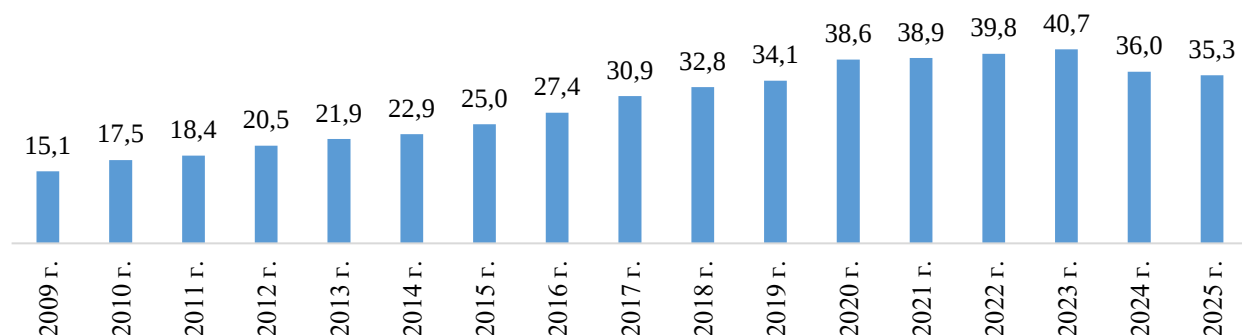


Рис. 1 – Удельный вес торговых сетей в обороте розничной торговли России в 2009-2025 гг., % [6]

Такая динамика подтверждает, что 2024 г. стал годом преимущественно органического роста в розничной торговле России с явным укреплением позиций торговых сетей, однако усиливаются вызовы дальнейшего развития: ростом конкуренции (в т.ч. в формате офлайн/онлайн), изменением потребительского поведения, усилением роли дискаунтеров и ускоренной цифровизацией. В целом можно констатировать, что современный российский ритейл находится в стадии активной трансформации: он становится более технологичным, гибким и ориентированным на данные, одновременно адаптируясь к меняющимся макроэкономическим условиям и запросам потребителей.

Библиографический список

1. Красильникова Е.А. Собственные торговые марки розничных торговых сетей как устойчивая тенденция развития торговли / Е.А. Красильникова, Н.С. Липатов // Лизинг. – 2023. – № 1. – С. 25-31.
2. Тарасова Е.Е. Интернет-торговля в России: особенности функционирования и тренды развития / Е.Е. Тарасова, Е.В. Матузенко, О.А. Глазунова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2025. – № 1 (110). – С. 168-180.
3. Максимова-Кулиева Е.А. Тенденции и приоритеты развития торговли / Е.А. Максимова-Кулиева // Экономика и предпринимательство. – 2024. – № 10 (171). – С. 292-297.
4. Брагин Л.А. Состояние и тенденции развития розничной торговли РФ / Л.А. Брагин, Е.А. Майорова // Плехановский научный бюллетень. – 2024. – № 1 (25). – С. 14-25.
5. Плотникова Т.В. Тренды розничной торговли в условиях современных вызовов / Т.В. Плотникова О.В. Кондратьева Т.С. Архипенко // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 6 (155). – С. 916-920.
6. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) / Росстат. – URL: <https://www.fedstat.ru>
7. Как росли сети в 2024 году: беспрецедентные темпы крупнейших. – URL: <https://clck.ru/3VCA4N>.

Научный руководитель – Воробьев С.П., к.э.н., доцент

**Экономика замкнутого цикла в системе
управления издержками предприятия**

Сергиенко С.В.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Экономика замкнутого цикла (ЭЗЦ) – в общем смысле это экономика, основанная на возобновлении ресурсов, направленная на снижение негативного воздействия на окружающую среду, является альтернативой традиционной линейной экономики. Традиционная линейная экономика, следует принципу «добыть – произвести – использовать – выбросить». Экономика замкнутого цикла (циркулярная экономика) предлагает способ управления издержками за счет рационального использования ресурсов и снижения негативного воздействия на окружающую среду. В отличие от традиционной линейной экономики, которая следует принципу «добыть – произвести – использовать – выбросить», циркулярная экономика стремится замкнуть цикл производства и потребления, максимально продлевая жизненный цикл продуктов и материалов [1, 2].

Выделим основные принципы ЭЗЦ: минимизация отходов, использованные ресурсы рециркулируются и используются повторно или перерабатываются для производства новых товаров; продление срока службы продуктов и материалов, товары создаются с расчетом на долговечность, ремонтпригодность и переработку; многоразовое использование, вместо одноразовых предметов внедряются многоразовые альтернативы; переработка и повторное использование, отходы превращаются в новые ресурсы; экологичное производство,

сокращение выбросов, экономия воды и энергии; совместное потребление, аренда, обмен и перепродажа вещей, а не постоянная покупка нового [3, 4].

Рассмотрим преимущества и недостатки ЭЗЦ, к преимуществам относятся: экономическая эффективность, замкнутый цикл способствует более эффективному использованию ресурсов и снижению затрат на их добычу и производство; создание новых возможностей, переход к экономике замкнутого цикла стимулирует развитие новых технологий и инноваций в области утилизации отходов, переработки материалов и энергосбережения.

К недостаткам можно отнести следующее: высокие инвестиции, переход к замкнутому циклу требует значительных вложений в развитие инфраструктуры и технологий переработки отходов; необходимость изменения потребительского поведения, люди должны быть готовы к сортировке отходов, повторному использованию товаров и приобретению продуктов, произведенных с использованием устойчивых методов; вызовы в области регулирования, правительства должны создать соответствующие законы и стимулы для поощрения перехода к устойчивым методам производства и потребления.

Интерес к экономике замкнутого цикла (ЭЗЦ), или циркулярной экономике (ЦЭ), растет в научных кругах, на государственном уровне и среди бизнеса. Однако вопрос о том, каким будет циркулярный мир, остаётся недостаточно изученным и даже чётко не сформулированным.

В Российской Федерации принят Федеральный проект «Экономика замкнутого цикла» (2022 г.), который рассчитан до 2030 г. и включает два основных этапа: первый (2022-2024 гг.) предусматривает создание условий для перехода экономики России к ЭЗЦ (с акцентом на минимизацию отходов в отраслях и вовлечение отходов в хозяйственный оборот с максимальной ресурсной эффективностью); второй (2025-2030 гг.) – расширение и модернизацию инфраструктуры для увеличения доли перерабатываемых отходов с целью их вовлечения в хозяйственный оборот

В рамках Федерального проекта «Экономика замкнутого цикла» утверждены четыре отраслевые программы, предусматривающие использование вторсырья сельского хозяйства, строительства и промышленного производства, в том числе с использованием альтернативного топлива из отходов в промышленном производстве. Все это свидетельствует о том, что в XXI веке для того, чтобы добиться многогранной устойчивой конкурентоспособности необходимо владеть мощным инструментом управления издержками, интегрируя в стратегию своей экономики принципы экономики замкнутого цикла. Компании, которые используют эту взаимосвязь в свое стратегии получают значительное преимущество.

Библиографический список

1. Саградян К.А. Перспективы внедрения экономики замкнутого цикла в России / К.А. Саградян // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. – 2024. – № 4 (38). – С. 174-181.
2. Рустамджони С.К. Переработка отходов как один из факторов обеспечения зеленой экономики / С.К. Рустамджони, Х.М. Ятимзаде // Вестник Таджикского государственного университета коммерции. – 2024. – № 4-1(54).
3. Кузнецова Н.А. Вовлечение отходов отрасли растениеводства в экономику замкнутого цикла / Н.А. Кузнецова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2023. – № 11. – С. 356-361.
4. Маслобоев Д.А. Внедрение принципов циклической экономики / Д.А. Маслобоев, Л.Э.Г. Мамедова // Современные проблемы инновационной экономики. – 2023. – № 9. – С. 308-311.

Научный руководитель – Куликова И.В., к.э.н., доцент

Повышение экономической эффективности деятельности медицинской организации

Тикото С.В., Околелова Е.Н.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Повышение экономической эффективности деятельности медицинских организаций обусловлено такими проблемами медицинских организаций, как ограниченность бюджетного финансирования, возрастающая конкуренция со стороны частных медицинских организаций, требования со стороны населения к качеству медицинских услуг, старение населения в стране и в мире, увеличение количества людей пенсионного возраста и, в соответствии с этим, повышение спроса населения на медицинскую помощь, появление дорогостоящих способов лечения [1, 2]. Потребность населения в коечном фонде и обеспеченность им являются важнейшими показателями деятельности здравоохранения, влияющими на доступность, эффективность и качество медицинской помощи [3]. Медицинская помощь в условиях круглосуточного стационара является наиболее дорогостоящим видом оказания медицинской помощи. Анализ эффективности использования ресурсов медицинских организаций является одной из важнейших задач медицинской организации [4, 5, 6].

Показатели интенсивности и эффективности использования коечного фонда КГБУЗ «Городская больница № 5, г. Барнаул» за 2019-2023 гг. демонстрируют значительные изменения, вызванные пандемией COVID-19. Несмотря на некоторые попытки стабилизации и улучшения показателей в последующие годы, общий уровень использования коек и пропускной способности стационара снизился. Это свидетельствует о недозагруженности стационара и необходимости адаптации к новым условиям и оптимизации процессов для повышения эффективности работы больницы.

Табл. 1 – Показатели интенсивности и эффективности использования коечного фонда в КГБУЗ «Городская больница № 5, г. Барнаул» за 2019-2023 гг.

Показатели использования коечного фонда	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Оборот койки	26,3	15,8	22,5	22,5	20,6
Среднее число дней работы койки в году	302,15	221,72	330,69	263,16	232,94
Среднее число дней пребывания больного в стационаре	11,17	12,5	12,52	10,76	10,74
Среднее время простоя койки	2,4	9,06	1,5	4,5	6,4
Использование пропускной способности стационара	1,07	0,8	0,9	1,2	0,84

В табл. 2 представлены ключевые показатели экономической эффективности использования коечного фонда Городской больницы, которые имеют тенденцию ежегодного роста. Данные увеличения показателей экономической эффективности обосновываются ростом общей инфляции в стране, ростом цен на продукты питания, лекарственные препараты, медицинские изделия, а также увеличением заработной платы медицинских работников. При этом, как отмечалось выше, стационар работает с неполной загрузкой. Следовательно, рост затрат на содержание коечного фонда при его неполной загрузке говорит о неэффективности использования коечного фонда медицинской организации.

Табл. 2 – Экономическая эффективность использования коечного фонда в КГБУЗ «Городская больница № 5, г. Барнаул» за 2019-2023 гг.

Показатели использования коечного фонда	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Расходы на стационар, тыс. руб.	668275	866926	1251930	838375	756318
Себестоимость 1 койко-дня, тыс. руб.	3,2	5,8	6,9	6,9	5,5

Стоимость содержания 1 койки, тыс. руб.	972,7	1282,4	2479,06	1818,6	1273,3
Стоимость содержания 1 больного, тыс. руб.	35,7	72,5	86,4	74,2	59,07

Факторный анализ показал, что стоимость содержания 1 больного в год в 2023 г. по сравнению с 2019 г. в целом увеличилась на 23,8 тыс. руб. Данное изменение произошло за счет увеличения себестоимости 1 койко-дня на 2,3 тыс. руб., за счет увеличения стоимости содержания 1 больного в год на 26,9 тыс. руб.; за счет снижения длительности пребывания больного на койке в среднем на 0,96 дня. Себестоимость 1 койко-дня увеличилась в связи с ростом затрат по стационару.

В целях повышения эффективности использования коечного фонда КГБУЗ «Городская больница № 5, г. Барнаул», учитывая факт недозагрузки стационара, предлагается провести реорганизацию коечного фонда и ввести оказание новой медицинской услуги. На первом этапе было решено сократить количество коек в эндокринологическом отделении на 15 единиц. Освободившиеся ресурсы позволят открыть новое неврологическое отделение на 30 коек. В связи с закрытием в 2022 г. отделения гинекологии, материальная база для организации нового отделения оказалась достаточно мощной. Следующим шагом будет перепрофилирование коек эндокринологии в неврологические койки. Действующее неврологическое отделение, имеющее в своем составе 45 коек для лечения больных с острым нарушением мозгового кровообращения и 15 коек для лечения больных с другими заболеваниями центральной и периферической нервной системы, должно быть реструктурировано. В итоге в составе коечного фонда КГБУЗ «Городская больница № 5, г. Барнаул» будет два отделения: первичное нейро сосудистое отделение на 45 коек и неврологическое отделение на 30 коек, из которых 15 коек перепрофилированы из отделения эндокринологии.

Ключевым мероприятием по повышению экономической эффективности станет внедрение новой медицинской услуги – использование ботулинического токсина типа А для лечения ряда неврологических заболеваний. Лечение ботулиническим токсином предоставит пациентам возможность получить качественное лечение без длительной госпитализации, что снизит нагрузку на стационар и уменьшит расходы на содержание коек. В ходе выполнения предложенных мероприятий показатели использования коечного фонда медицинской организации в целом повысятся. Число пролеченных пациентов увеличится на 28,0%, оборот койки возрастет на 34,9% по сравнению с фактическим показателем. В результате проведенных мероприятий увеличится среднее число дней работы койки в году на 37,5%, а, среднее время простоя койки при этом уменьшится. Темп роста простоя койки составит 25 %. Использование пропускной способности стационара достигнет значения равного 1, что свидетельствует об оптимальной работе стационара. В соответствии с изменением показателей интенсивности использования коечного фонда изменятся и показатели экономической эффективности использования коечного фонда.

Табл. 3 – Экономическая эффективность использования коечного фонда в организации с учетом реализуемых мероприятий

Показатели использования коечного фонда	2023 г.	Прогноз	Изменение	Темп роста, %
Расходы на стационар, тыс. руб.	756318,3	760534,3	4216,0	100,5
Себестоимость 1 койко-дня, тыс. руб.	5,5	5,2	-0,3	94,5
Стоимость содержания 1 койки, тыс. руб.	1273,3	638,1	-635,2	50,1
Стоимость содержания 1 больного, тыс. руб.	59,07	49,4	-9,7	83,6

Расходы на стационар увеличатся на 0,5%, в связи с тем, что увеличится количество койко-дней на 0,2%, себестоимость 1 койко-дня снизится на 5,5%. За счет увеличения количества пролеченных больных на 3437 человек стоимость содержания одного больного уменьшится на 9,7 тысяч рублей или 16,4%

В 2023 г. стоимость лечения 1 пациента составляла 59,07 тыс. руб. При увеличении количества пролеченных пациентов на 3437 человек, доходы учреждения увеличатся на 22 151,25 тыс. руб. При общих прогнозных расходах в объеме 760 534,6 тыс. руб. наблюдается положительный финансовый результат в размере 58 603,25 тыс. руб. Экономической эффективностью от предложенных мероприятий будет являться снижение стоимости 1 койко-дня и увеличение доходов организации за счет увеличения количества пролеченных больных.

Библиографический список.

1. Слуцкая О.П. Эффективность системы здравоохранения России / О.П. Слуцкая, Е.В. Лукина // Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2023. – № 2 (23). – С. 30-31.
2. Тикото С.В. Направления повышения эффективности медицинской организации / С.В. Тикото // Социально-экономические, организационные, политические и правовые аспекты обеспечения эффективности государственного и муниципального управления: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. – Москва: Директ-Медиа, 2024. – С. 188-189.
3. Валецкая Т.И. Формирование и использование финансовых ресурсов в медицинских учреждениях первого уровня / Т.И. Валецкая, Е.Н. Околелова, И.В. Шмелева // Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2024. – № 2 (25). – С. 36-38.
4. Воробьев С.П. Методика анализа выполнения плановой функции врачебной должности в медицинских организациях / С.П. Воробьев, В.В. Воробьева // Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2023. – № 2 (23). – С. 23-25.
5. Гончарова Н.А. Экономические аспекты развития амбулаторно-поликлинического звена здравоохранения в период экономической нестабильности / Н.А. Гончарова, А.А. Ошкордина, А.И. Хаитова // Экономика и предпринимательство. – 2024. – № 2. – С. 244-249.
6. Воробьев С.П. Динамика и структура кредиторской задолженности медицинских организаций региона / С.П. Воробьев, В.В. Воробьева // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров. – 2021. – № 8. – С. 81-83.
7. Сараев А.Р. К вопросу об эффективности содержания страховых медицинских организаций в системе здравоохранения Российской Федерации / А.Р. Сараев, С.Н. Черкасов, А.Г. Лукин // Менеджер здравоохранения. – 2023. – № 7. – С. 11-19.

Научный руководитель – Валецкая Т.И., к.э.н.

**Управление доходами в медицинской организации
(на примере КГБУЗ «Целинная ЦРБ»)**

Шмелёва И.В., Тумашиова С.Н.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Управление доходами в медицинской организации играет ключевую роль в обеспечении устойчивости и эффективности ее функционирования. В современной социально-экономической ситуации медицинская организация сталкивается с ростом затрат на медицинские услуги, увеличением числа пациентов, усложнением нормативной базы. В связи с этим эффективное управление доходами в медицинской организации является актуальной задачей [1, 2, 3, 4].

В соответствии с утвержденным Уставом [5], целью деятельности КГБУЗ «Целинная ЦРБ» являются обеспечение качественного и доступного медицинского обслуживания населения, проживающего на территории Целинного района Алтайского края. В структуру

КГБУЗ «Целинная ЦРБ» входят: поликлиника на 151 посещение в смену; круглосуточный стационар на 58 коек; дневной стационар на 41 койку; 4 амбулатории, 12 ФАПов. Общая численность медицинского персонала в 2023 г. составляла 170 чел., из них врачи – 33 чел., средний медицинский персонал – 127 чел.

Поликлиника КГБУЗ «Целинная ЦРБ» за 2020 г. выполнила объем оказания медицинской помощи в 71 406 посещений, в 2021 г. – 97 616 посещений, 2022 г. – 72742 посещения, в 2023 г. – 73802 посещения. Число посещений поликлиники за период с 2020-2023 гг. увеличилось на 3,2% [2]. Кроме того, увеличилось число пациентов, получивших медицинскую помощь в условиях круглосуточного стационара в период с 2020-2023 гг. на 11,1%. В 2020 г. было пролечено 1 512 пациентов, в 2021 г. – 1014 пациентов, за 2022 г. количество случаев лечения составило 1 614 пациентов, в 2023 г. – 1 702 пациента. Незначительно увеличилось количество больных, пролеченных в дневном стационаре ЦРБ. В 2020 г. объем получивших медицинскую помощь в условиях дневного стационара составил 475 случаев, в 2021 г. – заметный рост количества случаев – 819 чел., в 2022 г. было пролечено – 484 чел., в 2023 г. – 480 чел. Динамика доходов и расходов КГБУЗ «Целинная ЦРБ» за период 2020-2023 гг. представлена в табл. 1 [2].

Табл. 1 – Динамика доходов и расходов КГБУЗ «Целинная ЦРБ» за период 2020-2023 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Годы				Динамика 2023/2020	
	2020	2021	2022	2023	Абс. +,-	Относит.,
						%
Доходы (финансирование)	133733	140886	146082	151862	18129,5	13,6%
Расходы	133688	140001	144032	138741	5053,5	3,8%

Анализ динамики доходов и расходов учреждения показывает, что за представленный период доходы увеличились на 13,6% в то время, как расходная часть выросла на 3,8%. Доходная часть КГБУЗ «Целинная ЦРБ» состоит из средств обязательного медицинского страхования, доходов от оказания платной медицинской деятельности, субсидий на выполнение государственного задания, субсидий на иные цели. В структуре доходов за период 2020-2023 гг. основную часть занимают средства обязательного медицинского страхования, второе место по величине занимает доход по субсидиям на иные цели, далее – доходы от оказания платных медицинских услуг, а также субсидии на выполнение государственного задания. По структуре расходов основную часть расходов занимает статья выплаты персоналу учреждения, на втором месте – расходы на закупку товаров, работ, услуг, присутствуют социальные выплаты и иные бюджетные ассигнования – уплата налогов, сборов и иных платежей.

На законодательном уровне установлен принцип трехлетнего планирования. Однако в КГБУЗ «Целинная ЦРБ» для реального планирования своей деятельности он не используется. Количественные показатели планируются медицинской организацией на основе данных статистического учета за предыдущий год. В табл. 2 представлено соотношение плановых объемов оказания медицинской помощи и фактических показателей деятельности КГБУЗ «Целинная ЦРБ» за период 2020-2023 гг. [2].

Табл. 2 – Плановые и фактические объемы оказания медицинской помощи в рамках программы государственных гарантий КГБУЗ «Целинная ЦРБ» за период 2020-2023 гг.

Виды услуг	2020 г.		2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Консультативные услуги в амбулаторных условиях	85537	71406	84894	107616	70502	72742	73252	73802
Услуги в условиях стационара	774	1512	1781	1014	1891	1614	1881	1702
Услуги в условиях дневного стационара	1233	475	1004	819	1068	484	978	480

Анализ табл. 2 показал, что имеется отклонение от запланированных объемов медицинской помощи в сравнении с фактически выполненными. Например, за 2023 г. процент отклонения составил 0,8% в сторону увеличения по амбулаторной помощи. В 2023 г. на 9,5% количество оказанных медицинских услуг было меньше, чем запланировано по круглосуточному стационару. Также 50,9% в сторону уменьшения оказываемых медицинских услуг составило отклонение от плановых объемов по дневному стационару. Данные показатели говорят о низком уровне анализа и планирования услуг на предварительном этапе в медицинской организации. Поскольку планирование объемов услуг напрямую связано с планированием доходной части Плана финансово-хозяйственной деятельности, можно сделать вывод и о его некорректном составлении.

Так, например, в ходе корректировки Плана ФХД КГБУЗ «Целинная ЦРБ» в 2022 г. значительно изменилась сумма доходов как по средствам ОМС, так и от оказания платных услуг в учреждении. Расходная часть так же имела немалый процент отклонения от запланированных показателей, в особенности это коснулось статьи расходов на закупку товаров, работ, услуг – отклонение в сторону увеличения составило 140,3%, по виду расходов – выплаты персоналу рост составил 4,9%, что говорит о некачественном планировании фонда оплаты труда в учреждении. Формирование ПФХД должно быть основано на использовании плановых показателей текущего планирования работы медицинской организации. В зависимости от достижения целевых значений индикаторов текущего планирования медицинская организация должна корректировать и свой план ФХД.

Взяв за основу документы, утверждающие объем медицинской помощи на плановый период (за счет бюджетных средств и средств ОМС), для осуществления оперативного управления доходами в медицинской организации предлагается разработать следующие документы: план работы (оказание услуг) по каждому источнику финансирования в разрезе видов медицинской помощи; план оказания всех видов медицинских услуг (детализируется в разрезе структурных подразделений с выделением отделений, оказывающих услуги и участвующих в оказании услуг); планы работ по каждому врачу в форме утверждения норматива выработки – плановой функции врачебной должности в части подразделений, оказывающих амбулаторно-поликлиническую помощь. В рамках каждого из вышеуказанных планов основными показателями при планировании доходов являются: объем услуг; сумма финансового обеспечения планового объема услуг; стоимость услуги. Таким образом, контролируя по этим показателям соответствие их фактических значений плановым, медицинская организация способна управлять формированием доходной части своего Плана ФХД. Ответственное и тщательное отслеживание ключевых показателей позволит своевременно выявить отклонения и своевременно разработать корректирующие мероприятия.

Библиографический список

1. Наумова О.А. Развитие методики учета затрат в медицинских организациях / О.А. Наумова, Т.В. Хабибуллина // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 8. – С. 1325-1331.
2. Воробьев С.П. Статистическая оценка финансового состояния медицинских организаций региона / С.П. Воробьев // Новая реальность современного мира: вызовы и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. – Барнаул: Азбука, 2021. – С. 207-210.
3. Валецкая Т.И. Необходимость управления финансовыми ресурсами в системе здравоохранения / Т.И. Валецкая, Е.А. Аминова // Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2023. – № 1. – С. 22-23.
4. Солонин А.В. Основные направления планирования и анализа деятельности медицинской организации в условиях экономической трансформации / А.В. Солонин, И.А. Блажих // Проблемы современной экономики. – 2024. – № 1. – С. 188-191.
5. Устав КГБУЗ «Целинная ЦРБ»: Приказ Министерства здравоохранения Алтайского края от 20 декабря 2018 г. № 421. – URL: <https://www.kdc-> <https://www.zelin.zdravalt.ru/doc/1528>.

Научный руководитель – Валецкая Т.И., к.э.н.

Перспективы развития туризма в Республике Алтай

Штанакова О.В.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Алтайский филиал
г. Барнаул*

Республика Алтай обладает высоким туристско-рекреационным ресурсным потенциалом, который позволяет развивать почти все виды туризма. Туризм является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Алтай, что закреплено в Стратегии социально-экономического развития региона на период до 2035 г. Задачи развития туризма Республики Алтай как отрасли экономики включают: формирование современной туристской индустрии, увеличение вклада сферы туризма в социально-экономическое развитие региона, повышение доходной базы республиканского и местных бюджетов, реализуются через механизмы государственной программы «Развитие внутреннего и въездного туризма». Однако развитие туризма сталкивается с рядом проблем, которые требуют комплексного решения. В этой статье будут рассмотрены основные проблемы и перспективы развития туристической отрасли в Республике Алтай.

Несмотря на существующие проблемы, Республика Алтай обладает значительными перспективами для развития туризма. Правильная стратегия и комплексный подход к решению ключевых проблем могут существенно улучшить туристическую отрасль и сделать регион одной из ведущих туристических направлений в России.

Одной из главных проблем развития туризма в Республике Алтай является недостаточно развитая инфраструктура. Это касается как транспортной системы, так и объектов размещения и сервисных услуг. Один из способов решения данной проблемы является расширение инфраструктуры аэропорта г. Горно-Алтайска. Единственный аэропорт региона, имеет ограниченные возможности по приему крупных самолетов и обслуживанию большого количества пассажиров. Это существенно ограничивает турпоток, особенно в пик туристического сезона. Кроме того, на сегодняшний день существует нехватка регулярных авиарейсов из других регионов России, что сдерживает развитие как внутреннего, так и международного туризма. В 2023 г. аэропорт Горно-Алтайска обслужил 429,2 тыс. пассажиров, что превысило показатель предыдущего года на 31,8%. Благодаря реконструкции, которая планируется в 2025 г. пропускная способность будет увеличена до 1,2-1,5 млн пассажиров в год, также перевод аэропорта в статус международного позволит увеличить пассажиропоток. Также, в рамках формирования единого транспортного узла в регионе обсуждалась возможность строительства нового автовокзала, который будет считаться государственным в районе аэропорта, что обеспечит удобные пересадки, облегчая путешествия.

В пик туристического сезона на основных маршрутах наблюдаются пробки, расширив трассу Р-256 «Чуйский тракт» можно значительно их снизить. Увеличение пропускной способности дороги улучшит транспортное сообщение между ключевыми туристическими местами и уменьшит время в пути, а также число дорожно-транспортных происшествий, которые увеличиваются в туристический сезон. В регионе планируют расширить порядка 20 км трассы Р-256 «Чуйский тракт» [1]. Реконструкция участка включена в программу работ на 2024-2027 гг. Работы пройдут на отрезке дороги с 454-го по 475-й км в Майминском районе. Участок трассы является одним из наиболее загруженных в регионе, а из-за близкого расположения к трассе достопримечательностей с каждым годом увеличивается туристический поток. Так, в 2023 г. по трассе проезжало порядка 13 тыс. автомобилей в сутки, а в турсезон – свыше 27 тыс. При этом «Чуйский тракт» – единственная дорога на этом маршруте, альтернативные пути отсутствуют. После работ сократится время в пути до

соседних населенных пунктов и столицы региона, а также повысится доступность достопримечательностей Горного Алтая для путешественников.

Кроме того, для увеличения туристического потока необходимо создать разнообразные варианты размещения, от бюджетных хостелов и кемпингов до отелей высокого класса. Это обеспечит туристов удобными условиями проживания. На региональном уровне активно поддерживают развитие туризма, предоставляя государственную поддержку через меры по улучшению инфраструктуры.

По итогам оказанной государственной поддержки субъектов туристской индустрии в 2020-2023 гг. 111 субъектов туристской индустрии получили поддержку (субсидии) на общую сумму порядка 534,8 млн руб., которыми создано 413 новых рабочих мест и привлечено более 1,14 млрд руб. инвестиций. По ведомственным данным в 2023 г. количество коллективных средств размещения составило 658 единиц по Республике Алтай, увеличение по отношению к предыдущему году составило 142% [2].

Таким образом, развитие туризма в Республике Алтай сталкивается с рядом проблем, связанных с инфраструктурой. Однако регион обладает значительными перспективами для роста, которые могут быть реализованы через улучшение инфраструктуры. Комплексный подход к решению этих проблем позволит Республике Алтай занять достойное место на туристической карте России и мира, сохранив при этом свое природное и культурное наследие.

Библиографический список

1. Официальный портал Республики Алтай. – URL: <https://altai-republic.ru/tourism/development>.
2. Министерство туризма Республики Алтай. – URL: <https://mintur04.ru/about/statistics>.

Научный руководитель – Валецкая Т.И., к.э.н.

Содержание

Вязникова М.М., Рябцев М.Т. Состояние рынка продукции мараловодства в России	3
Вишнева А.В., Тумашова С.Н., Федорова Н.Д. Особенности организации оплаты труда в медицинских организациях	5
Гофман А.А. Основные тенденции рынка сельскохозяйственной техники в России	9
Елифанова Е.А. Управление кредиторской задолженностью в медицинской организации.....	11
Ерошок Я.В. Электронная коммерция как способ расширения рынков сбыта хозяйствующего субъекта	13
Зелинская Н.К. Конкурентоспособность строительных организаций	15
Котова А.В. Трансформация ценообразования в дорожном строительстве: от базисно-индексного метода к ресурсно-индексному на базе ФГИС ЦС.....	18
Паксеев Д.А. Оценка результативности региональной программы капитального ремонта через призму анализа взносов на капитальный ремонт .	22
Некрасова В.С., Ванцовский С.В. Современное состояние розничной торговли в России.....	25
Сергиенко С.В. Экономика замкнутого цикла в системе управления издержками предприятия.....	27
Тикото С.В., Околелова Е.Н. Повышение экономической эффективности деятельности медицинской организации.....	29
Шмелёва И.В., Тумашова С.Н. Управление доходами в медицинской организации (на примере КГБУЗ «Целинная ЦРБ»)	31
Штанакова О.В. Перспективы развития туризма в Республике Алтай.....	34

Издательство Алтайского филиала РАНХиГС
Адрес издательства: 656008, Алтайский край,
г. Барнаул, ул. Партизанская, 187,
наука-alt@ranepa.ru, тел. (3852) 504-083
Изготовитель: ООО Алтай-Циклон,
Адрес изготовителя: г. Барнаул, ул. Кирова, 49А
1 CD-R; 1,18 Мб
Дата подписания к использованию: 17.08.2026
Тираж – 10 экз.