

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
САРАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

**«Современные вопросы развития
общества в условиях цифровизации»**

Материалы Национальной
научно-практической конференции
(Саранск, 17-18 ноября 2022 г.)

САРАНСК
«ТИПОГРАФИЯ
«РУЗАЕВСКИЙ ПЕЧАТНИК»
2023

УДК 33:001
ББК 65я43
С568

Печатается по решению ученого совета
Саранского кооперативного института (филиала) РУК

Редколлегия:

Р.Р. Хайров (отв. редактор),

Е.Г. Кузнецова (зам.отв. редактора),

Е.В. Зотова (отв. секретарь), *Т.В. Дворецкая* (секретарь)

С568 **«Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации»** : материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 17-18 ноября 2022 г.) / Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования Центросоюза Российской Федерации "Российский университет кооперации", Саранский кооперативный институт (филиал) ; редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. – Саранск, 2023. – 650 с.
ISBN 978-5-98344-718-9

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают актуальные проблемы по следующим направлениям: финансовые аспекты формирования, развития и обеспечения экономической безопасности в регионе; цифровизация социально-экономических процессов; тенденции развития бухгалтерского учета, анализа и аудита; актуальные проблемы менеджмента: инновационные методы и технологии управления в современных организациях; современные проблемы и перспективы развития физической культуры и спорта.

Предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов.

УДК 33:001
ББК 65я43

ISBN 978-5-98344-718-9

© Оформление и составление.
Саранский кооперативный
институт (филиал) РУК, 2023

Памяти



проректора по научным и экономическим вопросам
Саранского кооперативного института (филиала)
Российского университета кооперации

Кузнецовой Е.Г.
посвящается

Елена Геннадьевна пришла в систему кооперативного образования в 1979 году, став студенткой Саранского кооперативного института Московского кооперативного института. И с этого времени ее жизнь и работа связана только с этим вузом. Она прошла весь путь ученого: ассистент, старший преподаватель, доцент. В 1998 году назначена на должность проректора по научным и экономическим вопросам, на которой трудилась до последнего времени. Она обладала необычной трудоспособностью, организаторским талантом.

Елена Геннадьевна внесла огромный вклад в становление и развитие Саранского кооперативного института, в формирование его научного потенциала. Она делала все, чтобы Саранский кооперативный институт оставался одним из лучших филиалов Российского университета кооперации. Сама всегда была примером безграничной преданности своей профессии, милосердия и мудрости.

Елена Геннадьевна пользовалась авторитетом среди коллег и студентов, была уважаема жителями Республики Мордовия и известна за пределами региона. В 2021 году избрана депутатом Городского совета депутатов г.о Саранск.

Кузнецова Елена Геннадьевна является ветераном потребительской кооперации, награждена Орденом «За вклад в развитие потребительской кооперации России», имеет Почетное звание «Заслуженный работник высшей школы Республики Мордовия».

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

УДК 338.21.06.8

МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТЫ, КАК ЭЛЕМЕНТ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Светлана Валерьевна Арефьева, магистрант

Екатерина Андреевна Толстикова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801158@ruc.su; st803975@ruc.su

THE METHOD OF DISTRIBUTION OF INDIRECT COSTS AS AN ELEMENT OF COST CALCULATION IN MANAGEMENT ACCOUNTING

Svetlana Valeryevna Arefyeva, Master's Degree student

Ekaterina Andreevna Tolstikova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В данной статье рассмотрен учет затрат, методика распределения косвенных затрат, как элемент калькулирования себестоимости и в управленческом учете. Чтобы выяснить, насколько управленческий учет компании соответствует ее потребностям, используем такие критерии качества: полнота данных, их корректность, диагностичность, своевременность.

Ключевые слова: себестоимость, калькулирование, бюджетирование, косвенные затраты, управленческий учет, информационное обеспечение, затраты, жесткий бюджет, гибкий бюджет, план, компания

This article discusses cost accounting, the method of distribution of indirect costs, as an element of cost calculation and in management accounting. To find out how the company's management accounting meets its needs, we use the following quality criteria: completeness of data, their correctness, diagnostics, timeliness.

Keywords: cost, calculation, budgeting, indirect costs, management accounting, information support, costs, tight budget, flexible budget, plan, company

Чтобы точно рассчитывать себестоимость продукции, оценивать эффективность работы подразделений, важно корректно относить затраты на объекты учета. Наше решение поможет разработать правила распределения различных видов косвенных затрат – общехозяйственных, общепроизводственных, коммерческих.

Прямые расходы непосредственно связаны с производством продукции или оказанием услуг. Они формируют себестоимость. Например, стоимость сырья или зарплата рабочих основного производства. Косвенные расходы нельзя отнести напрямую на себестоимость. Например, неясно, какая часть зарплаты управленцев приходится на тот или иной продукт. Такие расходы распределяют в соответствии со специальными базами распределения.

Чтобы установить порядок распределения косвенных затрат в управленческом учете, действуйте по плану:

- решите, какие затраты считать косвенными, сформулируйте их квалификацию;
- установите взаимосвязь между затратами и объектами, на которые их предстоит относить;
- выберите метод распределения затрат – одноступенчатое или двухступенчатое распределение.

Необходимость разрабатывать самостоятельную концепцию стратегического управленческого учета финансовых потоков организации в рамках ее стратегического управленческого учета обусловлена тем неоспоримым фактом, что практически любое управленческое решение [1].

Какие затраты относить к косвенным в управленческом учете. Для оценки преимуществ стратегии управления затратами необходимо проанализировать деловую активность организации, ее управленческий, производственный и финансовый потенциал, а также необходимо рассчитывать показатели конкурентоспособности [2]. Чтобы повысить точность управленческого учета, делите затраты на прямые и косвенные в отношении не только продуктов компании, но и процессов, переделов, мест возникновения затрат, проектов, объектов основных средств, клиентов, поставщиков, каналов сбыта и т. д. Квалифицируйте затраты по экономическому критерию: есть ли взаимосвязь между ними и отдельным объектом учета. Считайте косвенными те затраты, которые не связаны с объектом, а обусловлены некоторой совокупностью объектов.

Как в управленческом учете установить связь между косвенными затратами и объектами учета. Пример одноступенчатого распределения косвенных затрат. Стоимость услуг по доставке материалов составила 60 000 руб. Чтобы распределить эту сумму между доставленными ресурсами, финансисты компании определили перечень объектов, на которые можно отнести затраты: два вида материалов, которые привезли в компанию.

Специалисты финансовой службы выбрали базу распределения затрат на доставку – вес груза. Обоснование – чем больше вес, тем выше должна быть грузоподъемность машин, больше удельные затраты на перевозку, дороже услуги по доставке. В компанию привезли 10 т материалов первого вида и 30 т второго вида. Общий вес груза – база распределения составляет 40 т (10 т + 30 т).

Финансисты рассчитали коэффициент распределения, разделив затраты на вес груза, – 1500 руб./т (60 000 руб. : 40 т). Перемножив коэффициент распределения и вес материалов каждого вида, выяснили, сколько затрат приходится на каждый объект. Так, на первый вид материалов отнесли 15 000 руб. (1500 руб./т × 10 т), а на второй – 45 000 руб. (1500 руб./т × 30 т).

Если между косвенными затратами и объектами нет прямой взаимосвязи, не удастся корректно отнести затраты на объекты, используя одноступенчатое распределение. Распределите затраты в два этапа. С помощью первой базы распределения отнесите затраты на промежуточные объекты, с помощью второй базы разделите затраты между конечными объектами.

Пример двухэтапного распределения косвенных затрат. Цех производственного предприятия выпускает четыре вида продуктов на двух технологически связанных участках. Финансовой службе нужно распределить между продуктами 560 000 руб. общепроизводственных затрат, связанных с производственными площадями цеха. Эти затраты: амортизация здания, расходы на содержание и ремонт помещений, плата за отопление и освещение.

Между общепроизводственными затратами и выпускаемыми продуктами нет прямой взаимосвязи, поэтому нужно провести двухступенчатое распределение.

Сначала финансисты отнесли общепроизводственные затраты на технологические участки. В качестве базы распределения использовали площади производственных помещений, которые занимают участки. На участок № 1 приходится 400 кв. м, а на участок № 2 – 800 кв. м (общая площадь цеха равна 1200 кв. м). По результатам расчетов на участок № 1 отнесли 186 666,67 руб. (560 000 руб. × 400 кв. м : 1200 кв. м), а на участок № 2 – 373 333,33 руб. (560 000 руб. × 800 кв. м : 1200 кв. м).

Затем специалисты распределили отнесенные на участки затраты между видами продукции. В качестве базы выбрали нормативную трудоемкость обработки продуктов на каждом участке, данные о которой представлены в таблице 1. Правильное и грамотное установление центров ответственности затрат на предприятии, максимальное совмещение их с центрами возникновения затрат, организация аналитического учета в рамках центров ответственности — залог эффективного контроля и успешного функционирования любого предприятия [3].

Таблица 1 - Трудоемкость обработки продуктов на технологических участках

Продукт	Трудоемкость обработки	
	Участок № 1, нормо-ч	Участок № 2, нормо-ч
А	34 000	64 000
Б	18 000	26 000
С	26 000	32 000
Д	22 000	28 000
Всего	100 000	15 000

Отсюда на продукт А приходится 222 755,56 руб. общехозяйственных затрат (186 666,67 руб. × 34 000 нормо-ч : 100 000 нормо-ч + 373 333,33 руб. × 64 000 нормо-ч : 150 000 нормо-ч), на продукт Б – 98 311,11 руб. (186 666,67 руб. × 18 000 нормо-ч : 100 000 нормо-ч + 373 333,33 руб. × 26 000 нормо-ч : 150 000 нормо-ч). На продукт С отнесли 128 177,78 руб. (186 666,67 руб. × 26 000 нормо-ч : 100 000 нормо-ч + 373 333,33 руб. × 32 000 нормо-ч : 150 000 нормо-ч), а на продукт Д – 110 755,56 руб. (186 666,67 руб. × 22 000 нормо-ч : 100 000 нормо-ч + 373 333,33 руб. × 28 000 нормо-ч : 150 000 нормо-ч).

Как распределять различные виды косвенных затрат в управленческом учете. Как распределять косвенные затраты на создание внеоборотных активов. Создавая внеоборотные активы (ВНА), решите, как оценивать возникающие затраты. Одни и те же ресурсы – оборудование, сотрудники могут участвовать как в текущей деятельности предприятия, так и в создании объектов. Выбирая подходящую базу распределения, сначала разделите затраты на две группы – текущие и капитальные. Затем распределите последние между создаваемыми объектами.

Например, затраты на содержание и эксплуатацию строительной техники можно делить пропорционально машино-часам, в течение которых эту технику использовали для текущей и капитальной деятельности. Затраты, которые приходятся на создание внеоборотного актива, распределяйте между объектами в соответствии с количеством часов, отработанных на каждом из них. Для этого наладьте качественный оперативный учет с достаточной степенью детализации.

Например, компания строит для собственных нужд новое производственное здание – частично собственными силами, частично с привлечением сторонних подрядчиков. В первоначальную стоимость создаваемого актива войдут затраты на услуги подрядчиков; строительные материалы; оплату труда и содержание персонала компании, занятого в строительстве; на амортизационные отчисления и содержание и эксплуатацию строительной техники и оборудования компании, которые используются в строительных работах.

Относительно просто учесть и включить в стоимость формируемого актива только затраты первых двух групп, их оформляют первичными документами. Кроме того, эти ресурсы несложно оценить, так как есть данные об уплаченных за них суммах денежных средств.

Что касается затрат третьей и четвертой групп – их можно обоснованно распределить на объекты, только если на предприятии организован качественный оперативный учет. Например, сотрудники ремонтно-строительного цеха в течение отчетного периода могут часть своего рабочего времени посвятить строительству нового здания, а часть – текущему ремонту существующих сооружений. В этом случае нужно разделить оплату их труда на затраты, относящиеся к создаваемому внеоборотному активу, и на текущие операционные затраты. Это можно сделать, используя в качестве базы распределения трудоемкость работ, измеренную в человеко-часах или в человеко-днях.

Например, как распределить расходы между отделами. Чтобы распределить расходы между отделами, выберите только те отделы, которые послужили причиной возникновения этих расходов. Затем определите базу распределения – количественный показатель, который влияет на величину рассматриваемых расходов. Какой именно показатель выбрать базой, зависит от того, какие расходы собираетесь распределять. К примеру, если это стоимость отопления, в качестве базы используйте площадь помещения. Если нужно распределить расходы на водоснабжение, база распределения – количество сотрудников и т. д.

Рассчитайте коэффициент распределения. Для этого разделите сумму распределяемых расходов на общую величину базы распределения. Предположим, расходы на электроэнергию за месяц составили 3000 руб., общая площадь офиса – 100 кв. м, тогда коэффициент распределения составляет 30 руб./кв. м.

Определите величину базы распределения, которая приходится на каждый отдел. Предположим, база распределения – площадь помещений. Общая площадь офиса – 100 кв. м, один отдел занимает 30 кв. м, второй и третий – по 35 кв. м.

Вычислите сумму расходов, которая приходится на каждый отдел. Для этого умножьте коэффициент распределения на величину базы, которая приходится на каждый отдел. В рассматриваемом примере на первый отдел приходится 900 руб., на второй и третий – по 1050 руб.

Составляющие методики калькулирования укажем в графе 1 анкеты. В графе 2 перечислим показатели, которые используют в рамках каждой составляющей, в графе 3 опишем, в какой детализации и единицах измерения нужен каждый показатель, в графе 4 оцениваем, насколько полно в компании выполняют требования.

Таблица 2. Анкета для оценки информационного обеспечения калькулирования себестоимости

Составляющие методики калькулирования	Используемые в методике показатели	Требования к представлению значений показателей	Выполняется ли требование
Порядок отнесения прямых затрат на объекты калькулирования	Прямые затраты	Данные о прямых затратах необходимо формировать в детализации: – по статьям затрат; – объектам калькулирования; – номенклатурным единицам продукции	Выполняется полностью
Порядок распределения косвенных затрат между объектами калькулирования	– косвенные затраты; – базы и коэффициенты распределения косвенных затрат	Требуемые аналитические разрезы зависят от выбранного способа распределения затрат и базы распределения. Например, если база распределения затрат на содержание и эксплуатацию оборудования – нормативная трудоемкость обработки продукции, их учет необходимо вести в детализации по видам оборудования. Если общепроизводственные затраты распределяют по прямой себестоимости, дополнительная аналитика не требуется	Выполняется полностью
Порядок разграничения затрат периода на затраты, относящиеся к готовой продукции и к незавершенному производству	– общие затраты периода; – готовая продукция; – незавершенное производство	Данные о готовой продукции и незавершенном производстве необходимо формировать в учете в натуральном выражении в детализации: – по номенклатурным единицам продукции; – технологическим переделам и операциям	Выполняется полностью

Чтобы посчитать себестоимость по экономическим элементам, сгруппируйте плановые или фактические расходы по однородному экономическому содержанию, независимо от назначения, места возникновения, видов выпускаемой продукции. Таких групп всего пять, они одинаковы для всех отраслей, смотрите пункт 8 ПБУ 10/99:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;

- прочие затраты.

Калькулируйте себестоимость по экономическим элементам, когда требуется составить предварительную смету расходов в целом по компании, рассчитать затраты на единицу обезличенной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булычева, Т.В., Завьялова Т.В., Богданова А.Р. Роль стратегического управленческого учета в управлении предприятием Studium. 2014. № 3 (32). С. 3.
2. Булычева, Т.В., Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. Стратегический учет в системе управления хозяйствующим субъектом. Фундаментальные исследования. 2017. № 10-3. С. 560-564.
3. Пронина, Т.В. Организация учета затрат по центрам ответственности // аграрная наука № 3-2009. С67-71

УДК 657.9

МОДИФИКАЦИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ КЛАССИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВЫХ ПРОБЛЕМ

Елизавета Анатольевна Архипова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: lizaarhipova1@gmail.com

MODIFICATION OF THE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION BASED ON CLASSICAL INDICATORS OF DIAGNOSIS OF FINANCIAL PROBLEMS

Elizaveta Arkhipova, Master's student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Диагностика финансового состояния любой организации позволяет через рациональный подход к ресурсам предприятия обеспечить устойчивое функционирование, максимизацию прибыли и рыночной стоимости предприятия. Кризис неплатежей многих организаций и дестабилизация их состояния повышает значение аналитических исследований, разработки показателей и подходов к оценке финансового состояния, а также путей и факторов укрепления экономического положения. Финансовое состояние организации можно охарактеризовать с помощью количественных показателей, отражающих степень защищенности от различных внутренних и внешних рисков. В данной статье рассмотрены соответствующие показатели, объединенные единой моделью. В результате даны рекомендации по управлению финансовым состоянием организации.

Ключевые слова: финансовое состояние, диагностика, методика анализа, показатели.

Diagnostics of the financial condition of any organization allows, through a rational approach to the resources of the enterprise, to ensure sustainable functioning, maximizing profit and market value of the enterprise. The crisis of non-payments of many organizations and the destabilization of their condition increases the importance of analytical research, the development of indicators and approaches to assessing the financial condition, as well as ways and factors to strengthen the economic situation. The financial condition of the organization can be to characterize using quantitative indicators reflecting the degree of protection from various internal and external risks. This article discusses the relevant indicators combined by a single model. As a result, recommendations are given for managing the financial condition of the organization.

Keywords: financial condition, diagnostics, methods of analysis, indicators.

Финансовое состояние организации является составным элементом устойчивости и характеризуется рациональным применением ресурсов организации, стабильным финансовым положением, проявляющемся в оптимизации финансовых показателей работы и получении прибыли [1, с. 38]. Финансовое состояние можно оценить с помощью набора количественных критериев и моделей, что отражает степень защищенности от различных внешних и внутренних рисков.

Финансовое состояние характеризует основополагающее значение уровня и структуры финансового потенциала организаций – хозяйствующих субъектов в обеспечении целей его экономического развития. Финансовое состояние организации может быть оценено с помощью ряда показателей [2].

Первая группа показателей – это показатели ликвидности организации, показывающие степень покрытия текущих обязательств предприятия за счет использования той или иной части его оборотных активов: коэффициенты текущей ликвидности, абсолютной ликвидности, срочной ликвидности, мгновенной ликвидности, критической ликвидности [3, с. 69].

Следующей группой финансовых показателей являются коэффициенты финансовой устойчивости. Они показывают, насколько активы предприятия профинансированы за счет надежных и долгосрочных источников, а также насколько предприятие независимо от кредиторов.

К числу таких показателей относятся: коэффициенты финансовой устойчивости, финансового левериджа (плечо фин.рычага), автономии, финансовой зависимости, финансовой обеспеченности собственными средствами, маневренности собственных средств, обеспеченности запасов собственным капиталом.

В отдельную группу при оценке финансового состояния организации можно включить показатели деловой активности, такие коэффициенты как оборачиваемости активов, оборачиваемости оборотных средств, оборачиваемости дебиторской задолженности, оборачиваемости кредиторской задолженности, оборачиваемости основных средств, оборачиваемости собственного капитала.

Расчет показателей деловой активности организации помогает оценить эффективность использования ресурсов и скорость оборота средств. Положительным, значение при расчёте коэффициентов оборачиваемости, является увеличение показателя в динамике, а при расчёте скорости оборота, значение должно в динамике снижаться [4, с. 592].

Заключительной группой финансовых показателей являются показатели рентабельности: активов, оборотного капитала, собственного капитала, продаж и реализованной продукции. Показатели рентабельности отражают сумму прибыли, полученную организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д. Показатели финансовой рентабельности показывают уровень прибыли предприятия по отношению к источникам его средств или их элементам. Показатели рентабельности производства и реализации отражают отношение прибыли организации к общей величине её текущих расходов или их элементам. Для состояния безопасности, рекомендуемым значением показателей рентабельности должно быть выше 0.

Также, положительным явлением будет увеличение значения показателей в динамике [5, с. 1412].

Кроме всех вышеперечисленных основных показателей, для оценки уровня финансовой безопасности организации и предприятий используются определенные методы и модели. Одной из таких является модель «Экспресс-оценки вероятности кризисных ситуаций». Данная модель используется для экспресс-оценки поставщиков и контрагентов для предприятий крупного, малого бизнеса. Показывает вероятность возникновения финансовых кризисов у предприятия в течение 1 года. Рассчитывается с использованием формул 1-3.

$$M1 = -0,3877 - 1,0376 * K1 + 0,0579 * K2 \quad (1)$$

$$K1 = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (2)$$

$$K2 = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{валюта баланса}} \quad (3)$$

Если $M1 > 0$ – кризисная ситуация в организации более чем вероятна в течение года. Чем больше от 0, тем хуже финансовое состояние. Если $M1 < 0$ – вероятность финансовых затруднений в течение года менее вероятна. Если $M1 = 0$ – вероятность финансового кризиса в течение года 50%.

Также, при оценке финансовой безопасности рассчитывается модель оценки риска потери ликвидности MPL. Рассчитывается данная модель по следующей формуле 4.

$$MPL = 0,1 * L1 + 0,35 * L2 + 0,55 * L3 \quad (4)$$

$$L1 = \frac{\text{денежные средства} + \text{вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (5)$$

$$L2 = \frac{\text{денежные средства} + \text{вложения} + \text{деб.задолженность}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (6)$$

$$L3 = \frac{\text{оборотные активы} - \% \text{неликвидности}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (7)$$

Таким образом, если расчётное значение MPL 1,5 и более, риск потери ликвидности минимальный (компания ликвидна, кредитоспособна в краткосрочном периоде). Если значение от 1,2 до 1,49 – риск потери ликвидности допустимый (компания ликвидна) и кредитоспособна. Если значение от 0,8 до 1,19 – критический уровень потери ликвидности, требуется управление либо в сторону повышения числителя, либо в сторону снижения знаменателя. Значение менее 0,8 означает высокий риск потери ликвидности (компания неликвидна).

В качестве интегрального показателя финансовой безопасности предприятия, независимо от отрасли, можно использовать модель ФБ-контроль (ФБк), рассчитываемая по формулам 8-12.

$$ФБк = 8,38 * K1 + K2 + 0,5K3 + 0,6 * K4 \quad (8)$$

$$K1 = \frac{\text{оборотные активы} - \% \text{неликвидов}}{\text{валюта баланса}} \quad (9)$$

$$K2 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный оборотный капитал}} \quad (10)$$

$$K3 = \frac{\text{выручка}}{\text{валюта баланса}} \quad (11)$$

$$K4 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{себестоимость}} \quad (12)$$

Если ФБ к меньше 0 – значит у организации высокие риски банкротства (вероятность банкротства в течение ближайших 1,5 лет около 90%) и катастрофический уровень финансовой безопасности.

При ФБ к от 0 до 0,2 – уровень риска банкротства высокий, критический (около 70-80%). Если ФБ к в диапазоне от 0,2 до 0,35 – это означает средний риск банкротства в ближайшие 1,5 года.

Если показатель ФБ к больше или равен 0,35 – у организации средний уровень безопасности и низкий уровень банкротства.

В дальнейшем этот показатель используется для расчета сводного интегрального показателя экономической безопасности [6, с. 33].

В результате проведенного исследования можно сказать, что на общем фоне финансовых показателей большое множество, проблема только в отрицательной динамике возможных значений. Основные проблемы, которые сказываются на возможных значениях, наблюдаются в следующих направлениях: снижение выручки и прибыли из-за снижения объемов производства, усиление финансовой зависимости за счёт роста кредиторской задолженности, замедление темпов деловой активности из-за снижения выручки.

Таким образом, показатели финансового состояния организации должны быть структурированы и адаптированы под внешние вызовы и внутренний потенциал с учетом вида экономической деятельности; интегрированная система финансового анализа обеспечивает должный уровень внутренней прозрачности за счет возможности оценки конкурентных преимуществ отдельных стратегических зон хозяйствования; расширение методов и инструментов финансового анализа позволяют выполнить комплексный финансово– рыночный анализ и определить потенциальные стратегические направления дальнейшего устойчивого финансового развития, таких как: персонал, партнеры и клиенты, развитие активов, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Моденов, А. К.*, Белякова, Е. И., Власов, М. П., Лелявина, Т. А. Экономическая безопасность предприятия: монография. СПб.: СПбГАСУ, 2019. 550 с. (дата обращения: 03.10.2022).
2. *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 54-56.
3. *Трофимов, О. В.*, Стрелкова, Л. В., Фролов, В. Г. и др. Механизмы развития приоритетных отраслей промышленности региона: монография. М.: Первое экономическое издательство, 2021. 188 с. (дата обращения: 20.10.2022).
4. *Захаров, В. Я.*, Лудушкина, Е. Н., Корнилова, Е. В., Кислинская, М. В. Безопасность сложных экономических систем: управление рисками их цифровой трансформации // Экономический анализ: теория и практика. 2021. № 4 (511). С. 592-623. (дата обращения: 30.09.2022).
5. *Чемоданова, Ю. В.*, Рыбина А. Н., Павлова И. А., Бодрикова О. А., Винник В.К. Экономическая диагностика деятельности производственного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2021. № 5 (130). С. 1412-1420. (дата обращения: 15.10.2022).
6. *Климова, Е. З.*, Павлова И. А. Оценка финансовой безопасности предприятия как ключевого элемента системы экономической безопасности // Финансовый бизнес. 2021. № 10. С. 32-35. (дата обращения: 26.10.2022).

УДК 657.1

ПОДГОТОВКА ЛИКВИДАЦИОННОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Маргарита Валерьевна Булычева, студент

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Обнинский институт атомной энергетики (ИАТЭ)

Татьяна Владимировна Шошина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805382@ruc.su

PREPARATION OF LIQUIDATION REPORTING FOR ENTERPRISES ON THE GENERAL TAXATION SYSTEM

Margarita Valerievna Bulycheva, student

National Research Nuclear University "MEPhI" Obninsk Institute of Atomic Energy (IATE)

Tatyana Vladimirovna Shoshina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Многие организации сталкиваются с необходимостью подготовки ликвидационной отчетности. Это может быть актуально для российских организаций, ликвидирующих свои офшорные компании. Два таких вопроса рассмотрел Комитет по разъяснениям МСФО: как применять пункт 14 МСФО (IAS) 10 «События после отчетного периода» к предыдущим периодам и надо ли пересчитывать сравнительные показатели в отчетности, подготовленной на ликвидационной основе.

В феврале 2021 года Комитет по разъяснениям МСФО ответил на вопросы компаний о подготовке ликвидационной отчетности: за какой период нужно готовить такую отчетность и надо ли пересчитывать сравнительные показатели.

Ключевые слова: ликвидационная отчетность, финансовая отчетность, отчетный период, принцип непрерывности деятельности, сравнительные показатели, МСФО.

Many organizations are faced with the need to prepare liquidation reports. This may be relevant for Russian organizations liquidating their offshore companies. Two such issues were considered by the IFRS Interpretations Committee: how to apply paragraph 14 of IAS 10 "Events after the Reporting Period" to prior periods and whether comparatives should be restated in financial statements prepared on a liquidation basis.

In February 2021, the IFRS Interpretations Committee answered questions from companies about the preparation of liquidation statements: for what period should such statements be prepared and whether comparative figures should be restated.

Keywords: liquidation reporting, financial reporting, reporting period, going concern principle, comparative indicators, IFRS.

«В РФ ежегодно изменяются требования к бухгалтерскому учету и финансовой отчетности в целях трансформации и гармонизации учета в соответствии с МСФО» [1]. «Вопросам изучения международных стандартов учета и аудита в современных условиях в России уделяется достаточно большое внимание» [2]. По законодательству страны, в которой учреждена и

ведет деятельность организация, компании должны выпускать финансовую отчетность за каждый год в виде отдельного документа, даже если такая финансовая отчетность была подготовлена значительно позже окончания отчетного периода, к которому она относится. Подобные задержки публикации отчетности иногда случаются из-за чрезвычайных обстоятельств. Например, организация не опубликовала финансовую отчетность за последние три года (2017, 2018 и 2019). У организации не было проблем с непрерывностью деятельности в течение первых двух лет (в 2017 и 2018 годах). Однако руководство решило добровольно ликвидировать компанию после окончания третьего года и подготовить финансовую отчетность за каждый предшествующий год (каждую годовую отчетность в виде отдельного документа). МСФО (IAS) 10 запрещает готовить финансовую отчетность на основе принципа непрерывности деятельности, если руководство компании после окончания отчетного периода решит ликвидировать организацию или приостановить деятельность либо у него нет альтернативы, кроме как сделать это. Но неясно, как применить этот запрет к описанной выше ситуации. Запрещено готовить отчетность только за последний, 2019 год на основе принципа непрерывности деятельности? Или за все три года с учетом того, что комплекты финансовой отчетности за каждый год будут опубликованы отдельно?

По этому поводу есть два мнения.

Мнение 1. В запрете, который содержится в МСФО (IAS) 10, речь идет о последнем отчетном периоде, охватываемом финансовой отчетностью. В рассматриваемой ситуации это 2019 год. Следовательно, если применение принципа непрерывности деятельности неуместно после окончания последнего отчетного периода, но вопрос к непрерывности деятельности по окончании каждого из предыдущих отчетных периодов (2017 и 2018 годов) не возникал, то не нужно применять этот принцип только к отчетности за 2019 год. А отчетность за предыдущие годы (2017 и 2018) нужно готовить на основе принципа непрерывности деятельности. Другими словами, финансовую отчетность надо сформировать в соответствии с условиями, существовавшими на момент ее подготовки, то есть в стандартные сроки подготовки финансовой отчетности за каждый период, исчисляемые с конца отчетного периода до конца следующего отчетного периода. Это мнение подтверждают следующие аргументы.

1. В МСФО (IAS) 10 под отчетным периодом понимается последний период, охватываемый финансовой отчетностью. Когда финансовая отчетность должна готовиться ежегодно, фраза «после отчетного периода» в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и в МСФО (IAS) 10 означает «последний отчетный период», за который должна быть подготовлена финансовая отчетность. Это подтверждается требованием МСФО (IAS) 1 о том, что организация должна представлять полный комплект финансовой отчетности, включая сравнительную информацию, не реже одного раза в год. Таким образом, готовить и утверждать

финансовую отчетность нужно в течение периода, начинающегося с конца периода, к которому относится финансовая отчетность, до конца следующего отчетного периода. Независимо от того, публикует ли организация свою финансовую отчетность, разумно полагать, что события после отчетных периодов должны быть ограничены теми событиями, которые могут иметь место в течение обычного периода подготовки финансовой отчетности за каждый период, который длится с конца отчетного периода до конца следующего отчетного периода. Сторонники мнения 1 считают, что это обоснование для установления конкретных требований к событиям после отчетного периода, то есть к событиям, связанным с последним отчетным периодом. Требования позволяют оперативно раскрыть информацию, которая не будет доступна до подготовки следующего комплекта финансовой отчетности.

2. Когда принцип непрерывности деятельности неприменим, МСФО (IAS) 10 не требует пересчета сравнительных показателей предыдущих лет, подготовленных на основе принципа непрерывности деятельности и представленных вместе с последними данными финансовой отчетности, полученными на основе, отличной от принципа непрерывности деятельности. Другими словами, несмотря на то, что финансовая отчетность за предыдущие годы не была подготовлена своевременно, она должна быть подготовлена в соответствии с условиями, существовавшими на момент подготовки такой финансовой отчетности. При этом сроки подготовки финансовой отчетности за каждый период исключаются с конца отчетного периода до конца следующего отчетного периода.

3. В соответствии с МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» нельзя использовать суждения задним числом при применении новой учетной политики или корректировке суммы за предыдущий период. Кроме того, эти суждения задним числом не следует применять для принятия допущений о том, каковы были намерения руководства в предыдущих периодах, и об оценке сумм, признанных, оцененных или раскрытых в предыдущем периоде. Это должно тем более касаться основы подготовки отчетности, независимо от того, была ли финансовая отчетность за предыдущие годы подготовлена своевременно.

4. Подготовка финансовой отчетности за предыдущие годы не на основе допущения о непрерывности деятельности, например на ликвидационной основе, будет вводить пользователей в заблуждение об истории компании [3], особенно когда не удается своевременно подготовить финансовую отчетность за предыдущие периоды, когда допущение о непрерывности деятельности было применимо после отчетных дат каждого предшествующего года.

5. В соответствии с пунктом 1.16 Концептуальных основ финансовой отчетности информация о финансовых результатах отчитывающейся организации в прошлых периодах и о том, как руководство выполняло управленческие обязанности, обычно полезна для прогнозов будущей

рентабельности экономических ресурсов. Следовательно, отсрочка подготовки финансовой отчетности не должна освобождать руководство компании от представления такой информации в соответствии с допущениями и условиями, существовавшими на момент, когда финансовая отчетность должна была готовиться. В частности, несвоевременная подготовка финансовой отчетности на ликвидационной основе за предыдущие годы, когда применялось допущение о непрерывности деятельности, лишит пользователей возможности оценивать прошлые финансовые результаты организации и то, как ее руководство выполняло свои управленческие обязанности.

Мнение 2. Сторонники этого мнения полагают, что понятие «отчетный период» в МСФО (IAS) 10 охватывает все предыдущие периоды до тех пор, пока компания не опубликует финансовую отчетность за эти предыдущие годы, независимо от того, сколько их [4]. Соответственно, организации нужно применять ликвидационную основу к финансовой отчетности за каждый предыдущий год (2017, 2018 и 2019), несмотря на то, что она была вправе применять принцип непрерывности деятельности после окончания каждого из двух предыдущих периодов (2017 и 2018 годов) и утратила это право только после 2019 года.

Непрерывная деятельность — это фундаментальная концепция при разработке МСФО, в частности их требований к оценке и представлению. Таким образом, подготовка и утверждение финансовой отчетности на основе принципа непрерывности деятельности после принятия решения о ликвидации — это ненадлежащее применение МСФО, поскольку допущение, на основе которого они разработаны, больше не существует. Следует отметить, что финансовая отчетность общего назначения должна отвечать потребностям внешних пользователей, а не потребностям руководства компании, которые могут быть удовлетворены с помощью управленческой отчетности.

Сторонники мнения 2 также считают, что возражения о вынесении суждений задним числом в данном случае неприменимы, поскольку МСФО (IAS) 10 четко говорит о простом намерении ликвидировать компанию до одобрения отчетности к выпуску, что само по себе служит причиной не готовить финансовую отчетность на основе принципа непрерывности деятельности.

Есть ли необходимость пересчитывать сравнительные показатели в отчетности, подготовленной на ликвидационной основе? Предположим, что организация в обычном порядке уже подготовила и опубликовала финансовую отчетность за первые два предыдущих года на основе принципа непрерывности деятельности, а за последний год — на ликвидационной основе. Обязана ли компания пересчитывать сравнительные показатели в этой последней финансовой отчетности также на ликвидационной основе? МСФО (IAS) 10 умалчивает о сравнительных показателях за предыдущие годы в случае, когда финансовая отчетность за

предыдущие периоды была подготовлена и опубликована на основе принципа непрерывности деятельности, и ничего не говорит о том, должны ли сравнительные показатели пересчитываться на основе, отличной от принципа непрерывности деятельности.

Комитет по разъяснениям МСФО рассмотрел эти вопросы и вынес следующие предварительные решения.

1. Пункт 25 МСФО (IAS) 1 требует, чтобы организация готовила финансовую отчетность на основе принципа непрерывности деятельности, за исключением случаев, когда руководство намеревается ликвидировать организацию, прекратить ее торговую деятельность либо вынуждено действовать подобным образом при отсутствии реальных альтернатив. В пункте 14 МСФО (IAS) 10 говорится, что «предприятие не должно составлять финансовую отчетность на основе допущения о непрерывности деятельности, если после окончания отчетного периода руководство решает или ликвидировать предприятие, или приостановить его деятельность, или у него нет реальной альтернативы такому решению». Применяя пункт 25 МСФО (IAS) 1 и пункт 14 МСФО (IAS) 10, организация, не собирающаяся или не способная вести непрерывную деятельность в дальнейшем, не может готовить финансовую отчетность на основе принципа непрерывности деятельности, в том числе за предыдущие периоды, которые еще не были одобрены к выпуску. Поэтому Комитет по разъяснениям МСФО пришел к выводу, что принципы МСФО представляют достаточную основу для того, чтобы организация смогла определить, вправе ли она готовить финансовую отчетность на основе принципа непрерывности деятельности.

2. Основываясь на своем исследовании, Комитет по разъяснениям МСФО не обнаружил различий в применении МСФО в этом случае. Организации не пересчитывают сравнительную информацию, когда они впервые готовят финансовую отчетность не на основе допущения о непрерывности деятельности. По указанным причинам Комитет по разъяснениям МСФО решил не включать эти вопросы в план разработки стандартов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булычева, Т.В. Проблемы трансформации российской финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами // Микроэкономика. 2014. № 2. С. 6-10.

2. Булычева, М.В., Булычева Т.В., Завьялова Т.В. Изменения в сфере применения международных стандартов аудита в 2022 году // Управленческий учет. 2022. № 9-2. С. 148-153.

3. Елисеева, О.В. Оптимизация налогообложения предприятий малого бизнеса и ее влияние на финансовый результат // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 11 (часть 2) – С. 222-226

4. Завьялова, Т.В., Булычева Т.В. Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО // Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 289-294.

УДК 657.1

ПРОВЕРКА ОЦЕНОК: ПЕРЕСЕЧЕНИЕ МСА 540 С НАЛОГОВЫМ КОНТРОЛЕМ

Татьяна Валерьевна Булычева, кандидат экономических наук, доцент

Татьяна Владимировна Завьялова, кандидат экономических наук, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: m-tatyana@list.ru

VERIFICATION OF GRADES: CROSSING ISA 540 WITH TAX CONTROL

Tatyana Valerievna Bulycheva, PhD (Economics), Associate Professor

Tatiana Vladimirovna Zavyalova, PhD (Economics), Associate Professor

Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Оценки — одна из самых рискованных областей аудита, поскольку отличаются высокой субъективностью при выборе исходных данных, допущений и методов. Пересмотренный МСА 540 содержит уточненные рекомендации к проведению аудиторских тестов для подтверждения достоверности и полноты раскрытия информации об оценках. В статье рассматриваются общие аспекты новых требований к процедурам налогового учета.

Ключевые слова: система налогообложения, налоговые меры, налоговый учет, оценка, суждение, аудиторские процедуры, стандарты аудита, учетная политика.

Estimates are one of the most risky areas of an audit, as they are highly subjective in the selection of inputs, assumptions, and methods. The revised ISA 540 provides improved guidance for conducting audit tests to confirm the accuracy and completeness of valuation disclosures. The article discusses the general aspects of the new requirements with tax accounting procedures.

Keywords: taxation system, tax measures, tax accounting, assessment, judgment, audit procedures, auditing standards, accounting policy.

В РФ ежегодно изменяются требования к бухгалтерскому учету и финансовой отчетности в целях трансформации и гармонизации учета в соответствии с МСФО. [1] Расчет налогов подразумевает наличие четких указаний, где нет места оценкам и суждениям. Тем не менее, налоговые органы активно оперируют понятиями рыночной и справедливой стоимости, используемым в международных стандартах финансовой отчетности и во вводимых федеральных стандартах бухгалтерского учета. Методы же налогового контроля имеют много общего с аудиторскими процедурами, предусмотренными международными стандартами аудита (МСА). Пересмотренный МСА 540 «Аудит оценочных значений и соответствующего раскрытия информации» введен в действие приказом Минфина от 30.12.2020 № 335н. Изменения в МСА 540 применяются одновременно с МСА 315 с 15.12.2021 на основании согласующихся

поправок к другим МСА, введенным в действие приказом Минфина от 27.10.2021 № 163. В соответствии с пунктом 12 МСА 540, оценочное значение представляет собой денежную сумму, величина которой подвержена неопределенности оценки. Оценочные значения могут относиться к видам операций или показателям финансовой отчетности, а также использоваться для раскрытия информации (п. А14 МСА 540). Наиболее близкое понятие из МСФО — бухгалтерские оценки, определение которых дано в МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». Бухгалтерская оценка представляет собой приблизительный расчет текущей балансовой стоимости актива или обязательства. Вследствие неопределенности, свойственной некоторым хозяйственным операциям, такая расчетная оценка предполагает наличие суждения руководства. Не отрицая сложности применения бухгалтерских оценок на практике, МСФО подчеркивают, что они не снижают степень надежности финансовой отчетности и являются важной ее подготовки. Изменение бухгалтерских оценок отражается перспективно (п. 36 МСФО (IAS) 8), так как их величина зависит от доступности актуальной и достоверной информации.

Оценочные значения встречаются везде, где требуется применение профессионального суждения (см. табл. 1).

Таблица 1 – Области применения оценок в отчетности

Показатель отчетности	Области применения оценочных значений
Запасы	Цена продажи, а также оценка доли расходов на продажу Полезное использование медленно оборачиваемых запасов
Основные средства и нематериальные активы	Срок полезного использования Ликвидационная стоимость Метод амортизации
Выручка	Определение обособленной цены продажи Распределение цены сделки между обязанностями к исполнению Оценка степени завершенности методом результатов
Дебиторская задолженность	Вероятность дефолта и классификация активов по портфелям для оценки резерва по ожидаемым кредитным убыткам
Оценочные обязательства	Вероятность и величина ожидаемых премий сотрудникам Будущее количество гарантийных случаев и стоимость ремонта Исход судебного разбирательства Величина расходов на восстановление окружающей среды
Аренда	Срок договора аренды Ставка дисконтирования
Пенсионные планы	Коэффициент инфляции и ставка дисконтирования Текущность кадров и срок выхода на пенсию
Приобретение бизнеса и консолидированная отчетность	Наличие / отсутствие контроля и принятие решение о классификации инвестиций и их отражении в отчетности Оценка справедливой стоимости приобретения, в том числе идентифицируемых нематериальных активов

Аудиторские процедуры по проверке оценочных значений, как и любые другие, начинаются с понимания деятельности организации и оценки рисков потенциального искажения, как это предусмотрено МСА 315. Аудитор должен ответить на следующие вопросы:

1. Какие операции, события или условия могут повлечь за собой необходимость признания или раскрытия в отчетности оценочных значений?

2. Какова концепция подготовки отчетности, какими законодательными актами регулируется процесс учета и подготовки отчетности?

3. Насколько эффективна система внутреннего контроля в части оценочных значений:

- кто осуществляет надзор за подготовкой финансовой отчетности;
- кто занимается выявлением и снижением уровня рисков;
- кто принимает решение о привлечении экспертов, обладающих специальными знаниями и навыками;
- какая информационная система и каким образом используется для сбора и обработки информации, а также расчета оценочных значений;
- как руководство определяет методологию, допущения и исходные данные;
- как руководство понимает и контролирует уровень неопределенности оценки и проверяет фактические результаты предыдущих оценочных значений.

Многие компании разрабатывают и регулярно применяют различные методики проверки поставщиков, чтобы их первичные учетные документы могли быть приняты для налоговых целей. Первый этап такого анализа — изучение деятельности контрагентов (учредительных документов, структуры основных средств, численности сотрудников, наличия лицензий и т.п.). Аудиторы также начинают работу с понимания деятельности организации и выявления рисков потенциальных ошибок в отчетности, что предусмотрено новым МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения».

Чтобы избежать негативных налоговых последствий сделок с контрагентами, надо доказать фискальным органам:

- добросовестность контрагентов. НК РФ настоятельно рекомендует перед заключением договора убедиться, что контрагент — добросовестная организация, декларирующая и уплачивающая все налоги (письмо ФНС России от 10.03.2021 № БВ-4-7/3060@);

- реальность сделки. Налоговые органы (письмо ФНС России от 12.07.2019 № КЧ-4-7/13613) советуют проверять ресурсные возможности контрагентов — наличие лицензий, оборудования и сотрудников для выполнения работ — и собирать доказательства приобретения товаров/работ/услуг помимо стандартных бухгалтерских документов (показания пропускного режима, инвентаризационные описи, инструктажи по технике безопасности и т.п.);

- наличие деловой цели. Заключение договора исключительно с целью получения необоснованной налоговой выгоды (пп. 1, 2 ст. 54.1 НК РФ) может привести к перекалфикации договоров и доначислению налогов.

Проявление должной осмотрительности при выборе контрагентов может как повысить собственную деловую репутацию, так и порушить чужую. Казалось бы, при чем тут конкретные суммы налогов, перечисляемые в бюджет, и деловая репутация, которая к налоговому учету никакого отношения не имеет?

Показательно решение Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 10.08.2022 (дело № А33-23316/2021). Налогоплательщик ООО «Хорс» обратился в суд с иском о признании незаконными действий налогового органа, выразившихся в распространении о нем недостоверных сведений. Дело в том, что налоговая инспекция провела рабочее совещание с контрагентом ООО «Хорс», по результатам которого оформила протокол с рекомендацией исключить из декларации весь НДС по сделкам с ООО «Хорс». В протоколе были фразы, которые ООО «Хорс» счел порочащими его деловую репутацию, например «транзитный характер» и «обналичивание» денежных средств, наличие признаков «сомнительного контрагента». К сожалению, суд не усмотрел в деятельности налоговой инспекции нарушения прав и законных интересов ООО «Хорс», так как сведения не относятся к налоговой тайне, а протокол носит лишь рекомендательный характер. Вывод: Стоит позаботиться о деловой репутации заранее, а формализация процессов и документирование контрольных процедур имеет смысл не только для аудиторов.

Последующее рассмотрение риска существенного искажения оценочных значений в соответствии с МСА 315 требует отдельной оценки неотъемлемого риска и риска контрольной среды на уровне предпосылок. Это первая новация МСА, используемая также при аудите оценочных значений. Например, одно из распространенных оценочных значений — это резерв на обесценение в отношении единиц, генерирующих денежные средства. Неотъемлемый риск предпосылки «Оценка» может быть оценен как значительный вследствие большой вероятности искажения из-за высокого уровня неопределенности и существенного влияния искажения на отчетность. В то же время риск средств контроля может быть признан стандартным, если дизайн системы позволяет достичь заявленных целей и операционная эффективность подтверждена тестированием средств контроля. В ответ на риски существенного искажения аудитор:

- анализирует события, произошедшие с даты отчетности до даты выдачи заключения;
- тестирует порядок расчета и правильность раскрытия информации об оценочных значениях;
- самостоятельно рассчитывает оценочное значение при необходимости.

Каким же образом происходит анализ события от выпуска отчетности до аудиторского заключения. После анализа финансовой отчетности можно понять, какие цели ставит то или иное предприятие, вызывающее у вас особый интерес, и к каким результатам ему удалось прийти [2]. Данные, которые представляют собой предмет анализа, могут относиться к разным показателям отчетности (см. табл. 2).

Таблица 2 – Данные отчетности, анализируемые аудитором

Статья	Информация, полученная после отчетной даты
Запасы	Фактические цены реализации для уточнения резерва по снижению рыночной стоимости Предоставленные скидки за объем продаж и прочие поощрения, которые должны уменьшать стоимость запасов и/или себестоимость продаж Фактическое использование медленно оборачивающихся запасов
Дебиторская задолженность	Оплаты от покупателей для подтверждения возмещаемости задолженности Изменения в платежеспособности клиентов в случае просрочки платежа или судебного взыскания для корректной оценки резерва
Основные средства	Расходы на ремонт и внеплановые поломки для подтверждения срока полезного использования Объем производства для оценки загрузки производственных мощностей
Аренда	Изменения срока аренды и/или размера арендных платежей для оценки актива в форме права пользования и обязательств по аренде
Оценочное обязательство по премиям сотрудникам	Фактически начисленные и/или выплаченные премии Пересмотр забюджетированных ранее премий
Оценочное обязательство по судебным разбирательствам	Решение суда, в том числе последующей инстанции, по дьящимся судебным процессам Изменение судебной практики, публикация решений Верховного Суда РФ

События после отчетной даты — предмет изучения и для составителей отчетности в соответствии с одноименным МСФО (IAS) 10. Если такие события подтверждают условия, существовавшие на отчетную дату, например банкротство проблемного дебитора, продажа готовой продукции с убытком, разрешение судебного спора, то они считаются корректирующими и требуют изменения отчетности [3]. В свою очередь по некорректирующим событиям можно ограничиться раскрытием информации в примечаниях. Простой, надежный и наглядный способ проверки — сопоставление оценки прошлого года с фактическими показателями следующего периода, как это предлагается в пункте 14 МСА 540. Например, сверить оценочное обязательство по выплате премий сотрудникам с приказами об их выплате, а оценку ретро-бонусов покупателям — с согласованными договорами о предоставлении поощрительных скидок. Такая проверка фактического результата

предыдущих оценок считается инструментом контроля наряду со стандартным план-факт анализом.

Если аудитор в результате других процедур пришел к выводу, что руководство не отразило должным образом и/или не раскрыло в пояснениях оценочное значение, то он:

- предложит руководству еще раз подумать и при необходимости пересмотреть первоначальную величину оценочного значения и/или раскрыть информацию в отчетности;
- может быть вынужден рассчитать суммы самостоятельно в виде точечной оценки или диапазона значений.

Расчет аудитором оценочного значения своими силами подразумевает, что к его процедурам будут применяться те же строгие требования для обоснования и документирования используемых методов, исходных данных и допущений, как и для составителей отчетности [4]. Наиболее распространены на практике аудиторская оценка диапазона значений, в терминологии Налогового Кодекса РФ ему соответствует понятие интервал рентабельности, который используется налоговиками при проверке цен по сделкам с взаимозависимыми лицами. В случае выхода трансфертных цен за рамки рассчитанного интервала (п. 4 ст. 105.8 НК РФ), инспектор может принять решение о доначислении налогов. Налоговые органы выполняют процедуры, схожие с аудиторскими, например, изучают документацию по контролируемым сделкам (*defense file*), что соответствует проверке выбранного метода оценочного значения аудитором. Кроме того, налогоплательщик должен объяснить фискалам источники используемой информации и сделанные допущения при расчете обоснованности трансфертных цен. Аналогичную информацию запрашивают аудиторы при проверке любого оценочного значения.

Таким образом, изменения в международных стандартах аудита отражают потребности пользователей отчетности в условиях высокой неопределенности, а развитие методов налогового контроля идет в том же направлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булычева, Т.В. Проблемы трансформации российской финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами // Микроэкономика. 2014. № 2. С. 6-10.
2. Завьялова, Т.В., Булычева Т.В. Методологический подход к анализу и оценке финансового состояния // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 42-48.
3. Завьялова, Т.В., Булычева Т.В. Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО // «Результаты современных научных исследований». Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 289-294.
4. Булычева, М.В., Найденкова К.В. Подтверждение оценки активов в отчетности за 2021 год при проведении аудиторской проверки // «Инновационные механизмы управления цифровой и региональной экономикой». Материалы IV Международной студенческой научной конференции. Москва, 2022. С. 141-147.

УДК338

ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГАХ, БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ, РАСЧЕТЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ С 2023 ГОДА

Надежда Геннадьевна Бусарова, преподаватель

Ольга Сергеевна Горюнова, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: nadezhdaosipova89@mail.ru; etel_o@list.ru

CHANGES IN TAXES, ACCOUNTING AND PAYROLL FROM 2023

Nadezhda Gennadievna Busarova, lecturer

Olga Sergeevna Goryunova, lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы лежит в основах бухгалтерского и налогового законодательства Российской Федерации. Ежегодно в учетное законодательство вносятся масштабные изменения. Вносимые изменения способствуют улучшению системы налогообложения.

Ключевые слова: учет, налоги, НДФЛ, уплата, исчисление.

The relevance of the study of the problem under study lies in the foundations of the accounting and tax legislation of the Russian Federation. Large-scale changes are made to accounting legislation every year. The changes introduced contribute to the improvement of the taxation system.

Key words: accounting, taxes, personal income tax, payment, calculation.

К чему готовиться бухгалтеру в 2023 году? Какие изменения произойдут в бухгалтерском, налоговом и трудовом законодательстве с 2023 года?

Ежегодно в законодательство РФ вносятся изменения. Какие-то из них более «явные», и сразу можно «оценить» их влияние на учет и деятельность предпринимателей. Какие-то, на первый взгляд, совсем незначительны, но если «присмотреться» к ним внимательнее – могут таить глобальные изменения. В этом материале мы собрали ссылки на все самые важные изменения 2023 года.

Масштабные изменения в учете и налогах утверждены на 2023 год. Нет ни одной компании, ни одной бухгалтерии, которая сможет продолжить работу без изучения новых требований налогового и бухгалтерского законодательства.

Установлены новые сроки для сдачи налоговой отчетности, изменены налоговые декларации и расчеты. Введены новые правила уплаты НДФЛ, теперь платить придется с авансов. Больше всего внимания бухгалтеров требуют поправки, связанные с объединением ПФР и ФСС в единый Социальный фонд. Полностью изменена персонализированная отчетность:

несмотря на то, что отчетов меньше, легче не станет.

ФНС проинформировала об изменениях, внесенных в формы отчетности по НДФЛ, об обновлении РСВ и введении нового отчета для подачи в налоговую персонализированных сведений о работниках. Бухгалтерам нужно заполнять новые бланки с отчетности за I квартал 2023 года.

Изменения, которые в конце 2022 года вносятся во все отчетные формы по работникам, связаны с переходом на единый налоговый счет с 2023 года, введением единого тарифа и единой базы по страховым взносам, новыми сроками сдачи отчетности в ИФНС.

Что нового в форме 6-НДФЛ? Форму 6-НДФЛ изменили Приказом ФНС России от 29 сентября 2022 года № ЕД-7-11/881@ в связи введением с 1 января 2023 года Единого налогового счета и изменением расчетных периодов по налогу. В разделе 1 формы указали новые расчетные периоды и сроки перечисления НДФЛ. [1]

Что изменили в декларации 3-НДФЛ? Обновленную Декларацию 3-НДФЛ нужно сдавать с 2023 года. То есть, декларацию по доходам за 2022 год нужно подавать уже на новом бланке. [1]

В декларацию 3-НДФЛ с 2023 года, в частности, были внесены такие изменения: в строке 90 введен новый код для отражения необлагаемых налогом доходов, полученных в 2022 году в виде переданного в собственность имущества от иностранной организации, где налогоплательщик являлся контролирующим лицом (учредителем) по состоянию на 31 декабря 2021 года.

В приложение № 5 декларации 3-НДФЛ добавлена строка 171 для предоставления социального налогового вычета на физкультурно-оздоровительные услуги.

Что изменили в РСВ? Показатели формы Расчета по страховым взносам (РСВ) существенно сократили в связи с тем, что с 2023 года исчислять страховые взносы нужно по единому тарифу на все виды обязательного социального страхования, с учетом единой базы. [1]

Новую РСВ бухгалтерам нужно заполнять с отчетности за I квартал 2023 года. Соответствующий приказ ФНС России от 29 сентября 2022 № ЕД-7-11/878@ зарегистрирован в Минюсте России 27 октября 2022 г. № 70727.

Вместо формы СЗВ-М «Сведения о застрахованных лицах», которая сейчас сдается в ПФР ежемесячно, утверждена форма персонализированных сведений о физических лицах. С января 2023 года ее нужно ежемесячно сдавать в налоговую, которая будет передавать эти сведения в органы соцзащиты и ПФР.

С 2023 года кардинально меняется порядок исчисления и уплаты страховых взносов, вводится новый единый тариф, меняются формы отчетности и сроки сдачи. Изменения в НК РФ и Закон об АУСН внесены Федеральным законом от 14.07.2022 № 239-ФЗ.

Однако из порядка применения единого тарифа следует, что определять предельную величину для расчета взносов на ОМС все равно придется, поскольку единый тариф зависит от предельной величины базы и он одинаков для всех взносов.

Для отдельных категорий чиновников установлены свои нулевые тарифы на ОПС и пониженные тарифы на ОСС (п. 10 ст. 2 Закона № 239-ФЗ). Речь идет о: прокурорах; сотрудниках Следственного комитета РФ; федеральных судьях; мировых судьях. На ОПС для них действует тариф равный 0%, а на ОСС и ОМС введены следующие тарифы: на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством в пределах установленной единой предельной величины базы для исчисления страховых взносов - 2,9 %; на обязательное медицинское страхование - 5,1 %.

Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, на обязательное социальное страхование по ВНиМ, на обязательное медицинское страхование нужно с 2023 года платить одной платежкой, единой суммой. Срок уплаты страховых взносов в 2023 году – не позднее 28-го числа следующего календарного месяца. Обратите внимание по итогам 2022 года нужно рассчитаться с бюджетом по срокам, действующим в 2022 году. То есть, до 16 января 2023 года. Последний день уплаты сдвинут на один день с 15 января 2023 года, так как выпал на воскресенье.

Сведения персонализированной отчетности в 2023 году сдаются в составе единой формы сведений. Форму должен утвердить фонд.

Единая форма отчетности объединяет в себе данные, которые ранее были включены в расчет по форме 4-ФСС, который сдается в ФСС и сведения из форм персотчетности, которые сдаются в ПФР: СЗВ-СТАЖ; ДСВ-3; СЗВ-ТД. Этот отчет нужно будет сдавать не позднее 25-го числа каждого месяца, следующего за истекшим. Одновременно бухгалтеров освободят от обязанности по сдаче СЗВ-М. Расчет по страховым взносам (РСВ) сохранится. Его нужно будет представлять не позднее 25-го числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Минэкономразвития утвердило коэффициенты-дефляторы на 2023 год. Они применяются для расчета торгового сбора, НДС/Л, лимита доходов при УСН и расчета налога на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья (НДД). Приказ Минэкономразвития России от 19 октября 2022 г. № 573. [2]

С помощью коэффициентов-дефляторов правительство ежегодно корректирует базовые расчетные показатели, не внося при этом очередные изменения в Налоговый кодекс.

Коэффициенты-дефляторы на 2023 год выше тех размеров, которые были установлены на 2022 год. Это означает, что плательщики НДС/Л с патентов, торгового сбора и НДС будут платить в бюджет больше. А фирмы на УСН смогут наращивать обороты на больший лимит, не

опасаясь потерять право на применение этого спецрежима.

С 2023 года МРОТ так же повышен. Если базовые оклады работников установлены на уровне минимального размера труда, то с 1 января 2023 год их нужно повысить до нового размера МРОТ. Для этого важно правильно оформить все локальные документы.

Изменений, которые ожидают упрощенцев в 2023 году, тоже довольно много. Большинство можно назвать кардинальными. Видов бизнеса, которые могут применять УСН, с 1 января 2023 года будет меньше. Из перечня исключены производители и продавцы изделий из драгоценных металлов и камней. Это установлено Федеральным законом от 9 марта 2022 г. № 47-ФЗ, который внес поправку в пункт 3 статьи 346.12 НК РФ. Это производство ювелирных и других изделий из драгоценных металлов или оптовая (розничная) торговля ювелирными и другими изделиями из драгоценных металлов. По итогам 2023 года упрощенцы будут сдавать декларацию на новом бланке, в новом электронном формате и по новым правилам.

Поменяются сроки представления отчетности, а также порядок расчета и уплаты страховых взносов отдельными категориями плательщиков. Во-первых, с 1 января 2023 года меняются сроки представления отчетности и уплаты единого упрощенного налога за налоговый период. Организации будут платить налог не позднее 28 марта, а ИП — не позднее 28 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом. Сейчас это соответственно 31 марта и 30 апреля.

С 2023 года организации представляют декларацию не позднее 25 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом, а ИП – не позднее 25 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом. Изменение внесено пунктом 41 Федерального закона от 14 июля 2022 г. № 263-ФЗ о едином налоговом счете.

С 2023 года организации и ИП обязаны сдавать новый отчет — уведомление о налогах и взносах. Его необходимо составлять в случаях, когда уплата налога производится до сдачи отчетности. При УСН такая ситуация возникает с уплатой авансов. Их перечисляют ежеквартально, а декларацию сдают только по итогам года.

«К сожалению, в современных условиях, достаточно часто можно встретить людей, которые плохо или вообще не разбираются в налоговом законодательстве.» [3]

По сравнению с грядущими налоговыми трансформациями, изменения в бухгалтерском учете с 2023 года более скромные.

Минфин ведет масштабную работу по переработке действующих правил бухгалтерского учета. С 2022 года обязательными для применения стали пять ФСБУ: 6/2020, 26/2020, 25/2018 и 27/2021. С 2023 года новые стандарты, обязательные для применения, не вводятся. С 2024 года обязателен ФСБУ 14/2022. [4]

Получается, что кардинальных изменений в 2023 году по бухучету не

предвидится, но без поправок действующих норм не обойдется. Программой разработки федеральных стандартов на 2022-2026 гг (утв. приказом Минфина от 22.02.2022 № 23н) на 2023 год запланировано внесение изменений в действующий ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды».

Таким образом, единый налоговый платеж с 1 января 2023 года он становится обязательным для всех компаний. Новый способ расчета с государством коснется практически всех налогов. Но, самые кардинальные изменения произойдут в порядке уплаты страховых взносов, персонализированной отчетности, сроков уплаты налогов, сдачи деклараций и расчетов. Поправки в НК РФ, согласно которым единый налоговый платеж становится обязательной нормой для всех, внесены в НК РФ Федеральным законом от 14.07.2022 № 263-ФЗ. Порядок уплаты налогов, сборов, взносов и новые сроки сдачи отчетности, изменены в НК РФ на основании Федерального закона от 14.07.2022 г. № 239-ФЗ.

Применяться будет общее для всех налогов правило: сначала сдается отчетность, потом платится налог: Сдача отчетности — до 25-го числа. Уплата налогов — до 28-го числа месяца.

Главное новшество 2023 года для всех, включая упрощенцев, это переход на единый налоговый счет. Упрощенцы обязаны будут платить в бюджет налоги и взносы одним платежом – единым налоговым платежом (ЕНП).

Изменения с 2023 года для бухгалтера – это огромный массив информации об обновленных правилах расчета налоговых обязательств, доработанных бланках деклараций, пересмотренных размерах пособий и зарплатного минимума, кадровых новшествах и корректировках бухучета, а также других законодательных поправках.

В статье перечислены основные изменения с 2023 года, о которых бухгалтерам и руководителям важно знать заранее. Это поможет своевременно учесть их в работе и выстроить деятельность компании или ИП в соответствии с актуальными законодательными нормами.

ЛИТЕРАТУРА

1. URL: <https://www.buhgalteria.ru/podborki/izmeneniya2023/> (дата обращения 30.10.2022)
2. URL: <https://spmag.ru/articles/izmeneniya-dlya-buhgaltera-s-2023-goda> (дата обращения 30.10.2022)
3. *Бусарова, Н.Г., Горюнова О.С.* Имущественные налоги физических лиц, проблемы и пути совершенствования по взысканию
4. URL: <https://lk.usoft.ru/seminars/view/2236> (дата обращения 30.10.2022)

КОНТРОЛЬ И РЕВИЗИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Антонина Юрьевна Бушева, кандидат экономических наук, доцент
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: butonrm@mail.ru

CONTROL AND REVISION OF PRICING IN THE ORGANIZATION

Antonina Yurievna Busheva, PhD (Economics), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из того, что как будут сформированы цены, напрямую зависят конечные результаты деятельности как торговых, так и производственных предприятий и организаций. В статье рассмотрена схема анализа ценообразования в рамках проведения ревизионных мероприятий. Даны рекомендации как оценивать эффективность цен и избежать лазеек для игр с ними.

Ключевые слова: ревизия, контроль, цена, ценообразование, модель, скидки, наценка, анализ, расчет, объем продаж, организация, маржинальность

The relevance of the study of the problem under study proceeds from the fact that the final results of the activities of both trading and manufacturing enterprises and organizations directly depend on how prices will be formed. The article considers the pricing analysis scheme within the framework of audit activities. Recommendations are given on how to evaluate the effectiveness of prices and avoid loopholes for playing with them.

Keywords: audit, control, price, pricing, model, discounts, margin, analysis, calculation, sales volume, organization, marginality

При ревизии состава валовой и товарной продукции осуществляют проверку законности и правильности применения оптовых и розничных цен, а также цен, по которым оценивается готовая продукция (товары) на складе и их остатки. Если в ходе ревизии выяснится, что происходит завышение оптовых или учетных цен, то необходимо выяснить причины этого, так как это приводит к необоснованному увеличению валовой и товарной продукции.

В рамках ревизии ценообразования необходимо ежемесячно оценивать эффективность действующих цен организации. Не реже одного раза в квартал можно контролировать, соответствуют ли цены и скидки маркетинговой политике. Кроме того, проверяют порядок изменения цен и обоснованность скидок. Также анализируют отклонения цен организации на один и тот же продукт, и смотрят, соблюдают ли сотрудники правила формирования цен на новые продукты или для новых покупателей. Схему анализа системы ценообразования в организациях можно представить в виде рисунка 1.



Первым делом выясняют, как в организации устанавливают цены, и выборочно проверяют значения. Если новые продукты или контрагенты появляются не более пяти раз в год, цену допустимо рассчитывать для каждого конкретного случая. Если новые номенклатурные единицы вводят в ассортимент постоянно и регулярно заключают договоры с покупателями, регулируют порядок расчета цен.

Чтобы оценивать эффективность цен, анализируют маржинальность номенклатуры. Для этого убеждаются, что маржинальный доход по каждому продукту как минимум положительный, а в идеале соответствует установленному нормативу, который заложили в бюджет. Для анализа маржинальности разработан отчет. Разберем подробнее.

Если обнаруживают продукты с отрицательным и низким маржинальным доходом, разбираются с причинами. При этом обращают внимание: товар имеет низкую маржинальность только у одного клиента или у всех. В первом случае дело в индивидуальных скидках, во-втором – в том, что цены не подняли на достаточный уровень при одновременном росте себестоимости. Данные анализируют в динамике минимум за три месяца.

Если низкомаржинальные продукты появились из-за того, что коммерсанты предоставили скидки, разбираются, как стимулируется спрос. Если скидок не было, можно узнать у сотрудников маркетингового отдела, почему цены не были пересмотрены.

Если у организации менее 100 товарных позиций и небольшое число контрагентов, отчет по маржинальности можно заполнять вручную. Когда количество строк в отчете более 100, анализ маржи лучше автоматизировать.

Вторым этапом, при проверке маркетинговой политики ревизоры следят, чтобы в документе были прописаны ключевые аспекты, Определяющие ценообразование в организации. Например, классификация клиентов, ценовые группы номенклатуры, нормативное соотношение текущих прайсов и рынка, а также описание порядка предоставления скидок и правила расчета цен.

Дополнительно сопоставляют маркетинговую политику и регламент ценообразования. Если есть расхождения, определяют, какой из документов актуальный, а какой устарел. К этой работе обычно подключают сотрудников службы маркетинга.

Ревизоры убеждаются, что в регламенте ценообразования прописано, в каком порядке предоставлять скидки на отдельные позиции номенклатуры или отдельным контрагентам. Также проверяют, чтобы формулировки были четкими и понятными, а у сотрудников не было возможности трактовать их по-разному в зависимости от ситуации. Выборочно анализируют документы, обосновывающие выдачу скидок. Например, расчет увеличения объемов продаж за счет скидок, маркетинговое обоснование необходимости стимулировать спрос на конкретный продукт и пр.

Подход к проверке цен зависит от модели ценообразования.

В процессе анализа правил расчета скидок дополнительно выборочно проверяют первичные учетные документы. При этом смотрят, соответствуют ли критерии, заявленные в обосновании, реальным фактам хозяйственной деятельности. К примеру, сравнивают ценовое соглашение и товарную накладную. Если в соглашении стоимость товара выше, чем в накладной, инициируют служебное расследование. Например, ревизор может составить «Ведомость проверки продажи товаров по ценам ниже себестоимости» в следующей форме.

Ведомость проверки продажи товаров по ценам ниже себестоимости

Наименование товара	Количество	Покупная стоимость товара		Продажная стоимость товара		Финансовый результат
		Цена за ед.	Сумма	Цена за ед.	Сумма	

Если возникают расхождения, то следует выяснить их причины и виновных, а также определить последствия. По результатам проверки данного этапа ревизии ревизор должен сделать соответствующие выводы и подготовить необходимые рекомендации.

Третий этап заключается в проверке правила пересмотра цен. Подход к проверке алгоритма изменения цен зависит от того, какая в организации модель ценообразования - динамическая или статическая.

Динамическая модель ценообразования подразумевает, что организация постоянно пересматривает цены. Их автоматически рассчитывают исходя из нормативной наценки, заложенной в бюджет, и стоимости партии запасов. Эту модель могут применять, к примеру, розничные сети, а также организации, которые продают уникальные или импортные товары.

При статической модели организация работает по системе прайс-листов, которые утверждает руководитель или ценовой отдел. Этот вариант обычно используют организации, работающие на

высококонкурентных рынках. В этом случае стабильные цены могут стать преимуществом. Наценки при такой модели обычно не применяют. А цены устанавливают исходя из ситуации на рынке.

И динамическая, и статическая модели допускают индивидуальные скидки для клиентов, а также бонусы для продвижения отдельных видов продуктов. Пересмотр цен в обеих моделях основан на прогнозе изменения прямых переменных расходов.

Если организация применяет динамическую модель ценообразования, стоит контролировать достаточность наценки. Это нужно делать одновременно с ежеквартальным пересмотром бюджета. Чтобы оценить достаточность наценки, обычно проверяют, соответствуют ли постоянные расходы и объемы продаж утвержденным планам.

В регламенте, регулирующем пересмотр наценки, рекомендуют проверять два момента: во-первых, прописали ли в документе лиц, которые должны инициировать пересмотр наценки, а во-вторых, указали ли частоту контроля ее достаточности.

Дополнительно в процессе ревизии анализируют расчеты и обоснования новых цен. Это особенно важно делать, если анализ показал, что маржинальный доход ниже норматива по всей номенклатуре в целом. В таком случае проверяют, соблюдают ли коммерсанты, утвержденные в регламенте процедуры.

Алгоритм проверки регламента, регулирующего пересмотр цен включает аспекты, приведенные в таблице 1.

Таблица 1- Алгоритм проверки регламента, регулирующего пересмотр цен

Аспект	Что учесть при ревизии
Методология прогнозирования роста переменных затрат	При обширной номенклатуре допустимо делать прогноз по основным позициям сырья и продукции, а не по всем подряд. Необходимо закрепить базовые позиции товаров и сырья, цены на которые стоит регулярно отслеживать. «Особое внимание рекомендуется уделить планированию затрат» [3]. В плане, спрогнозировать уровень прямых переменных затрат и оценить, нужно ли пересматривать цены
Периодичность пересмотра цен	Анализируйте цены и прогнозируйте себестоимость ежемесячно. Если предприятие работает с розничными сетями, то пересмотр цен - длительная процедура. Поэтому необходимо иметь прогноз динамики переменных затрат на два-три месяца в зависимости от специфики деятельности
Порядок инициирования пересмотра цен при росте переменных затрат	«Эффективность внутреннего контроля расчетных операций напрямую зависит от полноты и качества информации» [4]. Убедитесь, что в регламенте указано, кто должен инициировать пересмотр цен и какие значения переменных затрат считать критическими
Порядок сопоставления рекомендуемых цен с рыночными	В регламенте должно быть прописано, кто отвечает за анализ рынка, подготовку данных о ценах на аналогичные продукты. Также прописано, кто делает заключение о том, соответствует ли новая цена рыночному уровню.

Порядок принятия решения о повышении цен	Удостоверьтесь, что в регламенте закрепили, как в организации принимают решение: коллегиально или единолично. Если единолично, проверьте, прописано ли, кто ответственный и какой документ закрепляет новый уровень цен. Допустимо руководствоваться решением утверждающего органа, к примеру отдела цен
Порядок уведомления контрагентов о повышении цен	Уведомлять контрагентов необходимо в соответствии с условиями договоров

В ходе проведения ревизии необходимо руководствоваться действующими нормативными актами, как федерального, так и регионального уровня. «Система финансового контроля должна учитывать постоянно развивающиеся технологии и совершенствоваться в этом направлении, чтобы для принятия эффективных управленческих решений использовать только достоверную и актуальную информацию» [1].

«Внутренний контроль играет важную роль в системе управления предприятием, при этом следует помнить, что чем больше масштабы предприятия, чем больше обороты финансово-хозяйственной деятельности, тем эффективнее должна работать контрольная функция управления» [2]. Ошибки и недочеты, выявленные в ходе проверки ценообразования, должны быть отражены в рабочих документах ревизора и в дальнейшем, устранены руководством ревизуемой организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гудожникова, Е.В.*, Волгина, И.В. Направления оптимизации финансового контроля для принятия управленческих решений. Вестник Российского университета кооперации. 2021. №1(43), с.30-33
2. *Елисеева, О.В.* Организация учетно-контрольной работы на предприятии. В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. с.52-54.
3. *Елисеева, О.В.*, Бушева, А.Ю., Гудожникова, Е.В. Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии. Вестник Российского университета кооперации. 2020. №1(47) с.39-44
4. *Елисеева, О.В.*, Рябов А.Н. Организации внутреннего контроля расчетных операций предприятия. В книге: Актуальные проблемы социально-экономического развития общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. 2019. с.228-232.

УДК 657.622

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КАК ОПЕРАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Елена Александровна Варжина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E – mail: lvarzhina@gmail.com

FACTOR ANALYSIS AS AN OPERATIONAL TOOL FOR MAKING MANAGEMENT DECISIONS

Elena Aleksandrovna Varzhina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования не вызывает сомнений. Причины очевидны – процедуры по управлению и сами инновационные процессы имеют тесные взаимосвязи, поскольку их основой является прогрессивная работа. В составе такого термина имеет обширный спектр различных, но во всех случаях предметно ориентированные разновидности труда у компонент по контролю и управлению, которые служат - для созидания новинок, разнообразных ноу-хау при управлении разными крупными организациями. По сути, использование прямых факторных экономических исследований по управленческим предложениям и решениям представляет собой основу для улучшения их и общей стимуляции на разных этапах.

Ключевые слова: факторный анализ, оперативный инструмент, принятие, управленческие решения.

The relevance of the study is beyond doubt. And this is due to the fact that managerial work and the innovation process are interrelated and mutually conditioned, since they are based on innovative activity. The concept of innovative activity includes diverse, but always subject-oriented activities of management entities aimed at creating innovations, know-how in enterprise management. In general, direct factor economic analysis of management proposals and decisions is the basis for improving their incentives at various stages.

Keywords: factor analysis, operational tool, adoption, management decisions.

На современном этапе практика и теория управления может быть охарактеризована серьезными переменами и появлением больших сложностями, которые нужно учитывать и разрешать тем, кто руководят предприятиями. Разумным решением таких проблем является использование накопленных познаний и применение на практике самых последних новинок в сфере высокоэффективной организации процедур по общему управлению и процессов по принятию важных стратегических решений. Современные руководители постоянно отвечают за комплексную подготовку, принятие и реализацию решений по общему управлению. Для них такая работа является неотъемлемой частью их жизнедеятельности. Таких людей обычно именуют лицами, принимающими решения (сокращенно - ЛПР) [1]. Выявление проблем – понимание того факта, что

возникли отклонения от первоначальных планов. Менеджеры могут разузнать о том, что есть проблемы, исходя из собственных наблюдений и исследования сведений, общественных мнений, медийных менеджеров и персонала [2].

Агрегирование решений по управлению состоит в том, что создаются определенные правила, инструкции, нормативы, которые дают возможность понимания и принятия и внедрения необходимых решений по общему управлению. Кроме стандартных ситуаций, которые часто повторяются, есть те, которые раньше не попадались, и они не поддаются формализованным решениям. Практически все управленческие решения располагаются между такими разновидностями, что позволяет при принятии таких решений задействовать как формализованную методику, так и собственные инициативы тех, кто их разрабатывает. Уровень по общему качеству и эффективности решений по управлению выявляется по степени обоснования методологий по решению имеющихся сложностей, а именно - подходы, концепты и методики. Поэтому при исследовании вопросов по экономическому управлению позволяет выявлять нужду в применении различных методик, представленных на рисунке 1.

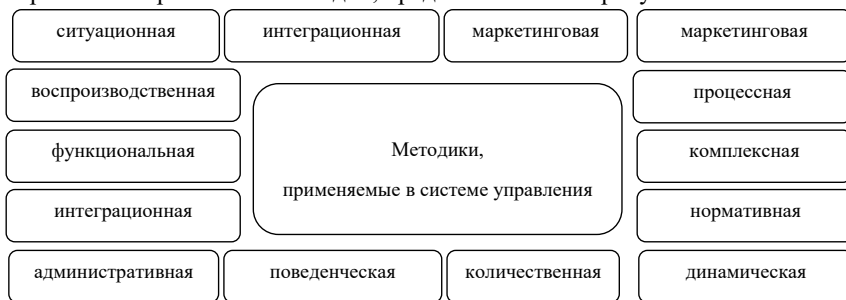


Рисунок 1 – Методики, применяемые в системе управления

Что понимают под принятием управленческим решением? Исходя из различных источников, можно подытожить, что принятие управленческого решения – это есть промежуточная фаза между управленческим решением и управленческим воздействием. На основании этого, эффективность управленческих решений следует охарактеризовать как совокупность эффективности разработки управленческих решений и эффективности осуществления этих управленческих решений. Эффективность – соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами. Рассчитывается большое количество частных показателей экономической эффективности таких как рентабельность, оборачиваемость оборотных средств, фондоемкость, окупаемость капитальных вложений, производительность труда, соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы, и др. Например, при оценке

эффективности управленческих мероприятий может быть использовано понятие совокупного экономического эффекта (рисунок 2). Организации ориентируются, с одной стороны на необходимость удовлетворения требований потребителей их продукции (работ, услуг), а с другой стороны – на улучшение экономических показателей своей хозяйственно – финансовой деятельности. Вследствие этого при оценке эффективности управленческих решений необходимо учитывать как социальный, так и экономический аспекты эффективности.

$$\text{ЭД} = \frac{P - p}{Z}$$

где ЭД - экономический эффект от реализации проекта (мероприятий), р
P - экономический результат от реализации проекта(мероприятий) ,
р
Z – затраты, необходимые для реализации проекта, р

В качестве главной документации по отчетам в любых организациях на сегодня является баланс. По уровням показатели могут быть различными у тех или иных предприятий, но при их исследованиях используют стандартные методы и основы. Проведение исследований для текущих данных по бухгалтерскому балансу обладает практическим назначением, если используются реальные сведения. Для устранения недостоверных данных (случайного или преднамеренного характера), в организациях необходимо внедрять системы по внутреннему контролю (в ст-19 «О бухучете» № 402-ФЗ). Подтвердить реальный внешний баланс есть возможность задействовав специальные аудиторские проверки (п. 3 «Об аудите деятельности» № 307-ФЗ). В ряде случаев такие процедуры имеют обязательный характер (ст-5 № 307-ФЗ). Список актуальных организаций для которых применяется аудит по отчетам в обязательном порядке, есть возможность увидеть на портале Минфина РФ. Вся обязательная бухгалтерская отчетная документация должна обладать полным соответствием основным нормативам, таким как – непротиворечивость, сопоставимость и т.д. В качестве дополняющей документации к исследованиям текущего баланса обычно приводят данные полученные при трендовом, факторном и сравнительном анализе. Такие сведения дают возможности дополнять и расширять объемы сведений аналитического характера, чтобы была возможность принимать требуемые экономические решения. Задействовав инструментарий факторной аналитики, есть возможность выявить особенности влияний главных факторов на изменения текущих значений исследуемых показателей. Получение аналитических зависимостей, которые демонстрируют уровень влияний разного рода факторов и перемены их уровней на запланированные или реальные показатели, которые могут охарактеризовать текущее положение дел, является основой при факторной аналитике. С помощью такой аналитики есть возможность разрешить задания по выявлению: условий, нужных, чтобы отыскивать все имеющиеся зависимости, которые могут

повлиять на текущую ситуацию; коэффициентов (именуемых нагрузкой), показывающих влияния всех найденных условий на текущие показатели, демонстрирующие реальную ситуацию (рисунок 2). Задействовав методiku по факторным исследованиям дает возможность обрабатывая статистические сведения сделать классификацию условий на: важные и не очень, главные и неосновные, внутреннего и внешнего типа.

$$P_A = \frac{ЧП}{A} \times \frac{B}{B} = \frac{ЧП}{B} \times \frac{B}{A} = R_{\text{продаж}} \times K_{OA}$$

R_A – рентабельность
 $ЧП$ – чистая прибыль
 A – среднегодовая стоимость активов
 B – выручка
 $R_{\text{продаж}}$ – рентабельность продаж
 K_{OA} – коэффициент оборачиваемости активов
 где R_A – рентабельность
 $ЧП$ – чистая прибыль
 A – среднегодовая стоимость активов
 B – выручка
 $R_{\text{продаж}}$ – рентабельность продаж
 K_{OA} – коэффициент оборачиваемости активов
 $СК$ – среднегодовая стоимость собственного капитала
 $МК$ – мультипликатор собственного капитала

$$P_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \times \frac{\bar{A}}{\bar{A}} = \frac{ЧП}{\bar{A}} \times \frac{\bar{A}}{СК} = P_A \times MK = R_{\text{продаж}} \times KOA \times MK$$

Рисунок 2 – Пример факторного анализа на примере формул для анализа рентабельности

По итогам обработок сведений статистики есть возможность выявить нужду и производить детализацию условий или же, наоборот, можно выявить нужду и произвести укрупнение таких условий. Подсчитанные коэффициенты влияний, имеющие в своей основе обработку сведений, для всех из отмеченных условий дают возможность: осуществить калибровку таких факторов по их значению (расположение условий по убыванию степени их общей значимости). Имеющиеся итоги при факторном анализе дают возможность четко оценить вероятные перемены в ситуации при каких-либо вероятных переменных условий из-за образовавшихся трендов или решений управленцев, общую необходимость которых выявляют при применении технологий по ситуационному анализу. Общая система по факторным показателям, их аналитика и оценивание показаны на рисунке 3[3]

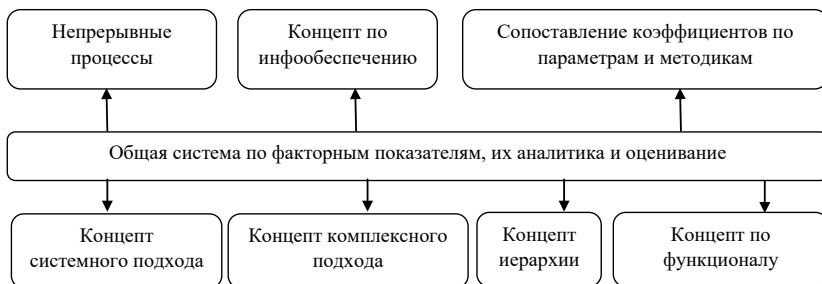


Рисунок 3 – Система, сгруппированная по факторным показателям.

На современном этапе информатизации общества шагнул уверенно вперед. Сегодня, организация работы с информацией включает не только сбор и хранение различного типа сведений, но и их анализ, отбор и представление. Разработанные программы для автоматизации бухгалтерского учета, данных бухгалтерской отчетности предприятия значительно упрощают процесс комплексного анализа. Расчеты проводятся как с применением стандартных компьютерных программ (например, с помощью Excel, где можно проводить расчеты, составлять таблицы и диаграммы – пример показан на рисунке 4), так и при помощи специализированных программ, позволяющих проводить финансовый анализ онлайн — через интернет. Главный принцип последних – упростить и сэкономить время при проведении бухгалтерских операций. На сегодняшний день, зарегистрированы как бесплатные версии с ограниченными возможностями работы, так и проплаченные лицензии с широким спектром прописанных мероприятий и поставленных задач, таких как анализ рыночной устойчивости, бальные оценки устойчивости, анализ деловой активности т. д. Кроме того, разработчики специализированных программ предусматривают возможность адаптации и изменения программы в зависимости от целей и задач анализа с учетом специфики того или иного предприятия. Согласно, данным сайта www.ib.ru, наиболее востребованными являются Инфо – Бухгалтер, 1С, Турбо, БЭСТ, Парус, Инфософт и Галактика.

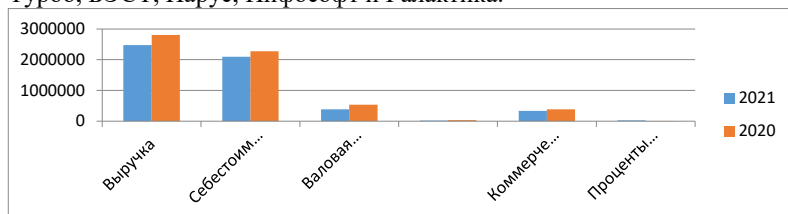


Рисунок 4–Пример диаграммы, построенной с помощью программы Excel по выборочному сравнительному анализу отчета о финансовых результатах предприятия за 2020 – 2021 гг.

Осуществляя цифровое преобразование управленческой работы, используя прогрессивные методики, необходимо учесть то, что все структуры по управлению основаны на концепте, именуемом парностью по категориям «контроль» и «данные» [4]. Из – за этого аппараты по управлению много внимания должны уделять инфосистемам, которые могут давать сведения при принятиях конкретных управленческих решений: о работе объектов по управлению — бизнес – единице; причины явлений; влияние законов и закономерностей на текущее состояние объектов по управлению; прогнозы на будущее (включая реализацию определенных мер). В итоге, сейчас актуальными стали задания по изменению информационных процедур [5].

Осуществляя оценку все типов по учету, нужно принять во внимание, что оно появилось из – за задействования концепта, исходя из которого, когда бизнес – единицы будут позиционироваться, как компоненты в общей системе по глобальному управлению, ее специализированной работы, показывается за счет 2 – х систем данных (статистическая): внешней, отражающей объект как компонент в обобщенной структуре (включая финансовую, налоговую и статистическую разновидности по общему учету); и внутренней, служащей для того, чтобы обеспечить процессы по принятию решений по управлению, которые реализуются с помощью собственного аппарата управления (управленческая бухгалтерская и оперативно-техническая форма). Изучая концепты к развитию всех разновидностей по учету, включая цифровые трансформации, необходимо учесть постулаты теории систем, исходя из которых местоположение, взаимосвязи и функционал всех компонент выявляются, исходя из целей работы всей системы. Из-за этого отвечая на вопросы: «Что сделать?», обычно определяются для: заданий по бухучету — нормативы по финансовым отчетам как компонент общего национального и/или международного характера в инфосистеме финансов; бухучета для налоговой — нормы по налоговым отчетам как компоненты инфосистемы для национальных налоговых служб; стат.учета — норм программ и вариантов по статистическому наблюдению за рядом явлений в границах национальных и/или мировых инфосистем наблюдений, включая и экономическую отрасль.

Цифровая трансформация управленческого учета, с одной стороны, подвержена ошибкам в постановке и решении задач по совершенствованию методологии последнего, которые могут свести к нулю все преимущества внедряемых современных цифровых технологий; с другой стороны, при неверном выборе информационных методов, в частности из-за следования «трендам», она не позволит реализовать ожидания от совершенствования информационного обеспечения управления и использование данных в принятии управленческих решений.

Следовательно, есть возможность прийти к выводам о том, что исследование коэффициентов бухгалтерских балансов — объемные и многоэтапные процедуры. Его итоги дают возможность выявлять вероятные риски, создать пути финансовой политики компании и способствовать высокоэффективным решениям по управлению [6]. Для того, чтобы получить достоверные данные нужно сравнивать показатели по ряду аспектов. При этом выявляют корреляцию полученных данных, их похожесть и разницу. Базовым заданием при факторном анализе является выборка характеристик для ведения точного анализа уровней значений, создание классификации коэффициентов для осуществления комплексных работ, выявление имеющихся взаимосвязей между итоговыми и факторными уровнями значений, нахождение уровня влияний всех факторов, исследование ролей каждого из значений, задействование

факторных моделей. Необходимо проанализировать все параметры, который влияют на итоговые значения. Аналитика по всем факторам позволяет получать реальные итоги. Тем не менее используется он не часто. Первопричиной того, почему такой метод не используется является то, что необходимо осуществлять сложные исчисления. Для того, чтобы их осуществить нужно будет применять особое ПО.

Сейчас процедуры по исследованию есть возможность существенно упростить за счет использования особых программных комплексов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Н. В.* Анализ подготовки и принятия управленческих решений в практике: к вопросу выбора оптимального метода / Н. В. Кузнецова. Текст : непосредственный // Молодой ученый. 2016. № 27 (131). С. 425-433.

2. *Уткина, А. Е.* Принятие и анализ управленческих решений // МНИЖ. 2013. №12-3 (19).

3. *Жигунов, Э.А.* Оценка конкурентоспособности предприятия на основе формирования факторной системы анализа конкурентной среды // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2020. №7.

4. *Винер, Н.* Кибернетика или управление и связь в животном и машине. 2-е изд. Пер. с англ. М.: Советское радио; 1968. 326 с.

5. *Михненко, О.Е., Салин В.Н.* Управленческий учет: что подлежит цифровой трансформации? // Управленческие науки. 2022. №3.

6. *Дворецкая Т.В., Зотова Е.В.* Оценка финансовых рисков предприятия по абсолютным показателям // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв.ред.) [и др.]. 2017. С.152-156.

7. *Блэк, Дж.* Введение в бухгалтерский управленческий учет. Пер. с англ. М.: Весь мир; Инфра-М; 2018. 424 с/

8. Инфо – бухгалтер [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://www.ib.ru/> (дата обращения 11.10.2022)

9. Audit – it.ru [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.audit-it.ru/sro> (дата обращения 16.09.2022)

ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ И ЕЁ РОЛЬ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наталья Валерьевна Вельдяйкина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: veldjauykina@yandex.ru

FORMATION OF ACCOUNTING REPORTING AND ITS ROLE IN THE STRATEGY OF THE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Natalia Valerievna Veldyaykina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В данной статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с формированием бухгалтерской отчётности в качестве стратегического инструмента развития предприятия, анализом функций и задач бухгалтерской отчётности, а также её сущности и роли при рассмотрении стратегии хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчётность, бухгалтерский баланс, отчёт о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств

This article discusses topical issues related to the formation of financial statements as a strategic tool for the development of an enterprise, the analysis of the functions and tasks of accounting statements, as well as its essence and role when considering the strategy of an economic entity.

Keywords: accounting (financial) statements, balance sheet, income statement, cash flow statement

На сегодняшний день экономическая информация хозяйствующего субъекта по-прежнему занимает центральное место в формировании стратегии развития дальнейшей деятельности. Источниками такой информации остаётся бухгалтерская (финансовая) отчётность, характеризующая финансово-хозяйственное и имущественное положение субъекта, является первостепенным базой, на основе которой принимаются различные управленческие решения. Также она отражает фактические результаты деятельности экономического субъекта в прошедших и отчётном периодах, представляемые внешним и внутренним пользователям.

Для обеспечения стабильного существования организации необходимо разбираться в процессе составления и отражения имущества хозяйствующего субъекта в финансовой отчетности. Так, с помощью представленной в отчетах информации можно оценить и выделить сильные и слабые стороны организации, проанализировать и оценить ряд экономических показателей, влияющих на настоящее финансовое положение.

Необходимо указать, что ведение учёта и составление годовой бухгалтерской отчетности обязательно для всех субъектов хозяйствования. Это связано с тем, что главными пользователями данной информации являются налоговые органы, ведь на основании сформированной отчётной информации и высчитываются налоги и льготы (если таковые имеются у субъекта).

Состав финансовой отчетности экономического субъекта определяется в соответствии с ФЗ № 402 «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. и состоит из нескольких элементов [1], проиллюстрированных на рисунке 1.



Рисунок 1 – Состав бухгалтерской отчётности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность не только необходима для внешних пользователей, но и требуется для внутренней управленческой системы для формулировки устойчивой стратегии дальнейшего развития. С помощью тщательного изучения и анализа отчётности субъекта за определенные временные периоды, можно сформировать определенные выводы о преимуществах и недостатках деятельности, выявить в каких аспектах ведения хозяйствования есть проблемы и на что в будущем стоит обратить внимание.

Можно выделить две главные задачи бухгалтерской отчетности:

- составление полной и достоверной информации, в которой отражаются полученные доходы и понесенные расходы, а также входит имущественное состояние субъекта;

– предотвращение негативных последствий деятельности субъекта и формирование резервов, необходимых для обеспечения финансовой устойчивости.

В настоящее время бухгалтерская (финансовая) отчетность раскрывается, главным образом, в контроле за выполнением финансовых показателей и в повышении эффективности управления хозяйствующего субъекта. Можно выделить, что сущность отчетности заключается в том, что информация, представленная в ней, должна опираться на следующие принципы:

- полнота;
- достоверность;
- сравнимость;
- экономичность;
- соответствие документов установленным требованиям.

Именно на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности осуществляется оценка деятельности хозяйствующего субъекта. Необходимый комплексный анализ финансового положения на основе бухгалтерской отчетности даёт возможность рассмотреть более полные сведения о деятельности субъекта, так как отчётности присуща наибольшая информативность. Это связано с тем, что она составляется по итогам хозяйственной и производственной деятельности.

На основании полученных результатов в процессе изучения и анализа информации из бухгалтерской (финансовой) отчетности становится возможным оперативно выявить недостатки в работе фирмы, устранять их, определить наиболее проблемные элементы в деятельности. Это помогает руководству сосредоточить ресурсы на решении потенциально опасных проблем, тем самым повышая устойчивость и эффективность системы управления в целом.

Однако процесс формирования бухгалтерской отчетности в целом, может быть несовершенен. Для совершенствования данного процесса определяются следующие направления по развитию:

- повышение квалификации бухгалтеров и аудиторов, которые имеют прямой доступ к информации;
- усиление контроля качества формирования отчётности, посредством отслеживания соответствия современным нормам и требованиям;
- повышение качества информации, которая формируется в бухгалтерском учете и отчетности.

Последний пункт непосредственно связан с наличием интереса к информации у множества лиц. Бухгалтерская отчетность в современных рыночных условиях представляет интерес как для внутренних, так и для внешних пользователей. К внутренним пользователям принято относить высшее руководство и менеджеров соответствующих уровней (сюда же относятся бухгалтера и внутренние аудиторы фирм). Внешние пользователи бухгалтерской отчетности, как правило, делятся на две

группы: непосредственно заинтересованные и непосредственно не заинтересованные в деятельности организации. К первой группе (внешних непосредственно заинтересованных лиц) принято относить собственников средств компании, чья цель состоит в наращивании доли капитала, и лица, оценивающие эффективность использования ресурсов. Лицами, проводящим оценку эффективности использования ресурсов являются привлекаемые аудиторские и консалтинговые службы, юристы, биржи ценных бумаг, информационные агентства и др. Более подробная классификация пользователей бухгалтерской информации представлена на рисунке 2.

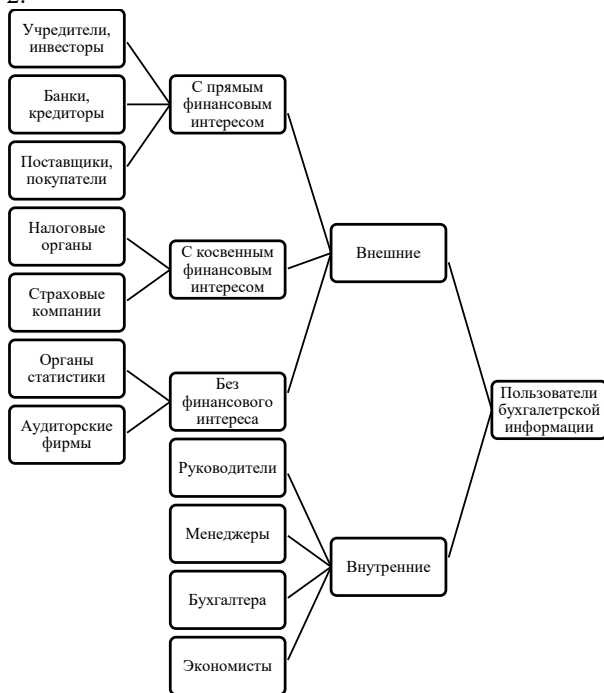


Рисунок 2 – Классификация пользователей бухгалтерской отчетности.

В соответствии с задачами, которые ставит перед собой руководящий или любой управляющий орган экономического субъекта, анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности делится на внутренний и внешний. Результаты, полученные в ходе проведения внутреннего анализа, используются для контроля, прогнозирования и планирования финансового состояния предприятия. Внешний анализ финансовой отчетности проводится сторонними организациями (привлекаемыми аналитиками и аудиторами) с целью установление возможности выгодного

вложения средств для обеспечения максимальной прибыли и исключения риска потери вложенных средств [2].

Каждая из форм отчетности дает важную информацию для эффективного управления организацией. Без учета аналитической информации по показателям, перечисленным выше, невозможно принять ни одно обоснованное управленческое решение, и уж тем более строить прогнозы, составлять рекомендации и директивы. Очень важно правильно подобрать стратегию ведения бизнеса и комплекс менеджмента для управления компанией [3]. Сегодня бухгалтерская (финансовая) отчетность все в большей мере превращается из средства учета и контроля в средство обоснования принимаемых решений, а от своевременности, качества и надежности этой информации в решающей мере зависит эффективность деятельности организации. Рыночная форма организации экономики предполагает развитие наиболее экономичных хозяйственных связей [4].

Подводя итог, можно выделить, что главным фактором, обеспечивающим формирование стратегии управления экономическим субъектом, является совершенствование отражения актуальной и подходящей под современные тенденции системы бухгалтерской (финансовой) отчетности. Так, бухгалтерская отчетность позволяет проанализировать все составляющие деятельности предприятия, выявить существенные недостатки, связанные непосредственно с имуществом и обязательствами, а также оценить финансовых результаты, сформировав на их основе оценку финансовой устойчивости и эффективности. По общей информации и конкретным данным отчетности можно проследить динамику развития и имеющиеся отклонения, которые как раз и влияют отрицательно на платежеспособность и конкурентоспособность фирмы. Также, на основе проведенного анализа отчетности формируются прогнозы и перспективы дальнейшего развития хозяйствующего субъекта. Именно так бухгалтерская отчетность помогает в принятии правильного управленческого решения и оперативном выборе стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция) https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. Сазанова, В. М. Роль бухгалтерской (финансовой) отчетности для формирования стратегии развития предприятия / В. М. Сазанова // NovaUm.Ru. – 2019. – № 18. – С. 144-148.
3. Гудожникова, Е.В., Васильева Е.А. Меры по преодолению и предупреждению банкротства предприятия. В сборнике: Инновации в образовательном процессе. Материалы научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и [др.]. 2017. С. 261-264.
4. Гудожникова, Е.В., Васильева Е.А., Елисеева О.В., Бушева А.Ю. Совершенствование материально-технической базы сферы заготовок. Фундаментальные исследования. 2018. № 3. С. 34-39.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Алина Дамировна Голянина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

IMPROVING THE AUDIT OF ACCOUNTING (FINANCIAL) STATEMENTS USING INFORMATION TECHNOLOGY

Alina Damirova Golyanina, Master's Degree student

Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В целях совершенствования аудита бухгалтерской отчетности возможно использование информационных технологий при проведении аудита, что повышает эффективность оценки и получение аудиторских доказательств. К примеру, программа IT Audit, которая работает по методике, содержащую встроенные алгоритмы расчетов, планирования, формирования и анализа выборки, выбора видов выявленных нарушений и автоматического построения выводов по разделам аудита и итогового заключения.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, аудит, информационные технологии, аудиторское заключение.

In order to improve the audit of accounting statements, it is possible to use information technologies during the audit, which increases the effectiveness of evaluation and obtaining audit evidence. For example, the IT Audit program, which works according to a methodology containing built-in algorithms for calculations, planning, sample formation and analysis, selection of types of detected violations and automatic drawing of conclusions on audit sections and the final conclusion.

Keywords: accounting (financial) statements, audit, information technology, audit report.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность подвергается специализированной проверки – аудиту. Данную проверку проводит независимый контролер. Он анализирует полученную информацию о хозяйственной деятельности организации и затем выражает мнение о проведенном аудите, путем формирования аудиторского заключения.

Использование информационных технологий при проведении аудита повышает эффективность оценки и получение некоторых аудиторских доказательств в таких случаях, как:

- при проверке больших однородных массивов данных по участкам и операциям бухгалтерского учета;
- использование унифицированной стандартной системы оформления бухгалтерских операций при проверке экономического субъекта;
- использование информационно-поисковой системы при расшифровке и подтверждении наличия соответствующих первичных документов, регистров бухгалтерского учета;

– использование автоматизированной системы контроля исполнения утвержденного регламента решения каких-либо учётных задач [1].

Осуществление автоматизированного аудита регламентировано стандартом аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11 июля 2000 г., протокол № 1). В современной законодательно-нормативной базе аудиторской деятельности стандарт о компьютеризации аудита отсутствует [2].

Предлагается ввести совершенствование аудита бухгалтерской отчетности с использованием информационных технологий путем внедрения программы позволяющей ускорить процесс переноса данных и автоматизировать процесс анализа полученных данных без использования ручного пересчета с целью проведения всех положенных по закону аудиторских процедур и создания всех необходимых для этого рабочих и итоговых документов.

В качестве образца изучим основной функционал программы IT Audit. Данное программное обеспечение включает в себя встроенные алгоритмы расчетов, планирования, формирования и анализа выборки, выбора видов выявленных нарушений и автоматического построения выводов по разделам аудита и итогового заключения. Программа имеет возможность автоматически распознавать риски, средства контроля и другие важные факторы в аудиторской документации. Также данные программы составляют график знаний о множестве взаимосвязях сущностей [3].

Формирование файла для загрузки данных в программу IT Audit происходит из бухгалтерских регистров организации, которые включают в себя как отдельных файлов в формате программы MS Excel, так и целый файл бухгалтерской программы 1С. Следовательно, можно говорить о существенной экономии времени на этапе переноса данных.

Важный фактор для работы аудитора - критерий существенности без использования специализированной аудиторской программы вычисляется путем создания файла в Excel, в который переносятся вручную данные из бухгалтерской отчетности. На основании этих данных через прописанную формулу в программе MS Excel формируется необходимый результат. Таким образом, мы видим, что в двух отдельных случаях достаточно одной ошибки при ручном переносе данных или ошибки в формате ячеек программы MS Excel для того, чтобы итоговые результаты формулы стали ошибочными. Внедрение программного обеспечения IT Audit позволит свести к минимуму ряд ошибок, допускаемых человеком.

Обнаруженные риски существенного искажения на уровне отчетности вносятся в единый реестр рисков по группе рисков «Аудит бухгалтерской отчетности». Программа IT Audit позволяет детализировано провести оценку рисков по отчетности затрагивая уровни строк отчетности. В методике программы по рискам предусмотрены соответствующие процедуры, которые позволяют сформировать в программе план аудита по

проверке разделов аудита (строк отчетности) с учетом оцененных рисков.

Также в программе предусмотрена выявление и оценка рисков по видам операций, остатков по счетам. По одному классу операций (вид операции) может быть внесено несколько рисков. Если аудитор определил, что тот или иной оцененный риск существенного искажения на уровне предпосылок является значительным, он должен провести процедуры проверки по существу, нацеленные на реагирование именно на этот риск.

Итоговой работой после проведения аудита является предоставление аудиторского заключения аудитором. В нем аудитор выражает свое независимое мнение по итогам проделанной работы. Заключение предоставляет из себя объемный документ с детализированной характеристикой всех этапов работы. Заключение аудитора составляется по шаблонным форматам, которые также загружены в программное обеспечение IT Audit, что позволяет оптимизировать и сократить время работы.

Резюмируя, можно сказать, что информационные технологии позволяют сэкономить время на определенных этапах документирования аудита и собственно его проведения.

Внедрение информационных технологий помогает облегчить и оптимизировать деятельность организаций, вести автоматизированный контроль ошибок. Это позволяет аудитору сосредоточиться на более сложных аспектах работы. Как следствие, аудитор сможет аудировать большее количество клиентов именно через оптимизацию и ускорение своей работы.

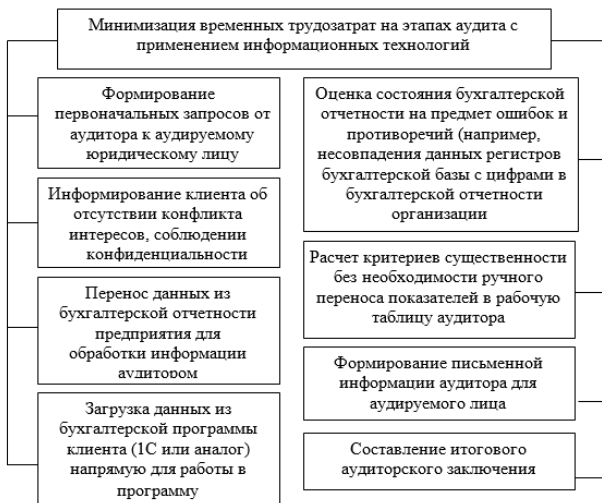


Рисунок 1 – Минимизация временных затрат на этапах аудита с применением информационных технологий

Следует отметить направление в аудиторской деятельности, как непрерывный аудит [4]. В настоящее время это является инновационным методом ведения аудита. В нем отсутствуют трудоемкие и выполняемые вручную операции выборки и сбора данных, а за основу взято обращение к процедурам непрерывного прямого наблюдения за всеми процессами аудируемой системы, в том числе в виде оцифрованной учетной информации.

Внедрение в деятельность компаний непрерывного аудита включает в себя использование многомерных моделей непрерывной обработки данных.

Данные алгоритмы во многом отличаются от возможностей человеческого интеллекта. Они включают в себя системы интеллектуальной поддержки принятия управленческих решений. Данными функциями зачастую пользуются аудиторско-консалтинговые фирмы. Как пример можно привести гиганта аудиторско-консалтингового бизнеса – KPMG. Данная фирма имеет конкурентное преимущество на рынке аудиторских услуг сотрудничая с системами искусственного интеллекта фирмы Watson.

Таким образом, применение в организации современных информационных технологий положительно влияет на аудит, меняя не только используемые в нем методы и инструментальные средства, но и саму концепцию аудиторской деятельности. С внедрением автоматизированных систем в деятельность компаний в области учета и аудита, аудиторам необходимо повышать компетенции в области автоматизированных программных средств и уметь ими пользоваться на практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булычева, М.В., Найденкова К.В. Подтверждение оценки активов отчетности за 2021 год при проведении аудиторской проверки // Инновационные механизмы управления цифровой и региональной экономикой. материалы IV Международной студенческой научной конференции. Москва, 2022. С. 141-147.

2 О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации : текст с изменениями и дополнениями на 30 декабря 2020 года : [приказ Минфина России № 2н]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317185/. – Режим доступа: сеть Интернет. – Текст : электронный.

3 Трухан, К. А. Автоматизация аудита с помощью программы IT Audit / К. А. Трухан // Корпоративные информационные системы. – 2019. – № 4 (8). – С. 19–25. – Текст : непосредственный

4 Булычева, Т.В. Проблемы трансформации российской финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами // Микроэкономика. 2014, №2. С. 6-10.

5 Mak, Wai Kit. Kira. Deloitte / Wai Kit Mak // Deloitte. – 2021. – URL: <https://www2.deloitte.com/my/en/pages/innovation/articles/kira.html>. – Electronic resource

УДК 336.767.017.2

ПРЕИМУЩЕСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЧЕСКОГО ВЕДЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

**Елена Владимировна Гудожникова, кандидат экономических наук,
доцент**

Ольга Николаевна Скороходова, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: gudohnikova-net@mail.ru; skorohodowaolga@yandex.ru

ADVANTAGES AND POSSIBILITIES OF AUTOMATIC REPORTING AT ENTERPRISES

**Gudzhnikova Elena Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor
Skorokhodova Olga Nikolaevna, teacher**

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются перспективы автоматических программ, позволяющих вести отчетность предприятия с минимальными трудовыми затратами. Делаются выводы касательно продуктивности автоматической отчетности, ее возможностей и простоты в обращении – анализируются все аспекты ведения учета, на основе которых выражается мнение относительно целесообразности внедрения автоматических систем.

Ключевые слова: бухгалтер, автоматические системы, управление, финансы, предприятие, ведение, анализ, расчет, отчетность.

The article discusses the prospects of automatic programs that allow companies to report with minimal labor costs. Conclusions are drawn regarding the productivity of automatic reporting, its capabilities and ease of use – all aspects of accounting are analyzed, on the basis of which an opinion is expressed on the feasibility of implementing automatic systems.

Keywords: accounting, automatic systems, management, finance, enterprise, management, analysis, calculation, reporting.

Автоматическое ведение отчетности выполняется при помощи особого модуля, производящего расчеты в двух основных направлениях. Первое направление – выручка главной деятельности предприятия распределяется на средства оборота для простого воспроизводства. Второе направление – распределение внереализационной выручки на средства углубленного производства, а также привлеченного капитала. При этом учитывается формула баланса, принимаются во внимание данные документов и паспорта компании [1].

Средства, полученные от работы предприятия, распределяются на доход, средства воспроизводства, средства обслуживания имеющегося капитала. Важно понимать, что имущество вне оборота компании составлено из денежных и нематериальных ресурсов собственного капитала. Имущество в обороте состоит из оборотных ресурсов деятельности компании, состоящих из резервов, накладных затрат и

средств их компенсации, нераспределенных доходов. Выделяется оборотное имущество внереализационного типа, пополняемое средствами партнеров, оборотными ресурсами воспроизводства.

Паспортом компании называется список ее реквизитов – экономических и идентификационных. К первым относятся средства, составляющие базу имущества компании, основные рабочие показатели и особые виды выплат по акциям. К категории идентификационных реквизитов относятся название рода деятельности, данные для налоговой отчетности, статистика, банковские и фактические реквизиты, контактные данные представителей.

Для ведения отчетности используются два общепринятых стандарта – ПБУ (Правила бухучета) и МСФО (Международный стандарт финансовой отчетности). Составление, ведение и содержание традиционной отчетности, подчиняющейся множеству требований, зачастую связано с большими физическими и финансовыми затратами. Сложность ведения документации нередко приводит к появлению ошибок и неточностей, затрудняющих проверку данных и получение объективной информации о работе предприятия [2].

Традиционный вариант подразумевает подведение промежуточных итогов в конце отчетного периода, а не после совершения каждой отдельной операции. Это не позволяет оценивать текущее положение вещей – зачастую отчеты дают представление о прошлых достижениях компании, а не ее настоящем состоянии. Кроме того, ведение учета требует больших трудозатрат, а также не защищает документацию и данные от намеренного или случайного изменения вследствие невнимательности или недобросовестного подхода.

Для ведения бухучета привлекаются колоссальные рабочие силы, на оплату которых требуются внушительные средства. Использование программы «1С», а также приложений «Галактика», «БЭСТ», SAP и «Парус» во многом упростило задачи бухгалтеров и других специалистов.

Достичь максимальной продуктивности, защиты от совершения ошибок, а также высокой скорости и простоты в ведении отчетности поможет использование автоматических алгоритмов, построенных на основе формул, позволяющих проводить расчеты без участия человека. Деятельность оператора или специалиста ограничивается при этом вводом актуальных данных, после чего можно получить полноценный отчет.

При минимальной вовлеченности человека в формирование отчетности проводки для распределения средств также отсутствуют – средства переводятся не на счета, а хранятся в регистрах, и все связанные операции выполняет специально определенный модуль. В функции модуля входит получение данных в течение дня, сравнение их с паспортом компании, после чего проведение необходимых расчетов и подведение итогов [3].

Результатами работы системы могут быть сводные и другие отчеты, формируемые с предельной скоростью и соблюдением порядка. Для ввода

актуальных данных могут использоваться как единицы техники на предприятии, так и мобильные устройства в распоряжении уполномоченных сотрудников.

В целом процесс работы автоматической системы можно увидеть, рассмотрев пять основных направлений.

Отдел «Ввод» формируется на основе данных паспорта компании, к которым относится информация о капитале (в том числе и привлеченном), акционерах и кадрах предприятия. Также вводятся имеющиеся банковские и финансовые реквизиты, идентификационная информация. В результате получается таблица. На основе введенных данных составляется сводный отчет.

В части «Доходы» и «Расходы» рассматривается текущее состояние компании, ее способность выполнять финансовые обязательства, риски банкротства и получение выручки. Также к этой категории относится расчет и начисление доходов – зарплаты и дивидендов.

«Финансовый отчет» выполняется посредством оценки интерактивных систем перемещения денежных средств и оперативного упорядочивания связанных с имуществом операций. Далее выполняется разработка системы, состоящая из интерактивных или автоматических элементов, в пределах которой данные направляются с верхнего уровня к нижнему для уточнения подробностей, дополнительной проверки данных и анализа проведенной работы.

Сравнение этих интерактивных элементов позволяет легко проводить разделение собственников имущества, денежных и неденежных доходов, источников прироста валюты на балансе. Это помогает выяснить уровень стабильности компании, определить объем доходов руководителей и подчиненных. Сравнение интерактивных схем дает возможность определения стоимости компании и суммы ресурсов расширенного производства.

Для формирования «Баланса» используются стандарты МСФО и ПБУ.

Отдельного внимания заслуживает автоматическое зачисление средств на зарплатные карты по итогам рабочего периода. Это защищает средства от недобросовестного использования. Для соблюдения порядка операций, касающихся внеоборотных и оборотных ресурсов, допускается внедрение дополнительных кодов [4]. Соблюдение всех требований законодательства обеспечивается интеграцией правовой основы в автоматические системы.

При этом выполняются следующие операции:

- распределяется выручка, разделяемая на средства для получения дохода и оборота предприятия;
- выделяется простое воспроизводство;
- осуществляется расширенное воспроизводство;
- средства для заработной платы и дивидендов изымаются и направляются получателям сразу же после получения.

Одной из главных особенностей таких систем является отделение внереализационного направления деятельности от основного. При этом возможно функционирование системы без нарушения аналитической логики.

Также невозможно приобретение активов из средств основной деятельности, т.к. этот резерв предназначен исключительно для оборота и распределения доходов. Поэтому покупка ценных бумаг выполняется из внереализационного резерва. Точкой пересечения для двух направлений деятельности являются средства расширенного воспроизводства и капитализации.

Кассы, отвечающие за доходы, средства оборота и внереализационные ресурсы функционируют раздельно. Если оборот и доходы объединяются в одну кассу, третья все равно должна работать самостоятельно. Все ресурсы для выполнения накладных обязательств, должны быть запланированы в разных регистрах – социальном, хозяйственном или налоговом [5].

Заработная плата сотрудников и дивиденды расцениваются как средства привлеченного капитала. После вычета всех налогов они переходят в регистр кассы с доходами и распределяются по пользовательским счетам, либо выдаются на руки.

При наличии выплат по причине возврата продукции из кассы с доходами и средствами оборота, все сопутствующие операции выполняются расчетным модулем посредством ввода сумм с обратными знаками – именно так средства возвращаются в кассы подотчета.

Выделение расходных ресурсов выполняется за счет средств основной деятельности, из которых выбираются активы с низкой ценностью. При коммерческой деятельности НДС рассчитывается в отделе с операциями купли-продажи. Для расчета расширенного воспроизводства используется перевод денег из внереализационной кассы в кассу оборота.

Когда автоматическая система создается для нового предприятия, в качестве паспорта используется запланированный производственный анализ. Если же система внедряется в действующее предприятие, для этой цели используются усредненные показатели производства, полученные с учетом предполагаемых темпов инфляции [6].

Унифицированный стандарт отчетности для цифрового ввода информации в документы, интеграция штрих-кода, использование электронной подписи и системы авторизации для получения доступа к системе – другие неотъемлемые условия таких структур.

Со временем автоматические системы сильно изменились, и теперь запланировано создание сопровождения расчетных операций юридическими стандартами. Системы будущего должны будут подходить для крупных корпораций, работы разных финансовых организаций – страховых, кредитных, унитарных. В пределах некоторых систем запланированы сегменты, позволяющие в игровом порядке осваивать управленческие функции.

Дополнительные планы:

1. Встраивание хозяйственных функций в учетные регистры;
2. Интерактивные системы логистики для контроля платежей и заказов;
3. Поощрение клиентов и сотрудников к участию во внереализационной деятельности;
4. Создание оперативного депозитария доходов на возмездной основе, организация кредитного органа;
5. Встраивание инноваций, позволяющих снизить трудовые затраты;
6. Разработка и сохранение индивидуальных признаков предприятия – знаков, дат, мероприятий.

Также рассматривается потенциал разработки систем отчетности с автоматическими организованными компонентами, а также специальными элементами, позволяющими принимать автоматические решения для совершенствования систем SAPERP и управления финансовыми структурами на региональном уровне.

Автоматические системы могут распространяться на производственных и коммерческих предприятиях. Также рассматриваются вопросы об актуальности подобных систем в сегменте услуг и унитарных компаний [7].

Главные элементы автоматических систем – установка на определенном устройстве и копирование данных в облачное хранилище, ввод данных по авторизации. Потребительские характеристики автоматических систем – выполнение всех требований управления, обработка запросов акционеров, предоставление информации по требованию органов контроля.

Технически подобные системы обеспечивают высокую скорость и точность получения данных, а экономически они являются более выгодным решением сравнительно с наймом бухгалтеров, выполняющих все операции вручную. Использование автоматической системы позволяет добиться полного контроля над финансовыми операциями предприятия и исключить вероятность намеренного искажения данных. Поступающие с выручкой средства направляются на восполнение резервов автоматически, и при этом система отслеживает любые изменения ресурсов на складах – при возникновении недостатка принимаются меры, позволяющие пополнить резерв. Аналогичным образом контролируются любые расходы и доходы [8].

Оптимально использование автоматических систем и с точки зрения инвесторов, средства которых распределяются в прозрачной структуре, а механизм получения дивидендов работает без сбоев и постороннего влияния.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивлев, В.А.* ABIS. Информационные системы на основе действий / В.А. Ивлев, Т.В. Попова. - М.: 1С-Пабблишинг, 2019. - 248 с.

2. *Шарафеева, Л.Р.* Выбор программ автоматизации бухгалтерского учета для малых и средних предприятий / Л.Р. Шарафеева. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2016. - № 1 (105). - С. 49-52.

3. *Домбровская, Е.Н.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 279 с.

4. *Гнутова, И.А.* Автоматизация налогового учета / И.А. Гнутова, Н.А. Рябоконе. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2017. - № 46 (180). - С. 117-119.

5. *Овчинникова, А.С.* Автоматизация бухгалтерского учета / А.С. Овчинникова. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2020. - № 4 (294). - С. 150-152.

6. *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования «дорожной карты» компании в условиях цифровизации экономики // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редакция: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 144-150.

7. Автоматизация управления предприятием/Баронов В.В. и др. - М.: ИНФРА -М, 2018. - 239 с. - (Серия «Секреты менеджмента»).

8. *Редько, В.Н.* Базы данных и информационные системы / В.Н. Редько, И.А. Басараб. - М.: Знание, 2020. - 32 с.

УДК: 657.432

УЧЕТ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ СОКРАЩЕНИЯ

Ольга Владимировна Елисева, кандидат экономических наук, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: oeliseeva@ruc.su

ACCOUNTING FOR PAYABLES AND THE PROBLEMS OF ITS REDUCTION

Olga Vladimirovna Eliseeva, PhD (Economics), Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются проблемы учета и отражения в бухгалтерской отчетности кредиторской задолженности. Автором рассматривается порядок проведения инвентаризации кредиторской задолженности и предложены возможные варианты сокращения кредиторской задолженности.

Ключевые слова: учет кредиторской задолженности, инвентаризация, расчеты, бухгалтерская отчетность.

The article deals with the problems of accounting and reflection in the financial statements of accounts payable. The author considers the procedure for conducting an inventory of accounts payable and suggests possible options for reducing accounts payable.

Keywords: account of accounts payable, inventory, calculations, financial statements.

Хозяйственная деятельность любого юридического лица осуществляется на основе взаимодействия с другими компаниями-

контрагентами. При заключении договоров с контрагентами у компаний возникают обязательства по оплате за поставленные материальные ценности или услуги. Несвоевременность расчетов приводит к возникновению кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность – это задолженность компании перед ее контрагентами. Кредиторка образуется, когда по договору или по закону оплачивать обязательства предстоит после того, как они возникли. Если срок погашения таких обязательств до года, это краткосрочная кредиторская задолженность, если более года – долгосрочная. В бухгалтерской отчетности кредиторская задолженность находит свое отражение в пассивной части бухгалтерского баланса.

В кредиторскую задолженность включают долги компании:

- перед поставщикам и подрядчикам – по оплате за товары и услуги;
- покупателями и заказчиками – по полученным авансам;
- бюджетом и внебюджетными фондами – по налогам и сборам;
- персоналом – по оплате труда;
- учредителями и акционерами – по выплате дивидендов;
- дочерними и зависимыми обществами.

Кредиторская задолженность как объект бухгалтерского учета существует в каждой компании. Как источник заемных средств, кредиторская задолженность позволяет компании временно использовать данный источник в хозяйственных целях, при этом, чаще всего, дополнительной платы за пользование чужими средствами не осуществляется. «В ходе хозяйственной деятельности между предприятиями постоянно совершаются сделки по поводу приобретения средств и предметов труда, реализации товаров, продукции (работ, услуг)» [1].

Структура кредиторской задолженности зависит от стратегии развития бизнеса. В частности, если компания – новичок на рынке и стремится завоевать определенную долю на нем, потребуются дополнительные источники финансирования. В такой ситуации лучше не затягивать с оплатой поставщикам, иначе компания рискует потерять только что налаженные связи и положительную репутацию.

В этом случае оправданно предусмотреть повышенную долю задолженности по выплате доходов учредителям при их согласии на такую отсрочку.

Периодичность выплат зарплаты, налогов и сборов регулируются законодательно. Поэтому кредиторская задолженность перед персоналом, бюджетом и внебюджетными фондами всегда присутствует в общей структуре долгов компании. От последней зависит лишь размер задолженности. Если специфика деятельности такова, что фонд оплаты труда составляет большую часть в общей сумме затрат, это необходимо учесть при разработке структуры.

Чтобы точно представлять, сколько и кому из контрагентов задолжала компания, в соответствии с законодательством по бухгалтерскому учету, необходимо проводить в конце каждого отчетного периода инвентаризацию кредиторской задолженности.

Инвентаризация кредиторской задолженности позволит выяснить, вовремя ли оплачиваются обязательства, не угрожает ли банкротство из-за того, что кто-то из партнеров подаст в суд из-за просроченных долгов. Для этого проверяется задолженность перед поставщиками, клиентами, персоналом, собственниками, бюджетом и другими кредиторами компании.

Рассмотрим, какие шаги можно предпринять для сокращения кредиторской задолженности.

Шаг 1: закрытие отчетного периода.

Все отделы компании, которые работают с кредиторской задолженностью, а это бухгалтерия, служба снабжения, коммерческий отдел, должны предоставить документы от поставщиков, подрядчиков, прочих контрагентов и подотчетных лиц поступили в компанию за отчетный период.

На основании предоставленных первичных документов формируются учетные регистры по учету кредиторской задолженности.

Сумма кредиторской задолженности отражается в разделе V бухгалтерского баланса «Краткосрочные обязательства» по строке 1520 «Кредиторская задолженность». По этой строке указывают общую сумму долгов перед поставщиками и подрядчиками: и просроченных, и тех, по которым срок оплаты не истек. При этом необходимо убедиться, что в учетной системе начислены все налоги, заработная плата, дивиденды, а также отражены по ним выплаты.

Шаг 2: составление отчета о кредиторской задолженности.

Для этого в бухгалтерии за отчетный период формируются оборотно-сальдовые ведомости по счетам учета кредиторской задолженности: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 75 «Расчеты с учредителями», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» или аналогичным счетам в управленческой учетной программе с целью осуществления экономического анализа.

Кредиторская задолженность может быть погашена за счет собственных денежных средств путем перечисления с расчетного счета на счет поставщику, при этом сумма долга будет списываться по кредиту счета 51 «Расчетные счета».

По полученным данным составляется отчет о кредиторской задолженности на начало и конец периода по группам – поставщики,

клиенты, персонал, собственники, бюджет, прочая. Для более наглядной картины можно рассчитать удельный вес каждой группы в общей сумме долгов, в валюте баланса, определить соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Шаг 3: подсчет просроченной кредиторской задолженности.

Для этого исходя из условий договоров с контрагентами и порядка расчетов с персоналом, бюджетом, собственниками, определяется сколько у компании просроченной кредиторки на начало и конец периода, подсчитывается доля просроченных долгов в общей сумме, оценивается динамика за период: выросла, сократилась, по каким группам и т.д.

Шаг 4: сверка расчетов.

В структуре кредиторской задолженности необходимо определить наиболее весомые долги – сначала по группам, затем по контрагентам или видам платежей внутри группы, провести сверку расчетов с контрагентами, чтобы подтвердить величину кредиторской задолженности.

Шаг 5: график погашения.

В первую очередь необходимо выяснить причины возникновения просроченной кредиторской задолженности, а затем составить график ее погашения. Исходить следует из того, какие меры со стороны кредиторов угрожают компании в ближайшее время, если не будет оплаты. Например, налоговая инспекция сразу же заблокирует счета, поставщики прекратят поставку необходимого сырья или перестанут оказывать стратегически важные услуги для компании.

Чем больше просрочка перед персоналом, тем выше санкции со стороны государства. Поставщикам, которые мало влияют на основную деятельность, придется платить в последнюю очередь, но следует помнить о том, что без поставщиком, компания может оказаться без необходимых материальных ценностей или услуг.

Шаг 6: анализ оборачиваемости кредиторской задолженности.

Для этого необходимо рассчитать удельный вес кредиторской задолженности в валюте баланса, чем он выше, тем существеннее это влияет на снижение платежеспособности компании. Затем рассчитать оптимальна ли для компании периодичность погашения кредиторской задолженности. Для этого рассчитываются и сравниваются в динамике показатели ее оборачиваемости, рентабельности и зависимости компании от кредиторки.

Рассчитывается анализ соотношения кредиторской и дебиторской задолженности. Средняя отсрочка платежа по договорам с кредиторами должна быть больше, чем с дебиторами. Это позволит избежать кассовых разрывов.

Шаг 7: списание безнадежной кредиторской задолженности.

Задолженность перед контрагентами, по которой истек срок исковой давности, необходимо списывать отдельно по каждому обязательству.

Необходимо запросить акт сверки с контрагентом о подтверждении долга. Для этого в бухгалтерском учете оформляется акт инвентаризации по форме № ИНВ-17, бухгалтерская справка и приказ руководителя в произвольной форме.

В управленческом учете можно использовать аналогичные документы. Долги перед бюджетом по налогам, сборам, пеням и штрафам можно списать только после того, как налоговая инспекция признает их безнадежными. Инспекторы не смогут взыскать с компании долги по налогам, пеням, штрафам по решению суда в связи с истечением установленного срока их взыскания. «Сейчас бухгалтеру важно правильно организовать работу, а также не допустить досадных ошибок, которые приведут к искажению сумм платежей в бюджеты и санкциям, увеличат объемы работы бухгалтерии и финансовые потери компании» [2].

В бухгалтерском учете краткосрочной считают кредиторскую задолженность, период погашения которой составляет не более 12 месяцев после отчетной даты. Для целей управленческого учета этот срок можно сократить, например признавать краткосрочной кредиторку, которую необходимо оплатить в течение шести месяцев.

«В соответствии с МСФО (IAS) 1 обязательство должно классифицироваться как краткосрочное, если:

- его предполагается погасить в нормальных условиях операционного цикла компании;

- оно подлежит погашению в течение 12 месяцев с отчетной даты.

Все прочие обязательства должны классифицироваться как долгосрочные.» [3].

Еще несколько способов, за счет которых можно выручить деньги и направить их на оплату кредиторской задолженности.

Первый – закрыть неприбыльные производства, их основные средства продать.

Второй – реализовать объекты незавершенного строительства.

Третий – оперативно взыскать дебиторскую задолженность или продать ее с дисконтом.

Четвертый – реализовать излишки товарно-материальных ценностей.

Пятый – обналечить краткосрочные финансовые вложения, если они есть.

В условиях нестабильности современной экономики своевременность расчетов с кредиторами позволит компании сохранить свою репутацию как надежного компаньона и зарекомендовать себя как надежного, платежеспособного компаньона. «Таким образом, платежно-расчетная система является совокупностью инструментов и методов, применяемых в экономической деятельности предприятий для перечисления денежных средств, осуществления взаиморасчетов и урегулирования долговых обязательств между участниками экономического оборота» [1].

В статье были рассмотрены проблемы учета кредиторской задолженности, а также проанализированы возможные способы

сокращения кредиторской задолженности и повышения платежеспособности компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Елисеева, О.В., Рябов А.Н. Виды, формы и порядок осуществления безналичных расчетов. Фундаментальные исследования. 2013. № 8-2. С. 405-408.
2. Бушева, А.Ю., Елисеева О.В. Изменения в бухгалтерском и налоговом учете субъектов малого предпринимательства Фундаментальные исследования. 2016. № 6-1. С. 149-153.
3. Булычева, Т.В., Завьялова Т.В., Булычева М.В. Учет долгосрочных обязательств с ковенантами: новые поправки к МСФО (IAS) 1 Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 1 (47). С. 17-21.

УДК 657.633.5

ФОРМИРОВАНИЕ И РАСКРЫТИЕ ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКАХ

Анна Геннадьевна Жигунова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: semeleva.olga@mail.ru

FORMATION AND DISCLOSURE OF REPORTING INFORMATION ABOUT CASH FLOWS

Anna Gennadievna Zhigunova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В данной статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с отчетной информацией о денежных потоках, её связи с показателями бухгалтерской (финансовой) отчетности, анализом формирования и составления отчёта о денежных потоках, а также особенности и роль видов денежных потоков в бухгалтерской (финансовой) отчётности.

Ключевые слова: денежные потоки, инвестиционная деятельность, текущая деятельность, финансовая деятельность, отчет о движении денежных средств.

This article discusses topical issues related to reporting information on cash flows, its relationship with indicators of accounting (financial) statements, analysis of the formation and preparation of a report on cash flows, as well as the features and role of types of cash flows in accounting (financial) statements.

Keywords: cash flows, investing activities, current activities, financial activities, cash flow statement.

Вне всякого сомнения, известно, что одним из основополагающих направлений учетной работы хозяйствующего субъекта является учёт

денежных средств. Проводимые операции с денежными средствами обеспечивают расчеты с контрагентами, персоналом, бюджетом и внебюджетными фондами. Отсюда следует необходимость совершенствования технологий организации операций с денежными потоками, так как это даёт существенную экономию времени для финансовых работников субъекта, улучшает ориентацию и удобство для клиентов ведь все операции и расчеты с предприятием становятся наиболее привлекательными (что увеличивает конкурентоспособность бизнеса).

Рассмотрим понятие «денежные потоки». Денежные потоки представляют собой объём средств, которые принадлежат хозяйствующему субъекту. Эти средства непосредственно представляют финансовое состояние, платежеспособность и эффективность деятельности субъекта, а также представляет её деловую репутацию и в целом имидж на рынке [1].

В настоящий момент отчётность о движении денежных потоков является основной формой финансовой отчетности, также, как и бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Соответственно, отчет о движении денежных средств представляется основным источником информации для всех заинтересованных пользователей, а также для внутренней оценки денежных потоков хозяйствующего [2]. В ходе осуществления своей хозяйственной деятельности денежные потоки экономического субъекта выполняют определённые функции, представленные на рисунке 1.



Рисунок 1 – Функции денежных потоков

Для повышения качества, достоверности и информативности отчета необходимо использовать научно обоснованную методiku его подготовки. Различные способы формирования и раскрытия отчетной информации о денежных потоках влияют в конечном итоге на получаемый результат деятельности хозяйствующего субъекта. В современных экономических условиях грамотное управление финансовой деятельностью очень важно. В связи с этим проведение анализа движения денежных средств обязательно для анализа эффективности деятельности предприятия [3].

Существует три метода для анализа денежных потоков, каждый из которых имеет как преимущества, так и недостатки: прямой, косвенный и коэффициентный. Прямой метод анализа позволяет оценить возможные поступления и платежи, производимые хозяйствующим субъектом, а также его способность погашения обязательств кредиторам своевременно.

В отличие от прямого метода подготовки отчета, косвенный представляет собой отражение информации, которая носит больше теоретический характер. Косвенный предусматривает проведение корректировки чистой прибыли хозяйствующего субъекта. Эти два метода признаны международным стандартом, в России же используется только прямой метод анализа.

Рассмотрим суть и коэффициентного метода. Основа его изучения заключается в рассмотрении относительных величин, которые представляют информацию об эффективности использования денежных потоков субъекта. Данным методом оценивается возможность организации формировать самостоятельно необходимый объем поступлений для поддержания своей платежеспособности и эффективности.

Денежные потоки классифицируются по многим направлениям, но общепринятым является группировка по трем видам деятельности, используемая в экономической практике: по текущей, по инвестиционной и по финансовой деятельности. Данная классификация денежных потоков обеспечивает отражение полной и достоверной информации для пользователей, что позволяет им оценить влияние денежных потоков на финансовое состояние организации. Благодаря этому удастся изучить и рассмотреть также и долю доходов от каждой деятельности, для того чтобы в целом оценить все возможности и варианты перспективы работы хозяйствующего субъекта [4].

Так, всем заинтересованным пользователям информация о денежных потоках от текущей деятельности показывает оптимальный уровень обеспеченности хозяйственного субъекта денежными средствами для погашения кредитных обязательств, выплаты дивидендов и новых инвестиций без привлечения внешних источников финансирования. Можно сказать, что денежными потоками по текущей деятельности называют такие операции, как выручка от реализации продукции (работ или услуг) и расходы по оплате труда, имеющие непосредственное отношение к текущей деятельности хозяйствующего субъекта.

Денежные потоки от инвестиционной деятельности представляют собой совокупность операций, связанных с внеоборотными активами хозяйствующего субъекта. Для них наиболее характерной чертой является длительный срок, так как вложения в инвестиции предполагают, что денежные средства могут реализоваться только в течении определённого времени цикла инвестирования.

Последним видом, но немаловажным являются денежные потоки по финансовой деятельности. Они представляют собой совокупность операций, непосредственно связанными с привлечением хозяйствующим субъектом на долговой основе финансирования. Денежный поток по финансовой деятельности обычно нацелен на достижение краткосрочного финансового результата посредством вложения заёмных средств и реализацию текущих задач, приводящих к изменению величины структуры капитала и заёмных средств в совокупности.

Подобное деление на три вида деятельности хозяйствующего субъекта при анализе объясняется их взаимозависимостью друг от друга и взаимосвязью. Каждый денежных поток имеет роль в другом представляя совокупность взаимосвязанных операций в денежном обороте предприятия. Так, например, денежные потоки от текущей деятельности в небольшом объеме могут быть реализованы в инвестиционной или финансовой. Или, наоборот за счет денежных потоков от финансовой и инвестиционной деятельности поддерживается текущая.

Несмотря на общепринятую классификацию, не все операции возможно отнести к тому или иному виду. Обычно, не классифицируемые денежные потоки относят к денежным потокам от текущей деятельности. Так, особенности каждой группы денежных потоков по видам деятельности наглядно представлены на рисунке 2.

Особенности денежных потоков от текущей деятельности	<ul style="list-style-type: none">• – занимает наибольший удельный вес;• – формы и методы зависят от отрасли;• – регулярность;• – присущи операционные риски.
Особенности денежных потоков от инвестиционной деятельности	<ul style="list-style-type: none">• – зависят от темпов развития текущей деятельности компании;• – зависимость от отрасли не выраженная;• – влекут инвестиционные риски.
Особенности денежных потоков от финансовой деятельности	<ul style="list-style-type: none">• – денежные потоки должны формироваться не в ущерб текущей и инвестиционной деятельности;• – зависимость от наличия временно свободных денежных средств;• – присущи финансовые риски

Рисунок 2 – Особенности денежных потоков по видам деятельности.

Далее, при рассмотрении актуализации отчетности о денежных потоках нельзя не отметить, что его анализ является такой же основой для получения оценки и выводов, как и бухгалтерская отчетность. Это доказывает, что денежные потоки являются ценным источником информации о состоянии хозяйствующего субъекта. Из сформированной отчетности о движении денежных средств потенциальный инвестор может узнать необходимую информацию для принятия решения: откуда и от каких контрагентов предприятие получает средства, как оно их реализует, куда вкладывает и насколько они эффективны.

Так, напрашивается вывод, что отчетность о денежных потоках субъекта хозяйствования отражает в целом масштабы оборота денежных средств, раскрывает обстоятельства соблюдения и выполнения обязательств перед внутренними и внешними пользователями информации: руководством, сотрудниками, деловыми партнерами, государством.

Бухгалтерский баланс предполагает отражение в целом совокупности активов и пассивов, а отчет о движении денежных средств и отчет о финансовых результатах показывают изменения этих двух сторон баланса за определенный отрезок времени (отчетные года). Данная взаимосвязь показывает, что отчет о движении денежных средств показывает изменение денежной позиции компании.

Стоит отметить, что информация о денежном обороте также помогает провести оценку способности хозяйствующего субъекта в будущем обеспечить свою деятельность, чтобы поступление денежных средств было порядком выше, чем их отток. Здесь же рассматривается и способность оценить условия привлечения денежных средств, а также последствия формирования внутренних денежных потоков субъекта. Очевидным становится то, что для того, чтобы экономический субъект был конкурентоспособным в современных рыночных условиях, необходимо ускорять процессы обработки информации о денежных потоках для принятия стратегически-стабильных решений, влияющих на дальнейшее развитие фирмы. Однако наибольшее отличие в подходах к переоценке состоит в использовании информации о стоимости объектов, полученной от профессиональных оценщиков, для целей бухгалтерской (финансовой) отчетности[5].

Таким образом, актуализация отчетной информации о денежных потоках хозяйствующего субъекта является необходимым этапом и ключевым моментом при анализе финансового устойчивости и эффективности деятельности. Проводить анализ и оценку финансовой отчетности предприятия нецелесообразно, если не проводить анализ отчета о движении денежных средств, так как без него невозможно оценить и сделать вывод о реальной платежеспособности фирмы. Таким образом, действующая практика учета активов в России и за рубежом имеет существенные различия, порождающие необходимость ряда корректировочных записей при трансформации отчетности в соответствии с МСФО[6].

Это объясняется тем, что в сложившихся современных условиях экономического развития финансовое состояние любой фирмы во многом зависит от результата движения денежных средств и именно поэтому бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах необходимо рассматривать во взаимосвязи с отчетом о движении денежных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.* Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта //Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.
2. *Королькова, А. А.* Денежные потоки как фактор обеспечения финансовой стабильности организации / А. А. Королькова, И. В. Шамрина // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. – 2019. – № 15. – С. 47-56.
3. *Будылдина, П. О.* Совершенствование методики анализа денежных потоков организации / П. О. Будылдина // Вестник современных исследований. – 2020. – № 7-4(37). – С. 4-9.
4. *Абдулаева, З. Н.* Актуализация отчетной информации о денежных потоках организации // Индустриальная экономика. 2022. №3.
5. *Завьялова, Т.В.,* Гудожникова Е.В., Васильева Е.А. Сравнительный анализ бухгалтерского учета основных средств в отечественной и международной практике. Фундаментальные исследования. 2015. № 12-6. С. 1215-1218.
6. *Завьялова, Т.В.,* Гудожникова Е.В., Романова И.В. Сравнительный анализ объектов бухгалтерского учета в отечественной и международной практике. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 458.

УДК 330.20.10.9

МЕТОДИКА ДИСКОНТИРОВАНИЯ БУДУЩИХ ПЛАТЕЖЕЙ ПРИ УЧЕТЕ АРЕНДЫ ПО ФСБУ 25/2018

Татьяна Владимировна Завьялова, кандидат экономических наук, доцент

Татьяна Валерьевна Булычева, кандидат экономических наук, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: t.v.zavyalova@ruc.su; t.v.bulycheva@ruc.su

METHODOLOGY FOR DISCOUNTING FUTURE PAYMENTS WHEN ACCOUNTING FOR LEASES ACCORDING TO FSB 25/2018

Tatiana Vladimirovna Zavyalova, PhD (Economics), Associate Professor
Tatiana Valeryevna Bulycheva, PhD (Economics), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье рассмотрен алгоритм расчета дисконтированной стоимости будущих платежей. Для дисконтирования нужны еще несколько понятий. Ставка

дисконтирования годовых – процентная ставка, которую используют для пересчета будущих потоков в текущую стоимость. Она измеряется в процентах и показывает изменение стоимости денег за год.

Ключевые слова: дисконтирование, денежный поток, аренда, методика, учет, ФСБУ 25/2018, ставка, Excel, будущей денежный поток, платежи, текущая стоимость, коэффициент дисконтирования.

The article considers the algorithm for calculating the discounted value of future payments. For discounting, we need a few more concepts. The annual discount rate is the interest rate that is used to convert future flows into current value. It is measured as a percentage and shows the change in the value of money over the year.

Keywords: discounting, cash flow, rent, methodology, accounting, FSB 25/2018, rate, Excel, future cash flow, payments, current value, discount coefficient.

Компании, которые учитывают аренду по правилам ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», должны дисконтировать арендные платежи, чтобы определить стоимость права пользования активом, обязательства по аренде и стоимость чистой инвестиции. Финансисты используют дисконтирование, когда оценивают экономический эффект от продажи товаров с отсрочкой или рассрочкой платежа или доходность инвестиционного проекта.

Проще дисконтировать с помощью Excel. В рекомендации – алгоритм, как быстро рассчитать дисконтированную стоимость будущих платежей, с принтскринами на каждом этапе.

Определите, зачем вам дисконтирование. Дисконтирование – это расчет того, чему сейчас равна денежная сумма, размер которой известен в будущем. Ведь 1 000 000 руб., который компания получит через пять лет, совсем не равен 1 000 000 руб., которым она владеет уже сейчас.

Например, ставка дисконтирования 10 процентов обозначает, что если инвестор через год получит 110 руб., вложив в проект сейчас 100 руб., то он лишь окупит свои вложения без прибыли.

Коэффициент дисконтирования – величина, которая нужна для расчета текущей стоимости будущего потока при заданной ставке дисконтирования за весь срок расчета. У нее нет единиц измерения, и она зависит от количества периодов дисконтирования: лет, кварталов или месяцев. К примеру, при ставке дисконтирования 10 процентов годовых коэффициент дисконтирования за два года будет равен 0,826446. В частности, если через два года компании обещают доход в размере 121 руб., его текущая стоимость будет равна 100 руб. ($121 \text{ руб.} \times 0,826446$).

Дисконтированная сумма – текущая или приведенная к определенному периоду времени сумма будущего потока. При коэффициенте 0,826446 и будущем потоке в 121 руб. дисконтированной или текущей суммой будет 100 руб.

Пример расчета дисконтированной стоимости. Покупатель предлагает купить здание за 10 000 000 руб. без учета НДС, но с оплатой через два года. Стоит ли соглашаться владельцу на сделку, если остаточная

стоимость здания на текущий момент составляет 7 500 000 руб.? Ставка дисконтирования равна 8 процентам годовых. Сделаем расчет прибыли от сделки, приведя все суммы к текущему моменту и к моменту через два года.

Прибыль на текущий момент. Определим коэффициент дисконтирования за два года. Он равен 0,8573388. Значит, текущая стоимость будущего потока в 10 000 000 руб. составляет 8 573 388 руб. (10 000 000 руб. \times 0,8573388). Текущая прибыль от такой сделки равна 1 073 388 (8 573 388 руб. – 7 500 000 руб.).

Прибыль через два года. Текущая стоимость имущества в 7 500 000 руб. эквивалентна сумме 8 748 000 руб. (7 500 000 руб. \times 1,08 \times 1,08) через два года. Получается, что прибыль компании от такой продажи через два года будет равна 1 252 000 руб. (10 000 000 руб. – 8 748 000 руб.).

Суммы прибылей эквиваленты: 1 073 388 руб. \times 1,08 \times 1,08 = 1 252 000 руб. или 1 252 000 руб. \times 0,8573388 = 1 073 388 руб. В любом случае они меньше прибыли в 2 500 000 руб. (10 000 000 руб. – 7 500 000 руб.), на которую компания могла рассчитывать при расчете без учета дисконтирования.

Используйте формулу

Чтобы получить дисконтированную сумму, умножьте будущий платеж на коэффициент дисконтирования. Используйте следующую формулу:

Дисконтированная сумма	=	Будущая сумма	\times	Коэффициент дисконтирования
------------------------	---	---------------	----------	-----------------------------

Формула для расчета коэффициента дисконтирования:

Коэффициент дисконтирования	=	1
		$(1 + r)^n$

Где r – ставка дисконтирования;

n – количество периодов дисконтирования.

Выберите ставку дисконтирования. Единственно правильного метода, как выбрать ставку дисконтирования, нет. По сути, эта ставка означает лишь то, как конкретный эксперт прогнозирует, насколько деньги подешевеют за один год или насколько выгоден проект, который позволяет заработать в будущем определенную сумму.

Чаще всего учитывают следующие факторы:

- минимально гарантированный уровень доходности. К примеру, компания может положить деньги в банк на депозит и гарантированно получить 5 процентов годовых. Значит, что 100 000 руб. сейчас будут равны 105 000 руб. через год;

- темп инфляции. Если государство предполагает официальную инфляцию в 4 процента годовых, то лишь по этому параметру один и тот же набор товаров компания сейчас сможет купить за 100 000 руб., а через

год уже за 104 000 руб. Темп инфляции в ограниченной области может быть намного выше, чем в целом по рынку;

- риск инвестирования денег в проект. Если компания намерена вложить в проект 100 000 руб. с риском провала 10 процентов, то в итоге проект должен предусматривать доход не меньше, чем 110 000 руб.

Пример, как арендатору определить ставку дисконтирования арендных платежей, если компания применяет ФСБУ 25/2018.

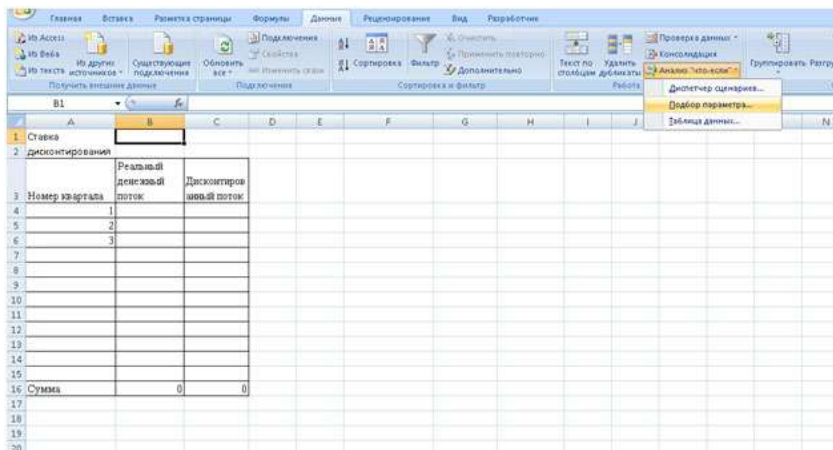
Для целей ФСБУ 25/2018 ставка дисконтирования фактически заложена в условиях договора.

Арендатор должен рассчитать ставку таким образом, чтобы дисконтированная стоимость будущих арендных платежей вместе с негарантированной ликвидационной стоимостью равнялась справедливой стоимости арендованного имущества (п. 15 ФСБУ 25/2018). Запасной вариант – возьмите ставку, по которой арендатор привлекает или мог бы привлечь заемные средства на срок, сопоставимый со сроком аренды. Однако этот вариант применяется, только если нельзя использовать основной. Большая роль отводится стратегическому контролю. Роль стратегического контроля состоит в отслеживании достижения поставленных стратегических целей и обеспечении возврата к стадии принятия решений [1].

Для самостоятельного расчета ставки дисконтирования сначала определите все составляющие расчета. Будущие арендные платежи прописаны в графике платежей или в договоре. Справедливую стоимость и негарантированную ликвидационную стоимость предмета аренды компания определяет самостоятельно на основании экспертной оценки своих инженерных служб. Для этого ответьте на вопросы: сколько примерно будет стоить предмет аренды на начало и на конец срока договора, если сделка проходит между независимыми покупателями на рыночных условиях. Действующая практика учета активов в России и за рубежом имеет существенные различия, порождающие необходимость ряда корректировочных записей при трансформации отчетности в соответствии с МСФО. Сближение двух учетных практик позволит упростить процесс составления финансовой отчетности и приблизит нас к общемировым стандартам. [2].

Расчет проще делать в программе Excel с помощью функции «Подбор параметра». Она находится во вкладке «Данные» > «Анализ "что-если"» > «Подбор параметра».

Но сначала составьте таблицу. Занесите в нее график реальных арендных платежей, пронумеровав периоды платежей. К примеру, при квартальных платежах за три года периодов будет 12, при ежемесячных – 36. Негарантированную ликвидационную стоимость прибавьте к платежу за последний квартал или месяц.



Оставьте эту ячейку пустой и поставьте на нее курсор. Эту графу заполняйте на основании графика реальных арендных платежей

Эта ячейка будет равна сумме всех арендных платежей и негарантированной ликвидационной стоимости

Эту ячейку будем изменять при подборе параметра, чтобы она равнялась справедливой стоимости арендного имущества

Затем заполните графу «Дисконтированный поток» с помощью формулы коэффициента дисконтирования. В частности, формула в ячейке C4 будет выглядеть так: $=B4/(1+\$B\$1)^{A4}$. Это означает, что мы реальную арендную плату за I квартал (B4) умножаем на коэффициент дисконтирования $(1/(1+\$B\$1)^{A4})$, где $\$B\1 – пока пустая ячейка, в которой должна быть ставка дисконтирования, а A4 – период дисконтирования.

Далее протяните формулу дисконтированного потока вниз на весь столбец, захватив ячейку с формулой за правый нижний угол и нажав левую клавишу мыши. При захвате стрелка курсора меняется на крестик. Чтобы в процессе растягивания ячейка со ставкой дисконтирования не менялась, закрепите ее в формуле клавишей F4. Слева от буквы, обозначающей столбец, и цифры, обозначающей строку, появятся знаки доллара $\$B\1 .

Далее поставьте курсор на ячейку, в которой указана сумма дисконтированного потока – C16, и нажмите «Подбор параметра». Появится вот такое окошко. Заполните его, как указано на рисунке, и нажмите ОК. Программа сама установит в ячейке B1 ставку дисконтирования – это и будет ответ.

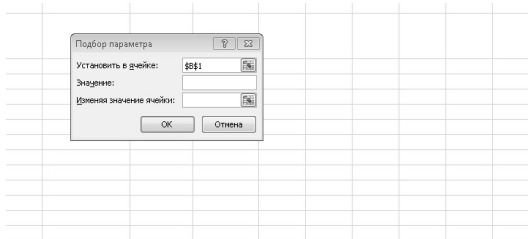


Рисунок 1 – Формирование ставки дисконтирования

Укажите ячейку, в которой указана сумма дисконтированного потока

Впишите справедливую стоимость предмета аренды

Укажите пустую ячейку, в которой вы хотите получить ставку дисконтирования

Пример, расчета ставки дисконтирования арендатором по правилам ФСБУ 25/2018. Изменен и порядок учета операционной аренды, основной принцип которого заключается в необходимости отражения на балансе арендатора, имеющегося у него права аренды и обязательства по арендным платежам [3].

ООО «Мастер» в январе получило в лизинг производственное оборудование сроком на три года с ежеквартальной арендной платой 231 000 руб. плюс НДС 46 200 руб. Рыночная стоимость аналогичного нового оборудования на дату начала срока лизинга составила 3 000 000 руб. плюс НДС 600 000 руб. Ее лизингополучатель и принял за справедливую стоимость актива.

Срок полезного использования актива составляет шесть лет. Лизингополучатель предположил, что негарантированная ликвидационная стоимость актива к концу срока лизинга составит 1 300 000 руб. (3 000 000 руб.: 6 лет × 3 года – 200 000 руб. дополнительного снижения стоимости).

Общая сумма лизинговых платежей за три года аренды составит 2 772 000 руб. (231 000 руб. × 12 мес.). Поскольку «Мастер» является плательщиком НДС, то в расчетах стоимости права пользования он не учитывает НДС.

Лизингополучатель рассчитал ставку дисконтирования, при которой общая сумма будущих лизинговых платежей и негарантированная ликвидационная стоимость (2 772 000 + 1 300 000 = 4 072 000) будут равны справедливой стоимости имущества (3 000 000 руб.) на начало лизинга с периодичностью дисконтирования раз в квартал. За три года будет 12 периодов (3 года × 4 квартала) дисконтирования.

С помощью функции «Подбор параметра» < «Анализ "что-если"» < «Данные» < Excel можно подобрать ставку дисконтирования. Начальный график до подбора будет следующий.

Номер квартала	Реальный денежный поток	Дисконтированный поток
1	231 000	231 000
2	231 000	231 000
3	231 000	231 000
4	231 000	231 000
5	231 000	231 000
6	231 000	231 000
7	231 000	231 000
8	231 000	231 000
9	231 000	231 000
10	231 000	231 000
11	231 000	231 000
12	231 000	231 000
13	231 000	231 000
14	231 000	231 000
15	1 531 000	1 531 000
Сумма	4 072 000	4 072 000

Рисунок 2 – Дисконтирование будущих денежных потоков

Программа подобрала решение, при котором сумма дисконтированного потока стала равной справедливой стоимости. Переведя ставку в процентный формат, получаем, что ставка дисконтирования равна 3,909 процента в квартал, или 15,64 процента годовых ($3,91\% \times 4$ кв.). Чтобы расчеты были точнее, возьмите три знака после запятой. Выберите период дисконтирования. Чаще всего дисконтирование делают по годам, поэтому большинство ставок устанавливается в процентах годовых. Однако бухгалтер вправе выбрать иной способ расчета, который оптимально отражает результат. К примеру, для целей ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» логично делать расчет с той периодичностью, с которой компания получает или платит арендные платежи: ежемесячно или поквартально. Поквартальный расчет позволяет более точно определять разницы между налоговым и бухгалтерским учетом. Но для упрощения также можно использовать годовой расчет, поскольку бухгалтерскую отчетность компания представляет также ежегодно. Поэтому при таком способе отчетность все равно будет достоверной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булычева, Т.В., Завьялова Т.В, Богданова А.Р. Роль стратегического управленческого учета в управлении предприятием. Studium. 2014. № 3 (32). С. 3.
2. Завьялова, Т.В., Гудожникова Е.В., Романова И.В. Сравнительный анализ объектов бухгалтерского учета в отечественной и международной практике. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 458.
3. Завьялова. Т.В., Гудожникова Е.В., Васильева Е.А. Сравнительный анализ бухгалтерского учета основных средств в отечественной и международной практике. Фундаментальные исследования. 2015. № 12-6. С. 1215-1218.

УДК: 336.221

ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВЫХ РЕЖИМАХ И НАЛОГООБЛОЖЕНИИ С 2023 ГОДА

Дания Наильевна Зарипова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st805373@ruc.su

CHANGES IN TAX REGIME AND TAXATION FROM 2023

Dania Nailevna Zaripova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В налоговом законодательстве РФ с января 2023 года грядут глобальные изменения. В настоящее время перед всеми компаниями стоит проблема разобраться в новых правилах и определить как их применять на практике. Самые важные налоговые изменения проанализированы в статье.

Ключевые слова: единый налоговый счет, налоговые режимы, налогообложение, налоговые платежи.

Global changes are coming in the tax legislation of the Russian Federation from January 2023. Currently, all companies are faced with the problem of understanding the new rules and determining how to apply them in practice. The most important tax changes are analyzed in the article.

Keywords: single tax account, tax regimes, taxation, tax payments.

Начиная с января 2023 года организации и ИП будут перечислять налоги и взносы единым налоговым платежом (ЕНП) на единый налоговый счет (ЕНС). Определение «единый налоговый платеж» и «единый налоговый счет» появится в новой статье 11.3 Налогового кодекса РФ.

Федеральный закон от 14.07.2022 № 263-ФЗ закрепил в НК РФ понятие единого налогового счета, с помощью которого организации и ИП будут исполнять свои налоговые обязанности.

Единым налоговым счетом (ЕНС) признается открытый в казначействе счет налогоплательщика, на котором отражаются как его налоговые обязанности, так и денежные средства, переводимые в счет их исполнения (погашения). В Налоговом кодексе РФ говорится, на какие даты будут отражать обязательства перед бюджетом, на основании каких документов. Задолженность будут учитывать в совокупности и с этой суммы насчитают пени.

Единый налоговый платеж будет представлять собой общую сумму налогов, взносов и сборов, то есть вместо разных платежных поручений на перечисление налогов, взносов и сборов, будет перечисляться одна общая сумма. Затем налоговая инспекция распределит полученную сумму по направлениям.

Данное новшество можно охарактеризовать как авансовый кошелек налогоплательщика для последующей уплаты налогов, сборов и взносов. Налоговая инспекция самостоятельно принимает решение распределения средств авансового кошелька. «При этом выбор лучшего решения может быть произведен по разным критериям оптимизации» [1].

С 1 января 2023 года единый налоговый счет будет вестись в отношении каждой организации, каждого ИП и физического лица (п. 4 ст. 11.3 НК РФ). С указанного момента уплата любого налога (за редким исключением), авансовых платежей по налогам и страховых взносов будет осуществляться именно на ЕНС, открытый налогоплательщику. Уплачивать налоги можно будет только путем внесения на единый счет единого налогового платежа (ЕНП).

В настоящее время уплата налогов единым налоговым платежом разрешается только тем компаниям, которые на добровольной основе решили принять участие в соответствующем эксперименте, стартовавшем с 1 июля 2022 года (Федеральный закон от 29.11.2021 № 379-ФЗ).

С начала 2023 года единый налоговый платеж, зачисляемый на единый налоговый счет компании и физлица, будет являться единственным и безальтернативным способом уплаты абсолютного большинства налогов, страховых взносов и сборов. Исключение будет сделано для следующих платежей (абз. 2 п. 1 ст. 58 НК РФ) [2]:

- налог на профессиональный доход, уплачиваемый самозанятыми гражданами;
- сборы за пользование природными ресурсами;
- государственные пошлины.

Эти платежи можно будет либо перечислить отдельной платежкой, либо уплатить с помощью единого налогового платежа.

Без помощи ЕНП с 2023 года можно будет уплатить только НДФЛ, который платят иностранцы со своих доходов на основании патента. В число таких плательщиков НДФЛ войдут (абз. 4 п. 1 ст. 58 НК РФ):

- иностранные граждане, осуществляющие трудовую деятельность по найму у физических лиц или ИП для личных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Иными словами, для всех налогов, сборов и взносов с 2023 года будет использоваться единый налоговый счет и единый налоговый платеж. С 2023 года уплата налогов организациями, ИП и физлицами будет производиться путем перечисления на свой налоговый счет единого налогового платежа. ЕНП компании могут вносить на свой налоговый счет. Главное условие – успеть внести платеж (его часть) до наступления срока уплаты того или иного налога (п. 1 ст. 45 НК РФ).

Сама совокупная обязанность компании по уплате налогов и взносов будет формироваться и учитываться на едином налоговом счете на основе представляемых налоговых деклараций и расчетов (п. 5 ст. 11.3 НК РФ).

Если уплата налогов будет осуществляться до представления соответствующей декларации или расчета, то налогоплательщик должен представить в ИФНС уведомление об исчисленных суммах налогов.

Перечисляя ЕНП, компания должна указать в платежном поручении только сумму платежа и свой ИНН. Вносить единый платеж на свой счет смогут как сами плательщики, так и любые третьи лица.

Перечисленные от организаций денежные средства на единый налоговый счет будут накапливаться отдельно за каждой организацией и списываться по мере наступления срока уплаты налогов, взносов или сборов. ИФНС самостоятельно рассчитает и зачет необходимой часть единого налогового платежа в счет уплаты того или иного налога. Зачет платежа в счет уплаты налогов и взносов осуществляется с соблюдением следующей последовательности в отношении обязанностей по уплате (п. 6 ст. 45.2 НК РФ) [2]:

- недоимки (начиная с наиболее ранней даты ее выявления);
- налоги, авансовые платежи по налогам, сборам и страховым взносам (с даты возникновения обязанности по их уплате на основании налоговых деклараций, расчетов и уведомлений);
- пени;
- проценты;
- штрафы.

Свободные деньги, перечисленные на единый налоговый счет и превысившие общую сумму налогов, могут быть в любой момент либо возвращены, либо зачтены в счет уплаты налогов иного лица по заявлению налогоплательщика. Возврат осуществляется в течение одного месяца со дня получения от компании соответствующего заявления, а решение о возврате принимается налоговиками в течение 10 дней со дня его получения. О принятом решении налогоплательщику сообщает в течение 5 дней со дня его принятия (п. 7 ст. 45.1 НК РФ).

С 2023 года в целях уплаты налогов с помощью ЕНП Федеральный закон от 14.07.2022 № 263-ФЗ устанавливает в НК РФ единые сроки уплаты налоговых платежей. Таким сроком будет являться 28-е число соответствующего месяца.

В частности, налог на прибыль по итогам года будет уплачиваться не позднее 28 марта следующего года. Авансовые платежи по налогу на прибыль по итогам отчетного периода нужно будет уплачивать не позднее 28-го числа месяца, следующего за соответствующим отчетным периодом (новая редакция ст. 287 НК РФ).

Единый налог по УСН, подлежащий уплате по истечении налогового периода, организации будут уплачивать не позднее 28 марта, а ИП – не позднее 28 апреля следующего года. Авансовые платежи по единому налогу нужно уплатить не позднее 28 числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом. При прекращении деятельности единый налог нужно будет уплатить не позднее 28 числа месяца, следующего за

месяцем прекращения деятельности, а при утрате права на применение УСН – не позднее 28 числа месяца, следующего за кварталом, в котором утрачено данное право (новая редакция ст. 346.21 НК РФ).

Транспортный налог будет уплачиваться организациями в срок не позднее 28 февраля года, следующего за истекшим налоговым периодом. Авансовые платежи по транспортному налогу нужно будет платить в срок не позднее 28 числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом (новая редакция ст. 363 НК РФ). В эти же сроки компании будут уплачивать и земельный налог.

Что касается НДСЛ за работников, то налоговые агенты обязаны будут перечислять суммы исчисленного и удержанного налога за период с 23-го числа предыдущего месяца по 22-е число текущего месяца не позднее 28-го числа текущего месяца.

Налоги, взносы и сборы будут считаться уплаченными на дату отражения обязательства на ЕНП. Если срок уплаты налога или взноса наступает до срока декларации или по какому-то виду платежа налоговой отчетности нет, нужно сдавать налоговое уведомление об исчисленных суммах. Срок - 25 числа месяца, в котором установлен срок уплаты. С 1 января 2023 года Подп. «и» п. 17 ст. 1 и п. 1 ст. 5 Закона от 14.07.2022 № 263-ФЗ взыскивать неуплаченные налоги и взносы будут по новым правилам. Решения о взыскании отрицательного сальдо ЕНС инспекции будут размещать в специальном реестре. Если сальдо изменится, сведения о корректировках направят в этот же реестр. Сумму блокировки банк будет ежедневно сверять с реестром решений о взыскании, где должна отражаться актуальная информация о сальдо по ЕНС. «Но «расслабиться» не стоит: внеплановые проверки Роспотребнадзора, налоговой службы и других надзорных органов еще никто не отменял» [3].

При заблокированном счете можно будет открыть новый, но и по новым счетам ИФНС вынесет решение о блокировке с 1 января 2023 года П. 11 и 12 ст. 1 и п. 1 ст. 5 Закона от 14.07.2022 № 263-ФЗ антикризисные изменения не будут повышать кадастровую стоимость недвижимости, за исключением, если кадастровая стоимость выросла из-за изменения характеристик объекта, например, назначения или площади. В таких случаях налоговую базу определяют с учетом новых характеристик.

Установили особенности налогообложения при реализации соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК) Организации со статусом участника СЗПК, где стороной соглашения является РФ, в ряде случаев получили право уменьшать платежи в бюджет на налоговые вычеты в отношении: налога на прибыль; налога на имущество; земельного налога. В целях налогового вычета уполномоченный федеральный орган власти, с которым участник СЗПК подписал соглашение, направляет в налоговую службу уведомление о налоговом вычете. ФНС в течение десяти дней со дня получения уведомления

направляет его в налоговый орган по месту нахождения налогоплательщика форму уведомления и порядок ее заполнения.

В расходах по налогу на прибыль не будут учитывать расходы по созданию или модернизации основных средств и НМА, по которым использовали или используют право на налоговый вычет для СЗПК. При этом основные средства, по которым применили или применяют налоговый вычет для СЗПК, не амортизируют. Кроме того, в отношении налога на прибыль налоговую базу по деятельности, которая связана с проектом, определяют отдельно от базы по другим видам деятельности. Убыток от реализации проекта можно перенести на будущее по правилам НК РФ, но только по налоговой базе этого проекта.

Декларацию по налогу на прибыль необходимо сдавать на три дня раньше: не 28-го, а 25-го числа. «При этом сроки сдачи бухгалтерской отчетности не изменятся» [4]. Перечислить авансовый платеж нужно по-прежнему не позднее 28-го числа месяца, следующего за отчетным, а налог – не позднее 28 марта 2024 года.

«На основании собранной бухгалтерской отчетности в ФСН будет формироваться информационный ресурс, к которому будет предоставлен доступ заинтересованным лицам. Предоставление информации будет платным, за исключением государственных органов, органов местного самоуправления и Центрального банка РФ» [4].

Ежегодная своевременная сдача отчетности – залог отсутствия претензий со стороны налоговой службы, пенсионного фонда и прочих государственных инстанций. При этом работать с документами и отправлять их в соответствующие организации приходится не только организациям, но и индивидуальным предпринимателям.

Однако если говорить откровенно, в условиях постоянно выходящих поправок, новых законов, изменений форм, содержания и сроков подачи отчетности трудно всегда соблюдать все установленные государством правила. Для этого нужно обладать знаниями основ бухгалтерского учета, да еще и постоянно следить за изменениями законодательства. Да и это не гарантирует отсутствие наказаний и штрафных санкций за несвоевременную сдачу отчетности.

За нарушение сроков отчетности предусмотрен ряд штрафов. Самый популярный – 5 % за каждый месяц от суммы, указанной в декларации (не менее 1000 рублей, не более 30 %). При этом существуют разбивка по срокам (к примеру, до полугода – одна сумма, от полугода – другая), отягчающие и смягчающие обстоятельства, увеличивающие или уменьшающие в два раза сумму штрафа. И это – лишь наказание за нарушения сроков сдачи отчетности. А ведь существуют еще и штрафы, связанные с неуплатой налогов.

Таким образом, лучше всего оформлять документы и подавать их в соответствующие инстанции вовремя. Самый простой способ своевременная передача отчетности в электронном виде. Ведение

отчетности в электронной форме позволит всегда иметь доступ к правилам заполнения тех или иных документов; удобным и быстрым способом создавать и редактировать документацию; легко исправлять все недочеты; вовремя отправлять документы в соответствующие организации; быть уверенным в том, что отчеты придут вовремя и будут храниться у бухгалтера.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бушева, А.Ю., Васильева Е.А., Елисеева О.В. Влияние на финансовый результат использования резервов повышения прибыли. В сборнике: Инновации в образовательной среде. материалы Международной научно-практической конференции. Саранский кооперативный институт РУК. 2015. С. 363-366.

2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.06.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 23.09.2022) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 17.10.2022)

3. Бушева, А.Ю., Елисеева О.В. Изменения в бухгалтерском и налоговом учете субъектов малого предпринимательства. Фундаментальные исследования. 2016. № 6-1. С. 149-153.

4. Елисеева, О.В. Актуальные изменения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности. В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 265-271.

УДК 657.411

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ КАК УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ОБЪЕКТ УЧЁТА И ОТЧЁТНОСТИ

Алина Ринатовна Кильдеева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российской
университета кооперации*

E-mail: st805374@ruc.su

OWN CAPITAL AS A UNIVERSAL OBJECT OF ACCOUNTING AND REPORTING

Alina Rinatovna Kildeeva, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В данной статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с движением собственного капитала, как основного и универсального объекта бухгалтерского учёта и финансовой отчетности, анализом формирования и распределения собственного капитала и роли учёта движения собственного капитала в бухгалтерской (финансовой) отчётности.

Ключевые слова: собственный капитал, отчетность, движение собственного капитала, уставный капитал, резервный капитал, нераспределённая прибыль (убыток).

This article discusses topical issues related to the movement of equity as the main and universal object of accounting and financial reporting, the analysis of the formation and distribution of equity and the role of accounting for the movement of equity in accounting (financial) statements.

Keywords: own capital, reporting, movement of own capital, authorized capital, reserve capital, retained earnings (loss).

Понятие «капитал» уже много лет исследуется учеными со всего света и является одним из ключевых категорий в экономической науке. Сейчас дать определение термину «капитал» гораздо проще, ведь капитал по своей сущности представляет собой совокупность финансовых средств и имущества организации, которые позволяют осуществлять основную, инвестиционную и финансовую деятельность организации. Источниками формирования имущества предприятия являются собственные средства, т.е. собственный капитал. Данный вид капитала является неотъемлемой частью функционирования хозяйствующего субъекта, так как в отличие от заемного, которого может и не быть в редких случаях, наличие собственного обязательно.

Собственный капитал является совокупностью финансовых средств хозяйствующего субъекта, которые принадлежат ему на праве собственности и необходимы для формирования чистых активов. В свою очередь собственный капитал может формироваться двумя способами: как за счёт внешних источников формирования, так и за счёт внутренних [1]. Касаемо внешних источников собственного капитала, они могут быть представлены в виде безвозмездной финансовой помощи со стороны других организаций или государства, а также в виде выпуска акций. К внутренним источникам формирования можно отнести: чистую прибыль хозяйствующего субъекта, фонд переоценки имущества и прочие источники. Основной акцент необходимо сделать на управление расчетами и контроль за их состоянием, а также на управление процессом формирования прочих доходов и расходов, с выявлением конкретных факторов, влияющих на их динамику[2].

При формировании собственного капитала в качестве источника взноса могут приниматься такие объекты, как:

- денежные средства (в наличной и безналичной форме);
- ценные бумаги, а также драгоценные металлы (т.е. ликвидные активы);
- основные средства и материалы;
- нематериальные активы.

В данном случае, руководство должно иметь представление о том, как осуществлять хозяйственную деятельность и куда эффективнее вкладывать средства из капитала. Несмотря на всё это основным источником пополнения и формирования собственного капитала остаётся чистая прибыль организации. Если деятельность хозяйствующего субъекта убыточная, то и собственный капитал будет снижаться на сумму

полученных убытков. При рассмотрении движения собственного капитала, необходимо выделить основополагающие цели его анализа, для лучшего понимания проводимых действий в учёте. Сюда относится фиксирование всех ограничений в распоряжении прибыли хозяйствующего субъекта и, как уже упоминалось выше, с дальнейшим выявлением последствий изменений [3]. Эти действия необходимы для анализа эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

Выделенные цели анализа источников формирования и размещения собственного капитала играют очень большую роль при изучении первоначальных условий функционирования организации, что, влияет на состав самого собственного капитала и, как следствие, его учёта. Собственный капитал хозяйствующего субъекта, как универсальный объект учёта и отчётности характеризуется простотой привлечения средств, обеспечением более устойчивого и эффективного положения, а также уменьшением риска банкротства субъекта. Однако необходимо отметить, что собственный капитал ограничен в размерах, что многие учёные и эксперты в данной области выделяют как его основной недостаток. Принято считать, что финансирование деятельности организации только за счет собственных средств не является выгодным и эффективным решением, особенно с точки зрения, когда организация подвязана на сезонность производства [4].

Учёт движения собственного капитала должен обеспечивать своевременное и достоверное отражение на счетах синтетического и аналитического учёта операций по формированию всех форм капитала (уставного, резервного, добавочного капиталов, нераспределённой прибыли (убытка) других его составных элементов). Таким образом, можно выделить несколько форм собственного капитала, его составные элементы представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Состав собственного капитала.

Раскроем учёт основных форм собственного капитала. Самым главным из состава является уставный капитал организации, который представляет собой сумму средств её учредителей для обеспечения основной

деятельности. Это общее определение, так как источники формирования на разных организационно-правовых структурах разных.

Уставный капитал формируется в процессе формирования хозяйствующего субъекта путём первоначального инвестирования средств. Так, на предприятиях государственной направленности уставным капиталом считается стоимость имущества, закреплённого государством за субъектом на правах полного хозяйствования; в акционерных обществах под уставным капиталом понимается номинальная цена акций; а для обществ с ограниченной ответственностью уставный капитал формируется за счёт сумм долей всех собственников этого общества. Минимальный установленный размер уставного капитала для разных организационно-правовых форм различен, что закреплено законодательством Российской Федерации.

Для учета уставного капитала используется счет 80 «Уставный капитал». На нём обобщается информация о состоянии и движении уставного капитала организации. Однако стоит отметить, что изменение размера уставного капитала происходит только после внесения соответствующих корректировок в учредительные документы хозяйствующего субъекта. Сальдо по данному счету должно согласовываться с размером уставного капитала, закреплённого в учредительной документации, так как записи по счету 80 в учёте проводятся только при формировании, а также в случаях изменений уставного капитала.

Наращивание размера уставного капитала может происходить за счет приобщения к нему части полученной прибыли и присоединения суммы добавочного капитала. Учёт увеличение уставного капитала будет отражено по кредиту счета 80 «Уставный капитал». В данном отражении по дебету отражаются соответствующие счета 75-1, 83, 84. В случае уменьшения уставного капитала проводки будут иметь обратный вид.

Далее идёт резервный капитал. Он формируется за счёт чистой прибыли, оставшейся в распоряжении хозяйствующего субъекта. Резервный капитал выступает гарантией покрытия непредвиденных убытков организации, другими словами – является своеобразным страховым фондом. Движение по счёту 82 «Резервный капитал» отражается следующими записями в учёте: если в резервный фонд отчислена прибыль субъекта, проводка формируется по дебету счета 84 «Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)» и кредиту счета 82. Обратной проводкой, то есть дебет 82 с кредитовым счётом 84, отражается использование средств резервного капитала.

Прирост собственного капитала, возникшего в результате внешних событий, представляет собой добавочный капитал. Создание добавочного капитала происходит за счет: эмиссионного дохода, курсовых разниц и разницы при переоценке основных средств (ОС). Учет добавочного капитала, ведется на счете 83 «Добавочный капитал». Рассмотрим, что отражается по дебету и кредиту счёта 83 с помощью рисунка 2.

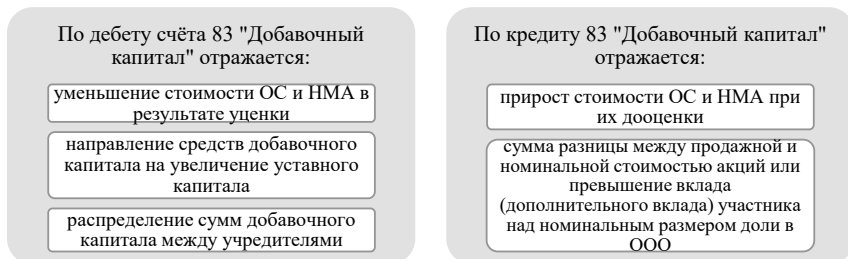


Рисунок 2 – Отражение в учёте изменений счёта 83 «Добавочный капитал»

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) в бухгалтерском учёте и отчётности отражается как кредитовое или дебетовое сальдо по счёту 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Возникший остаток нераспределенной прибыли отчётного года считается частью накопленного собственного капитала хозяйствующего субъекта (отчисление в резервный фонд или присоединение части прибыли к уставному капиталу). В случае отражения непокрытого убытка сумма собственного капитала организации уменьшается.

Раскрытие движения собственного капитала показывает, насколько руководству любой организации нужно ясно осознавать, за счёт каких источников формирования (определение наиболее эффективного для финансовой устойчивости) их собственный капитал будет осуществлять свою деятельность и куда стоит его вкладывать. Так, можно выделить, что важным и даже необходимым условием эффективной работы собственного капитала является оптимальный выбор его размера, распределение источников формирования и выявление всех необходимых ограничений в распоряжении прибылью. Активное развитие должны получить все формы инвестирования. Вместе с другими экономическими рычагами инвестиции, и инвестиционная система призвана занять ключевое положение в стимулировании производства и укреплении экономики страны и региона[5].

Положений, при которых можно потерпеть убытки в финансово-хозяйственной деятельности субъекта, достаточное количество. В данном случае именно неправильное ведение и формирование собственного капитала организации имеет весомую долю [6]. А при отсутствии надлежащего учёта любое предприятие теряет возможность выявить предполагаемые угрозы использования собственного капитала. Примером таких угроз могут послужить: противоправные действия сотрудников; неправильное формирование резервного фонда; неквалифицированная деятельность персонала; неразумное формирование собственного капитала.

Таким образом, отражение движения собственного капитала является одним из основополагающих в учёте, так как операции, проводимые с собственным капиталом, могут отражать не только капиталы образованные

в начале деятельности хозяйствующего субъекта, но и отслеживается тенденция использования нераспределенной прибыли, и других элементов капитала, которые позволяют спрогнозировать риски возможных угроз и действия по эффективному выполнению деятельности в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В., Деткина И.А.* Методология оценки капитала предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. 2019. С. 241-247.

2. *Гудожникова, Е. В.* Пути укрепления финансового состояния организации / Е. В. Гудожникова // Проблемы развития социально-экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск, 20 ноября 2019 года / Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. – Саранск: Принт-Издат, 2019. – С. 31-33. – EDN WLUQVK.

3. *Лапина, Ю. Д.* Анализ собственного капитала организации и определение его эффективности / Ю. Д. Лапина // Problems of modern science: Collection of scientific articles : Fadette editions, 2018. – С. 41-44.

4. *Солиева, Ч. У.* Управление собственным капиталом предприятия // Фундаментальные научные исследования. Сборник научных трудов по материалам XX Международной научно-практической конференции. 2020. С.27-33.

5. *Гудожникова, Е. В.* Направления развития инвестиционной политики АПК / Е. В. Гудожникова, О. Н. Скороходова // Мир науки и образования. – 2015. – № 3(3). – С. 4. – EDN UMEZMB.

6. *Лазарева, О. В.* Собственный капитал и проблемы оптимизации структуры капитала организации / О. В. Лазарева // Молодой ученый. – 2020. – № 44(334). – С. 89-92.

УДК 657.1

ЗНАЧЕНИЕ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИЛОЖЕНИЙ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ И ОТЧЕТУ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Любовь Сергеевна Лагуткина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

SIGNIFICANCE AND ANALYTICAL CAPABILITIES OF APPENDICES TO THE BALANCE SHEET AND PROFIT AND LOSS STATEMENT

Lubov Sergeevna Lagutkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Современная динамика развития бухгалтерской (финансовой) отчетности в российской и международной практике делают акцент на пояснительной информации, содержащейся в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых

результатах. Информационно-аналитическая возможность пояснений, содержащихся в приложениях, определяется тем, что они дополняют информацию для оценки финансового состояния организации, раскрывают и уточняют показатели отчетности, обеспечивают сопоставимость отчетных данных, выделяют главные сферы и направления бизнеса.

Ключевые слова: отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала, приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, финансовая отчетность, информация.

Modern trends in the development of accounting (financial) statements emphasize the explanatory information contained in the appendices to the balance sheet and the profit and loss statement in Russian and international practice. The informational and analytical possibility of explanations is determined by the fact that they supplement information for assessing the financial condition of an enterprise, detail reporting indicators, ensure comparability of reporting data, highlight the main areas and business areas.

Keywords: statement of cash flow, statement of changes in equity, appendices to the balance sheet and profit and loss statement, financial statements, information.

Бухгалтерская отчетность представляет собой систему обобщенных и взаимосвязанных показателей об имущественном и финансовом состоянии организации, результатах ее деятельности и динамике денежных потоков. На основании данных отчетности проводится анализ хозяйственной деятельности организации, осуществляется оценка выполнения планов, определяются факторы достигнутых успехов или причины кризисных состояний [1]. Информация бухгалтерской отчетности служит исходной базой для выбора направления в управлении предприятием и принятия экономических решений, составления планов и прогнозов финансовой деятельности предприятий [2].

Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах раскрывают информацию в виде отдельных отчетных форм:

- отчета об изменениях капитала, раскрывающего данные о структуре, величине и динамике имеющегося капитала за отчетный период с указанием причин его изменений;
- отчета о движении денежных средств, содержащего информацию о наличии, поступлении и выбытии денежных средств в организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности;
- пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;
- аудиторское заключение, свидетельствующее о достоверности отчетности (в рамках обязательного аудита в соответствии с федеральными законами) [3].

Экономический субъект в праве предоставлять и иную необходимую информацию, сопутствующую бухгалтерской отчетности, если она важна для заинтересованных пользователей. В ней раскрывают динамику важнейших показателей за несколько лет; прогнозируемое развитие организации; планируемые долгосрочные и капитальные финансовые вложения и т.д.

Надежность и достоверность информации, представленной в бухгалтерской отчетности, являются важными критериями для внешних пользователей. Данные отчетности должны соответствовать требованию постоянства структуры, в целях возможности сравнения анализа показателей бухгалтерской отчетности. При соблюдении всех требований, предъявляемых к составлению бухгалтерской отчетности, она имеет широкие и исключительные аналитические возможности [4].

Рассмотрим более подробно содержание и состав приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, изучим их аналитические возможности в целях анализа финансового состояния и имущественного положения организации.

Отчет об изменениях капитала состоит из трех разделов:

- движение капитала;
- корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок;
- чистые активы.

В первом разделе раскрываются данные об изменении уставного, добавочного и резервного капиталов, нераспределенной прибыли (убытка), об собственных и приобретенных акциях предприятия. Отчет детализирует причины изменения капитала в предыдущем и отчетном периодах.

Второй раздел отчета заполняется, если в отчетном году вносились изменения в учетную политику или имели место быть исправления существенных ошибок предшествующих периодов. В отчете указываются исправленные значения и корректировки по суммам прибылей, убытков и прочим показателям.

Третий раздел отчета содержит информацию о финансовых параметрах чистых активов на конец отчетного периода и двух предыдущих.

На основании данных отчета об изменениях капитала осуществляется:

- анализ динамики всех элементов собственного капитала и последствий их изменений для финансовой устойчивости организации;
- оценка эффективности и интенсивности использования капитала;
- оценка способности сохранения и возможности наращивания капитала.

Отчет о движении денежных средств дает представление об обеспеченности компании денежными средствами. В отчете прослеживается движение основных финансовых потоков организации – поступление и выбытие денежных средств по операционной (основной) деятельности, сформированных за счет выручки от реализации продукции и за счет оплаты поставщикам, обязательств перед бюджетом и других расходов, связанных с производством и реализацией продукции; движение денежных потоков по финансовой деятельности характеризует операции, связанные с привлечением финансовых ресурсов; движение денежных средств по инвестиционной деятельности осуществляется за счет продажи

имущества и за счет приобретения или создания объектов основных средств.

Отчет служит расшифровкой к статье бухгалтерского баланса «Денежные средства и денежные эквиваленты» и помогает выявить причины изменения остатка денежных средств. Раскрытие показателей о формировании остатка на конец отчетного периода осуществляется с соблюдением принципа баланса движения денежных средств с разделением их по видам деятельности, а внутри – по операциям притока и оттока. Представление показателей с такой детализацией за отчетный и предыдущий годы позволяют проводить динамическое сравнение и расширяет аналитические возможности бухгалтерской отчетности, в частности, при анализе денежных потоков прямым методом.

Анализ данного отчета позволяет значительно углубить и скорректировать выводы относительно ликвидности и платежеспособности организации. На основании информации, полученной из отчета можно провести оценку интенсивности и оптимальности использования денежных средств в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, выявить причины и факторы, влияющие на формирование и динамику этих потоков, выявить резервы и сформулировать рекомендации по повышению эффективности использования денежных средств.

Неотъемлемым компонентом бухгалтерской (финансовой) отчетности становится информация, которая раскрывает, уточняет или дополняет важнейшие формы бухгалтерской отчетности. В первую очередь это относится к пояснениям отчетности, открывающие агрегированные данные разнообразных статей и показатели отчетности, которые характеризует финансовое положение предприятия по таким важным направлениям, как долгосрочная платежеспособность и ликвидность, структура имущества и капитала, доходность деятельности [5].

В Пояснениях может также раскрываться информация, предусмотренная требованиями ПБУ и в ФСБУ, в части обязательного раскрытия информации, финансового и нефинансового характера, которая не предусмотрена в основных формах бухгалтерской отчетности, но без которой невозможна объективная оценка финансового состояния организации, финансовых результатов ее деятельности и движения денежных средств за отчетный период и принятие пользователями отчетности на ее основе адекватных экономических решений.

Пояснения можно составить в текстовой (описательная часть) и табличной форме, обычно, которая содержит количественную информацию.

Данные пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах дают возможность проанализировать изменение величины:

- нематериальных активов и основных средств;
- доходных вложений в материальные ценности;

- отдельных видов финансовых вложений;
- дебиторской и кредиторской задолженности;
- структуру и динамику расходов по обычным видам деятельности;
- расходов на НИОКР и освоение природных ресурсов;
- выданных и полученных обеспечений, а также средств целевого финансирования и бюджетных кредитов.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность, составленная в соответствии с ПБУ и ФСБУ, имеет большие аналитические возможности, как для внутренних, так и для внешних пользователей. Финансовая отчетность, составленная согласно МСФО, обладает большим уровнем информативности, прозрачностью и понятностью о финансово-хозяйственных операциях, финансовой деятельности и ее результатах, предоставляя более доступные и развернутые сведения для заинтересованных пользователей и инвесторов. Принципы и правила МСФО позволяют применить более широкий спектр аналитических процедур и методик для анализа финансового состояния и результатов деятельности экономического субъекта. Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с МСФО в настоящее время является более актуальным и предпочтительным [6].

Основным документом, регламентирующим составление отчетности, является МСФО 1 «Предоставление финансовой отчетности». Данный стандарт определяет рекомендации по структуре и требования по содержанию отчетности.

В международной практике стандарты отдают приоритет содержанию над формой, они не устанавливают единых форм отчетности, а лишь определяют минимальное количество информации. Следует отметить, что в отчетности приветствуется больший объем дополнительной информации, например, она может быть дополнена в виде финансово-экономических отчетов и обзоров руководства с различными пояснениями причин изменения финансовых результатов и проблем, с которыми столкнулась организация или же с раскрытием информации об источниках финансирования и дополнительных ресурсах. В соответствии с МСФО 1 «Предоставление финансовой отчетности» все предоставленные организацией финансовые отчеты по степени значимости равны. Так же стандарт определяет требование о минимально необходимой сравнительной информации за предшествующий период по всем показателям, которые присутствуют в отчетности текущего года.

Применение МСФО при составлении отчетности направлено на требования и интересы инвесторов и кредиторов, поэтому здесь прослеживается преобладание экономического содержания над юридической формой в отличие от российской практики, которая в первую очередь удовлетворяет интересы фискальных и надзорных органов [7].

При составлении отчетности по МСФО также необходимо руководствоваться МСФО 8 «Учетные политики, изменения в

бухгалтерских оценках и ошибки», МСФО 27 «Консолидированная и индивидуальная финансовая отчетность», МСФО 13 «Оценка по справедливой стоимости», для раскрытия информации отдельных показателей в отчетных формах - МСФО 18 «Выручка», МСФО 2 «Запасы», МСФО 16 «Основные средства».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.* Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта //Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.

2. *Завьялова, Т. В.* Методологический подход к анализу и оценке финансового состояния / Т. В. Завьялова, Т. В. Булычева // Вестник Российского университета кооперации. – 2019. – № 1(35). – С. 42-48.

3. *Кострова, А.А.* Анализ финансовой отчетности по российским и международным стандартам: учебное пособие / А. А. Кострова ; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. — Ярославль : ЯрГУ, 2019. С. 86-87.

4. *Завьялова, Т. В.* Методика анализа показателей деловой активности активов и капитала / Т. В. Завьялова, Т. В. Булычева // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы II Международной научно-практической конференции, Саранск, 11–12 апреля 2018 года. – Саранск: "ПРИНТ-ИЗДАТ", 2018. – С. 79-85.

5. *Завьялова, Т. В.* Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО / Т. В. Завьялова, Т. В. Булычева // Результаты современных научных исследований : Материалы Международной научно-практической конференции, Саранск, 20–21 апреля 2021 года. – Саранск: ТИПОГРАФИЯ "РУЗАЕВСКИЙ ПЕЧАТНИК", 2021. – С. 289-294.

6. *Мансуров, П.П.* - Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учебное пособие / П. М. Мансуров, Г. И. Мансурова; Ульянов. гос. техн. ун-т. – Ульяновск : УлГТУ, 2020. С. 28-31.

7. *Гетьман, В.Г.* Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник / В.Г. Гетьман, Л.В. Сотникова, М.А. Вахрушина. - М.: Инфра-М, 2020. С. 41-42.

УДК: 657.6

ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Юлия Владимировна Мазаник, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805376@ruc.su

RECENT DEVELOPMENTS IN ACCOUNTING AND FINANCIAL STATEMENTS

Yulia Vladimirovna Mazanik, Master's student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В 2023 году бухгалтеров ждут важные изменения. Планируется совершенно новый порядок уплаты налогов, сборов и страховых взносов, определены новые единые сроки сдачи налоговой и бухгалтерской отчетности и др. В статье проанализированы основные изменения в области бухгалтерского учета и сделаны выводы.

Ключевые слова: налоги, сборы, страховые взносы, платежи, налоговая отчетность, бухгалтерская отчетность.

In 2023, accountants are waiting for important changes. A completely new procedure for paying taxes, fees and insurance premiums is planned, new unified deadlines for the submission of tax and accounting reports, etc. are determined. The article analyzes the main changes in the field of accounting and draws conclusions.

Keywords: taxes, fees, insurance premiums, payments, tax reporting, financial statements.

Ведение бухгалтерского учета строго регламентируется федеральными законами и нормативными документами в области бухгалтерского учета. Ежегодно Министерством финансов РФ вносятся изменения в законодательную базу по бухгалтерскому учету, разрабатываются новые федеральные стандарты по бухгалтерскому учету. Изменения, происходящие в экономике страны, обуславливают происходящие перемены в бухгалтерском учете.

В 2022 году в бухгалтерское и налоговое законодательство были внесены «рабочие» изменения и оперативные, принятые в ответ на санкции, введенные по отношению к РФ. И те, и другие сказались на правилах учета доходов, расходов в налоговой базе. Что касается бухучета, то переход на новые ФСБУ, стал обязательным, а все произошедшие в бухгалтерском учете изменения нужно подробно описать в пояснениях к балансу.

В статье проанализированы последние изменения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности ждут бухгалтеров в следующем году. «Рассмотрим, в каких формах бухгалтерской отчетности и какие произошли изменения» [1].

В 2023 году бухгалтеров и кадровиков ждет масса важных изменений, в числе которых:

- совершенно новый порядок уплаты налогов и взносов;
- новые единые сроки сдачи бухгалтерской и налоговой отчетности;
- единые сроки уплаты почти всех налогов;
- новая отчетность в объединенный социально-пенсионный фонд и т.д.

Кроме того, изменится порядок регистрации ИП, нанимающих работников по трудовым договорам. Их будут ставить на учет и снимать с учета в беззаявительном порядке по данным СЗВ-ТД. «Изменение бухгалтерского и налогового законодательства с начала очередного календарного года – это уже традиция» [2].

Работодателям придется платить больше страховых взносов. Например, с 2023 года вводятся взносы на ВНиМ (временная нетрудоспособность и в связи с материнством) за исполнителей по гражданско-правовым договорам, а подрядчики с 2024 года смогут получать пособия по нетрудоспособности и материнству.

С зарплаты временно пребывающих иностранцев придется платить взносы на обязательное медицинское страхование. Отменяется справка 182н. Социальный фонд будет получать данные о зарплатке за два предыдущих года не от прежнего и текущего работодателя, а от федеральной налоговой службы.

Для всей налоговой отчетности и отчетности в Социальный фонд установлена единая отчетная дата – 25-е число: ежемесячная отчетность сдается до 25-го числа каждого месяца; ежеквартальная отчетность сдается до 25-го числа по окончании квартала. Для декларации по НДС срок остается неизменным, поскольку декларацию и раньше сдавали до 25-го числа по окончании квартала. «Здесь внесены изменения, касающиеся как заголовочной части форм отчетности, так и непосредственно самих форм» [1].

Для большинства других отчетов сроки сократились. Например, декларацию по налогу на прибыль придется сдавать на три дня раньше: ежемесячные или ежеквартальные декларации – до 25-го числа по окончании отчетного месяца или квартала; годовые декларации — до 25 марта следующего года.

Все налоги необходимо платить в один день — до 28-го числа по окончании месяца или квартала. Данное правило обходит взносы на травматизм, для них оставлен прежний срок — до 15-го числа месяца, следующего за отчетным. Налоги, сборы и страховые взносы, кроме травматизма, необходимо перечислять на единый налоговый счет (ЕНС) компании или ИП. С баланса ЕНС деньги переводятся в уплату конкретного налога или взноса, для этого бухгалтер должен сдавать новое уведомление об исчисленном налоге или взносе.

Объединение ПФР и ФСС Вместо двух прежних фондов появится новый Социальный фонд России. Процесс объединения уже начался, переходный период займет два года. Для компаний и ИП объединение

фондов означает ввод новой отчетности. Действительно, новый отчет будет, он заменит пять прежних форм: СЗВ-М, СЗВ-ТД, СЗВ-СТАЖ, ДСВ-3 и 4-ФСС. Отчеты не исчезнут, а войдут в новую форму в виде отдельных разделов, каждый со своими сроками и правилами сдачи.

Произойдут изменения и по уплате НДФЛ. Изменения связаны с вводом единой отчетной даты, теперь 6-НДФЛ необходимо сдавать в новые сроки: за 2022 год — до 27 февраля, за 1-й квартал 2023 года — до 25 апреля, за 2-й квартал 2023 года — до 25 июля, за 3-й квартал — до 25 октября. С вводом единого налогового платежа связаны новые сроки перечисления НДФЛ: Налог, удержанный с 1 по 22 января — до 28 января, Далее ежемесячно: налог, удержанный с 23-го числа предыдущего по 22-е число текущего месяца — до 28-го числа текущего месяца, В декабре: налог, удержанный с 23 по 31 декабря — в последний рабочий день года.

И одно из наиболее значимых изменений — налог признается удержанным в день выплаты заработной платы сотруднику. Из НК РФ исключаются особые правила для удержания налога с заработной платы. Это означает, что бухгалтерам придется удерживать и перечислять НДФЛ с аванса.

Что касается начисления страховых взносов с договоров ГПХ. Замена трудового договора гражданско-правовым становится все более невыгодной. Вознаграждение по договорам подряда и авторского заказа войдут в налоговую базу по взносам на ВНиМ. Сейчас выплаты по договорам ГПХ облагаются взносами на ОПС и ОМС, отчисления на ВНиМ с таких договоров не производятся.

Закон от 14.07.2022 № 237-ФЗ обязывает заказчиков отчислять страховые взносы на ВНиМ при найме исполнителей по договорам ГПХ. Единственной экономией по таким договорам будут отчисления на травматизм. С 2024 года подрядчики смогут получать пособия по временной нетрудоспособности и материнству. Его выплатят при условии, что за предыдущий год с вознаграждения по ГПХ-договору перечислено взносов больше стоимости страхового года.

В 2022 году стоимость страхового года составляет 4 833,72 рубля, но в этом году исполнители по ГПХ-договорам не являются застрахованными лицами, заказчики не отчисляют взносы на ВНиМ. Поэтому в 2023 году подрядчики не будут получать пособия, а с 2024 года они смогут претендовать на больничные, декретные и оплату отпуска по уходу за ребенком до 1,5 лет.

Всем работодателям необходимо сдавать годовые отчеты о воинском учете по форме №18. Кроме того, те компании, которые ведут бронирование сотрудников, обязаны дополнительно представлять формы №6 и №19. Карточка учета организации в военкомате (форма № 18).

Все работодатели раз в год обязаны сдать отчеты о воинском учете по форме № 18. Дополнительно формы № 6 и № 19 заполняют организации, которые оформляли бронь на своих работников. Сроки и порядок представления карточки по форме № 18 нужно уточнить в своем

военкомате и комиссии по бронированию. Как правило, сроки заканчиваются в октябре — ноябре.

Правительство приняло постановление 01.10.2022 г. № 1743. Оно предусматривает новые льготы для бизнеса. В 2023 году плановые проверки отменили у предприятий и организаций: деятельность которых не отнесена к категориям чрезвычайно высокого и высокого риска; объекты которых не являются опасными производственными объектами II класса опасности и гидротехническими сооружениями II класса.

Новые лимиты, определяющие право применять «упрощенку» в 2023 году проиндексированы на 1,257. Предельный доход в 2023 году для применения УСН по обычным ставкам: 6% - «доходы» и 15 % - «доходы минус расходы» - 188,55 млн рублей. Предельный доход в 2023 году для применения УСН по повышенным ставкам: 8% - «доходы» и 28 % - «доходы минус расходы» - 251,4 млн рублей.

Минцифры предлагает ввести персональную ответственность за утечки данных. Для руководителей компании, допустившей утечку данных от 10 000 до 100 000 субъектов, штраф составит 200 000–400 000 руб. Для ИП и организаций штраф за такое же происшествие составит 0,02% от оборота, но не менее 1 млн руб.

Введена нулевая ставка НДС для (п. 1 ст. 2 Закона N 67-ФЗ): гостиничных услуг — с 01.07.2022 по 30.06.2027 включительно; услуг по предоставлению в аренду или пользование объектов туриндустрии, введенных в эксплуатацию (в т. ч. после реконструкции) после 1 января 2022 и включенных в реестр объектов туристской индустрии — с 01.07.2022 до истечения 20 последовательных кварталов (это 5 лет), следующих за кварталом ввода объекта в эксплуатацию.

В 2022-2023 годах почти все налогоплательщики смогут пользоваться заявительным порядком возмещения НДС (п. 4 ст. 2 Закона N 67-ФЗ).

Установлен нулевой налог на прибыль для ИТ-отрасли на 2022-2024 годы (п. 14 ст. 2 Закона N 67-ФЗ). Условия, аналогичные для применения пониженной ставки 3%. Налогоплательщики, платящие в 2022 году квартальные авансы по прибыли с ежемесячными платежами внутри квартала, могут перейти на уплату ежемесячных авансов исходя из фактической прибыли с любого месяца этого года (п. 15 ст. 2 Закона N 67-ФЗ). «Тогда предприятие может получить ту прибыль, которая для него представляет интерес, если одновременно ему будет известна информация о величине параметров деятельности предприятия, которая обеспечит желаемую прибыль» [3].

Введены временные правила учета курсовых разниц (п. 12, п. 13 ст. 2 Закона N 67-ФЗ). В доходах 2022 года не нужно учитывать прощенную задолженность по займам от иностранцев (п. 9, 10 ст. 2 Закона N 67-ФЗ). По большинству контролируемых сделок в 2022-2023 годах не применяются методы определения рыночных цен (п. 11 ст. 2 Закона N 67-ФЗ). По контролируемой задолженности, возникшей до 01.03.2022,

зафиксирован максимальный курс валюты (ст. 4 Закона N 67-ФЗ). В 2021-2023 годах отменен НДС с материальной выгоды (пп. «в» п. 7 ст. 2 Закона N 67-ФЗ). Отменен НДС с процентов, полученных в 2021-2022 годах по банковским вкладам (пп. «г» п. 7 ст. 2 Закона N 67-ФЗ).

Продлены налоговые каникулы для ИП — до 2024 года включительно (ст. 3 Закона N 67-ФЗ).

Отменены повышенные пени за налоговые просрочки для организаций — с 09.03.2022 до конца 2023 года для компаний действует такая же ставка пени, как для физлиц — 1/300 ставки ЦБ РФ, независимо от числа «просроченных» дней (п. 2 ст. 1 Закона N 67-ФЗ).

Важное значение имеет период, за который предоставляется отчет. Это также касается тех, кто «образовался» или «ликвидировался» в течение года, а также прошел реорганизацию. В годовых декларациях важно указать правильный код налогового периода, иначе налоговая «не поймет», и декларацию не примут, затребуют уточненку и даже заблокируют счет.

Определение налогового периода дает статья 55 НК РФ. Это промежуток времени, по окончании которого определяют итоговую налоговую базу, от которой исчисляется сумма налога к уплате. Налоговый период может состоять из одного или нескольких отчетных периодов, по итогам которых рассчитывается промежуточная налоговая база и уплачиваются авансовые платежи.

«Ежегодно вносимые изменения в законодательство по бухгалтерскому учету накладывают свой отпечаток на изменение правил формирования показателей бухгалтерской отчетности: вносятся изменения в методику формирования статей бухгалтерского баланса в связи с принятием новых федеральных стандартов по бухгалтерскому учету, меняются подходы к аналитическим процедурам показателей бухгалтерской отчетности и как следствие все изменения требуют нового подхода к ведению бухгалтерского учета» [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева, О.В.* Актуальные изменения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности. В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 265-271.

2. *Елисеева, О.В.* Последние изменения в бухгалтерском учете согласно федеральным стандартам бухгалтерского учета. В книге: **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ.** Материалы Международной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2022. С. 236-241

3. *Бушева, А.Ю., Васильева Е.А., Елисеева О.В.* Влияние на финансовый результат использования резервов повышения прибыли. В сборнике: Инновации в образовательной среде. материалы Международной научно-практической конференции. Саранский кооперативный институт РУК. 2015. С. 363-366.

УДК: 657.37

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ольга Владимировна Малькина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st805377@ruc.su

THE ROLE OF ACCOUNTING REPORTING IN MANAGEMENT DECISION-MAKING

Olga Vladimirovna Malkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассматривается роль бухгалтерской отчетности для внутренних и внешних пользователей. Отмечается, что бухгалтерская отчетность является основным источником достоверной информации об имущественном и финансовом положении компании, а также для определения резервов ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, бухгалтерский учет, пользователи бухгалтерской отчетности.

The article discusses the role of accounting for internal and external users. It is noted that financial statements are the main data resource for determining the material stability, economic analysis, profitability and purchasing power of the organization, as well as identifying its further development.

Keywords: financial statements, accounting, users of financial statements.

Бухгалтерская отчетность играет важную роль в принятии управленческих решений, так как это официальная информация о доходах, расходах и долгах компании. Она позволяет инвестору оценить ее финансовое положение и решить, стоит ли вкладывать в нее деньги, покупать ее акции. «Изменения в условиях экономической активности, которые произошли в результате глобального финансового кризиса, выявили необходимость формирования таких отчетов, которые могли бы предоставлять достоверную информацию заинтересованным пользователям и одновременно быть структурированы вокруг стратегических целей предприятия, его бизнеса и корпоративного управления» [1].

В бухгалтерской отчетности объединены показатели бухгалтерского учета за период и показаны в доступном виде интересующимся клиентам. Отчетные данные бухгалтерской отчетности необходимы как для внешних, так и для внутренних пользователей.

Принятие решений с целью выполнения важных вопросов долгосрочного, текущего и оперативного характера управленческим персоналом компании имеют важное значение, так как бухгалтерская

отчетность является основным ресурсом данных для определения материальной стабильности, экономического анализа, рентабельности и покупательной способности организации, а также выявления ее дальнейшего развития.

Правила представления и составления бухгалтерской отчетности определяется по закону Российской Федерации о бухгалтерском учете. Данные правила обоснованы в Федеральном законе от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», иных общероссийских законах и принятых в соответствии с ними нормативно правовыми актами Министерства финансов Российской Федерации. Данные правила обязательны для всех организаций.

В России организация бухгалтерской отчетности регламентируется нормативными документами, основные из них: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. N 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99», приказами Минфина РФ и др.

Одним из преимуществ показателей бухгалтерской отчетности является их аналитичность. Аналитичность показателей бухгалтерской отчетности заключается в том, что на основании анализа показателей бухгалтерского баланса можно дать оценку имущественному и финансовому положению предприятия, на основании отчета о движении денежных средств проследить порядок формирования конечного финансового результата, на основании отчета о движении денежных средств видны денежные потоки предприятия, а отчет об изменениях капитала предоставляет информацию о формировании собственного капитала компании.

Безусловно, такая информация дает возможность всем заинтересованным пользователям оценить результаты работы предприятия, сделать выводы и определить перспективы развития.

Бухгалтерская отчетность представляет официальную информацию о доходах, расходах и долгах компании. Она позволяет инвестору оценить ее финансовое положение. И решить, стоит ли вкладывать в нее деньги, покупать ее акции.

Как известно деятельность любой компании сопровождается ведением бухгалтерского учета. Цель бухгалтерского учета – объединить показатели финансово-хозяйственной деятельности компании за период и показать их в доступном виде для всех заинтересованных пользователей, а в первую очередь для управленческого персонала компании.

Бухгалтерская отчетность является важной частью для координации деятельности экономического субъекта и является основой для принятия руководящих решений и проектирования хозяйственной жизни

предприятия. Она служит основным требованием для успешных деловых отношений участников рынка (банков, инвесторов, кредиторов и т. д.) в целях привлечения дополнительного потока ресурсов со стороны в качестве источника финансового благополучия компании. «Именно на основании данных бухгалтерской отчетности управленческий персонал предприятия имеет возможность корректировать направления его экономического развития, кроме того, проведенный экономический анализ показателей отчетности дает возможность скорректировать маркетинговую политику, разработать или улучшить стратегию инновационного развития предприятия» [2].

В соответствии с бухгалтерскими отчетами проводится оценка продуктивности целевых показателей, выявляются отклонения действительных данных от запланированных стандартов и целей, рассчитываются возможные риски и способы их исключения. Учетные записи организации систематизируются по количеству информации, типу, частоте компиляции и степени обобщения данных.

В выполнение функций бухгалтерской отчетности входит две функции — контрольная и информационная. В первой части содержится описание финансовых показателей и финансового положения организации, а во второй – систематичный обзор подлинности показателей бухгалтерского отчета по отдельным периодам бухгалтерского учета. Организации должны подготавливать отдельные учетные записи для каждого отчетного периода.

Персональная финансовая отчетность применяется собственниками, акционерами: для определения конечного финансового результата функционирования предприятия - убытка (чистой прибыли) и ее деления между ними; в руководстве организацией, судопроизводстве, налогообложении; передачи в надзорные органы; установления признаков банкротства; составление единой государственной базы макроэкономических сведений и статистического наблюдения и для иных целей.

Консолидированная финансовая отчетность направлена на представление экономического положения и финансового результата активности группы руководящих субъектов. Задачей консолидированной финансовой отчетности в данных целях является подготовка ее в соответствии с МСФО и проведением финансового анализа с публикацией.

Управленческая отчетность используется в процессе управления субъектом хозяйствования. Содержание отчетности, ее форма, порядок и сроки определяются каждым предприятием индивидуально. На основании внутренней отчетности осуществляется принятие решений на различных уровнях руководства предприятия.

В принятии решением основным предметом выступает время, от момента получения отчетности до формирования его заключения с использованием его в действиях руководства. В данном случае важным является то, что формы внутренней отчетности и представление по ней

информации должны быть открытыми. Не может быть общего набора внутренней отчетности с установленными формами и информационной структурой. «Это сделано для того, чтобы обеспечить сопоставимость показателей отчетности от периода к периоду и привести к единообразию отчетность всех предприятий» [3].

Для каждого экономического субъекта внутренняя отчетность разрабатывается индивидуально и отвергает стандартный подход. Таким образом выделяются признаки профессионализма, которые квалифицируют единые методы форм отчетности. Внутренние отчеты по заложены в них информации подразделяются на аналитические, комплексные и тематические отчеты. Комплексные итоговые отчеты содержат в себе информацию об планах, их исполнение и расходование средств за определенный период. По периодичности представления данные отчеты бывают – квартальные и за шесть месяцев, носят характер регулярного предоставления и показывают доходы и расходы по центрам ответственности. С помощью комплексных отчетов предоставляется возможность рассмотреть доходность, выполнения смет, проанализировать издержки.

Аналитические отчеты предназначены для обобщения информации по различным видам деятельности и готовятся по запросам управляющих предприятия. В качестве примера можно привести причины, которые оказывают воздействие на перерасход ресурсов, объему продаж по сегментам рынка, причинную оценку изменения себестоимости, факторы риска деятельности направлений.

На управленческом уровне различают оперативные отчеты, сводные и текущие. Как правило предоставление оперативных отчетов происходит в центрах ответственности на нижних уровнях управления. Данные отчеты составляются еженедельно и ежемесячно, и представляют собой развернутые сведения в целях принятия на данный момент необходимых решений.

Текущие отчеты составляются ежемесячно либо ежеквартально, в них содержится агрегированная информация для среднего уровня управления в центрах прибыли, центрах инвестиций.

Для высшего руководящего персонала предприятия формируются сводные отчеты, по которым производится общий контроль управленческого персонала на среднем и нижнем уровне в целях стратегически важных решений. Периодичность составления таких отчетов является – ежемесячные и ежегодные отчеты.

Отчетность статистическая подготавливается на основании данных статистического, бухгалтерского и оперативного учета и показывает сведения по отдельным показателям финансово-хозяйственной деятельности предприятия в натуральной и в стоимостной форме.

Предназначенные оперативные отчеты для низших уровней управления не должны представляться первоначально на высший уровень управления.

На нижнем уровне решаются оперативные вопросы взаимодействия и исполнения производственных планов по освоению ресурсов подразделения. В данном случае информация должна быть объединенной и обобщенной с дальнейшим направлением на средний уровень управления. Передача информации на высший уровень должна быть максимально агрегирована.

Для каждого подразделения периодичность предоставления отчетности, ее сроки индивидуальны. С целью решения всех выше приведенных вопросов администрация предприятия руководствуется принципом экономичности, учитывая при этом расходы, понесенные на сегментарную отчетность, при условии, что отчетность должна превышать экономический эффект от ее применения.

Отчетность статистическая подготавливается на основании данных статистического, бухгалтерского и оперативного учета и показывает сведения по отдельным показателям финансово-хозяйственной деятельности предприятия в натуральной и в стоимостной форме. Применение данных оперативной отчетности возникает при производстве, поставке и продаже продукции.

«Это значит, что теперь на этапе составления бухгалтерской отчетности появится некий маркер, на основании которого будет фильтроваться бухгалтерская отчетность, подлежащая обязательному аудиту» [3].

Для каждого субъекта хозяйствования налоговая отчетность носит обязательный характер и предназначена для фискальных целей. Данная отчетность формируется на основании сведений, формируемых в бухгалтерском учете с принципами и правилами налогового и бухгалтерского учета.

В заключении можно сделать вывод, что единой целью создания отчетности всех видов является систематизация качественной и актуальной информации о финансово-хозяйственном функционировании компании. Кроме того, что бухгалтерская отчетность в соответствии с законодательством предоставляется в налоговую инспекцию, где подлежит проверке на достоверность показателей, бухгалтерская отчетность отдельных компаний подлежит обязательному аудиту. Благодаря процедурам проверки пользователи бухгалтерской отчетности уверены в достоверности ее показателей и повышении финансовой безопасности предприятия [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева, О.В.* Процедура и этапы формирования показателей бухгалтерской отчетности. В сборнике: Сборник научных статей по бухгалтерскому учету, экономическому анализу и аудиту, посвященных юбилею заслуженного профессора ННГУ им. Н.И. Лобачевского, доктора экономических наук Е.А. Мизиковского. Под

редакцией И.Е. Мизиковского, Э.С. Дружиловской, А.А. Баженова. Нижний Новгород, 2018. С. 108-112.

2. *Елисеева, О.В.* Основные процедуры перед составлением бухгалтерской финансовой отчетности. В книге: Актуальные проблемы социально-экономического развития общества. Материалы Национальной научно-практической конференции научно-педагогических работников. 2019. С. 224-228.

3. *Елисеева, О.В.* Актуальные изменения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности. В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 265-271.

4. *Зотова, Е.В.* Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта //Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.

УДК 658.15

ПРОГНОЗ И УЧЕТ ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРИ ПОДГОТОВКЕ БЮДЖЕТА

Анастасия Николаевна Машина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: nastena.mashina@mail.ru

FORECASTING AND ACCOUNTING FOR THE MOVEMENT OF FIXED ASSETS IN THE PREPARATION OF THE BUDGET

Anastasia Nikolaevna Machina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

E-mail: nastena.mashina@mail.ru

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из того, что основные средства представляют собой основу производственной деятельности любой организации и определяют ее технический и технологический уровень, ассортимент, качество и количество выпускаемой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). В статье рассмотрено, какие исходные данные потребуются для прогнозирования движения основных средств. Со ссылкой на данные условной компании отмечена тенденция отражения данных бюджета движения основных средств в финансовых бюджетах компании.

Ключевые слова: бюджет, учет, прогнозирование, основные средства, организация, поступление, выбытие, амортизация, модернизация

The relevance of the study of the studied problem proceeds from the fact that fixed assets are the basis of the production activity of any organization and determine its technical and technological level, assortment, quality and quantity of products (work performed, services rendered). The article considers what initial data will be required to predict the movement of

fixed assets. With reference to the data of the conditional company, the trend of reflecting the budget data of the movement of fixed assets in the financial budgets of the company is noted.

Keywords: budget, accounting, forecasting, fixed assets, organization, receipt, disposal, depreciation, modernization

Для составления финансовых бюджетов компании, необходимы данные о прогнозном движении основных средств в предстоящем периоде. При этом возникают вопросы, как составить такой план и какие данные использовать.

Чтобы запланировать движение основных средств необходимо:

- собирать исходные данные;
- составить план поступления и выбытия основных средств;
- рассчитать плановую амортизацию;
- составить бюджет движения основных средств;

перенести данные из бюджета движения основных средств в финансовые бюджеты компании: движения денежных средств, доходов и расходов, прогнозный баланс.

Исходные данные для прогноза движения основных средств собираем в бухгалтерии, отделе капитального строительства и технической службе.

В бухгалтерии запрашиваем:

- реестр активов за последний отчетный период с данными о балансовой (остаточной) стоимости на последний месяц и нормами амортизации;
- реестр объектов незавершенного строительства, включая балансовую стоимость и нормы амортизации.

Чем ближе к концу года формируются реестры, чем меньше изменений произойдет к началу планового периода, тем точнее окажется план движения основных средств.

В отделе капитального строительства уточняют:

- планируемые сроки ввода в эксплуатацию объектов незавершенного строительства;
- сметы на строительство основных средств с расчетом стоимости каждого объекта.

Получаем от технической службы:

- программу модернизации основных средств;
- план-график капитальных ремонтов основных средств. Он должен содержать данные о сроках и стоимости ремонтов, из-за которых увеличится стоимость основных средств в бюджетном периоде.

Кроме того, выясняем, что планируется изменить в бизнесе компании от даты подготовки бюджета до конца будущего года. Обсуждаем этот вопрос с руководителями подразделений, анализируем стратегию развития, планы расширения бизнеса, новых направлений. Составляем перечень событий и указываем, как изменится состав внеоборотных активов.

На основе планов деятельности компании на бюджетный период составляем прогноз поступления и выбытия основных средств. По всем основным средствам компании, в том числе тем, которые она собирается вводить в эксплуатацию в бюджетном периоде, рассчитываем плановую амортизацию (формула 1).

Вычислить амортизацию необходимо:

- по основным средствам, которые уже есть у компании;
- по объектам, которые компания планирует приобрести (амортизацию нужно начислять не с момента приобретения основного средства, а с месяца, следующего за тем, в котором его ввели в эксплуатацию);
- по строящимся или реконструируемым объектам. Амортизацию по ним начисляют (строительство) или увеличивают (реконструкция) только после окончания всех этапов строительства или реконструкции и постановки объектов на баланс компании.

Расчет плановой амортизации линейным методом (формула 1):

$$AP = OCH \times ПНА \times T / 100$$

АП	Плановая амортизация, начисленная линейным методом, руб.	Результат расчета
ОСН	Балансовая стоимость основного средства на начало планового периода, руб.	Прогнозный расчет финансовой службы
ПНА	Ежемесячная плановая норма амортизационных отчислений, %	Утвержденные в компании годовые нормы амортизации основных средств, деленные на 12 месяцев
T	Количество месяцев начисления амортизации, мес.	Планы компании по использованию основных средств, введению в эксплуатацию или выбытию. Данные о сроках полезного использования основных средств

При строительстве или реконструкции затраты сначала аккумулируют на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы», а на счет 01 «Основные средства» их относят только после подписания актов выполненных работ. Основные средства регулируются в соответствии с международными стандартами на основе документа МСФО (IAS)16 [1].

Предположим, реконструкция объекта длилась с марта по июль. Стоимость актива до реконструкции – 2 млн.руб., а после – 3 млн. руб. Амортизацию предстоит начислять до июля на балансовую стоимость в 2 млн. руб., а после окончания реконструкции (с июля) – дополнительно на стоимость реконструкции 1 млн. руб.

По основным средствам, которые компания планирует продать или списать по истечении срока полезного использования в бюджетном периоде, рассчитывают суммы амортизации, которые предстоит списать.

Если компания собирается вводить основные средства в эксплуатацию или списывать в разные месяцы, планируют амортизацию по каждому объекту. Иначе можно получить приблизительные результаты.

Такой подход к планированию амортизации применяется, если компания использует линейный метод начисления. Иначе составляют прогноз на основе того метода, который применяют в компании. Плановую амортизацию на конец бюджетного периода рассчитывают по формуле 2.

$$\text{АПК} = \text{АН} + \text{АП} - \text{АПС}$$

АПК	Плановая амортизация на конец периода, руб.	Результат расчета
АН	Накопленная амортизация на начало бюджетного периода, руб.	Прогнозный расчет финансовой службы
АП	Амортизация, начисленная в бюджетном периоде в соответствии с утвержденными нормами амортизации основных средств, руб.	Рассчитывается по формуле 1
АПС	Амортизация по основным средствам, которые компания планирует реализовать и списать в бюджетном периоде, руб.	Рассчитывается как плановая стоимость продажи, умноженная на годовую норму амортизации

Для формирования бюджета движения основных средств (таблица 1). По каждому виду (объекту) основных средств необходимы данные:

- на начало планового периода:
- за плановый период:
- на конец периода:

Таблица 1 - Бюджет движения основных средств группы компаний на год, тыс. руб.

Основные средства	На начало периода			За планируемый период				На конец периода		
	Первоначальная стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость	Месяц поступления, выбытия	Поступление	Выбытие	Амортизация	Первоначальная стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость
Автотранспорт, в т.ч.:	8000	1600	6400	–	10000	2000	250	16000	1850	14150
действующий;	8000	1600	6400	Декабрь	0	2000	0	6000	1600	4400
– новый	0	0	0	Июнь, декабрь	10000	0	250	10000	250	9750
Торговое оборудование, в т.ч.:	15000	5500	9500	–	5000	3000	1687,5	17 000	7187,5	9812,5

Основные средства	На начало периода			За планируемый период				На конец периода		
	Первоначальная стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость	Месяц поступления, выбытия	Поступление	Выбытие	Амортизация	Первоначальная стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость
– действующее;	15000	5500	9500	Март и сентябрь	0	3000	1137,5	12 000	6637,5	5362,5
– новое	0	0	0	Март и сентябрь	5000	0	550	5000	550	4450
Итого	200000	25000	175000	–	110000	5000	10912,5	305000	33312,5	271688

В бюджете движения основных средств необходимо отразить данные о финансовых бюджетах компании. Для этого переносят данные из плана поступления и выбытия основных средств в бюджет движения денежных средств в раздел «Инвестиционная деятельность». Выручку от продажи основных средств отражаем в блоке «Поступления денежных средств от инвестиционной деятельности», а капитальные затраты – в блоке «Выплаты по инвестиционной деятельности», детализировав их по статьям. Затем, копируют показатели из плана амортизации в строку «Амортизация» бюджета доходов и расходов. Доходы от продажи основных средств из плана поступления и выбытия основных средств отражают в строке «Прочие доходы» бюджета доходов и расходов.

В прогнозный баланс компании обязательно вносят данные:

- о стоимости основных средств – из бюджета движения основных средств в строку «Первоначальная стоимость основных средств» в разделе «Внеоборотные активы»;

- о начисленной амортизации – из плана амортизации.

Методическое обеспечение финансового анализа - инструмент, который необходим для наиболее эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью организации, отрасли, региона [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гудожникова, Е.В., Шишова Д.В.* Учет внеоборотных средств по международным стандартам // Интеграция науки в условиях цифровизации: материалы Нац. науч.-практ. конф. : в 2 ч.; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск: Тип. «Рузаев.печатник», 2021. – Ч. 2. – 356 с. С. 23-27.

2. *Гудожникова, Е.В.* Пути укрепления финансового состояния организации. // Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Нац. науч.-практ. конф; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск Принт-Издат, 2019. – 388 с. С. 31-33.

УДК 336.221.4

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА И ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ирина Викторовна Негоднова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803971@ruc.su

PROBLEMS OF ORGANIZING TAX RECORDING AND FORMATION OF TAX REPORTING

Irina Viktorovna Negodnova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В условиях последних изменений, происходящих в экономике нашей страны, при начислении налогов и формирования налоговой отчетности возникают проблемы, которые будут рассмотрены в статье. Кроме того, многие организации ищут различные возможности, разрабатывают схемы, чтобы не платить налоги или по возможности уменьшить их. Автором проанализированы наиболее распространенные схемы налогового учета.

Ключевые слова: налоговый учет, налоговая отчетность, налоги, бухгалтерская отчетность.

In the context of recent changes taking place in the economy of our country, there are problems in the calculation of taxes and the formation of tax reporting, which will be discussed in the article. In addition, many organizations are looking for various opportunities, developing schemes to avoid paying taxes or, if possible, reduce them. The author analyzed the most common tax accounting schemes.

Keywords: tax accounting, tax reporting, taxes, financial statements.

Порядок ведения налогового учета регламентируется Налоговым кодексом РФ. Одной из главных задач налогового учёта является определение суммы платежей в бюджет и задолженности перед бюджетом по налогам на определённую дату.

Предметом налогового учёта выступают производственная и непроизводственная деятельность предприятия, в результате чего у налогоплательщика возникают обязательства по исчислению и уплате налога. Соответственно, при начислении налогов и формировании налоговой отчетности возникают проблемы, которые будут рассмотрены в статье. Кроме того, многие организации ищут различные возможности, разрабатывают схемы, чтобы не платить налоги или по возможности уменьшить их.

Рассмотрим некоторые из них.

Компания заключает фиктивную сделку с фирмой-однодневкой, которая не ведет реальную деятельность, платит минимум налогов или не платит их вовсе.

Самая рискованная схема – обналичивать денежные средства через фирму-однодневку. Компания заключает фиктивный договор, перечисляет

деньги по расчетному счету и получает их обратно наличными за вычетом комиссии. Так компания экономит на НДС, налоге на прибыль и других отчислениях. Например, официально не проводит зарплату, не платит социальные взносы и НДФЛ, рассчитывается с сотрудниками наличными, которые получает от фирмы-однодневки.

Второй вариант – фирма-однодневка покупает у компании товар с минимальной наценкой или без нее. Затем реализует конечному потребителю товар по рыночной цене и не платит налоги. Так, компания уменьшает налоговую нагрузку, увеличивает добавленную стоимость товара.

Рекомендуем отказаться от такой схемы, так как в автоматизированной системе контроля НДС-2 инспекторы видят расхождения между отчетностью контрагентов. Налоговая инспекция требует отправить пояснения или уточненную декларацию, если контрагент не сдал отчетность или сдал нулевую. А также если сумма или реквизиты счетов-фактур по сделке не сошлись. Если не убедить налоговую инспекцию в реальности сделки, придется доплачивать НДС или доказывать свою позицию в арбитражном суде.

В ИФНС проверяют ресурсы компаний – недвижимость, транспорт, лицензии и т. д. по специальной базе, в которую поступают данные из Росреестра, ГАИ, таможни и других источников информации. Сделку признают нереальной, если у контрагента нет возможности выполнять обязательства по договору, например, нет персонала, склада, оборудования. В результате налоговики не принимают затраты, которые уменьшают налог на прибыль и НДС, доначисляют налоги, пени и штраф.

Инспекцией федеральной налоговой службы подготовлено письмо о профилактике нарушений налогового законодательства, в котором раскрываются признаки фирм-однодневок и дается инструкция, как аннулировать их декларации по НДС и налогу на прибыль. В итоге декларации фирмы-однодневки по налогу на прибыль и НДС аннулируют, возникает разрыв в цепочке, компаниям доначисляют налоги.

С недавних пор налоговыми инспекциями проводятся тематические выездные проверки по учету НДС. Их устраивают за короткий период и на суммы от нескольких сотен тысяч рублей. С тематическими выездными проверками приходят к тем, кто не ликвидирует разрыв по уплате НДС или не согласен с ним. А также к тем, кто работал с фирмами однодневками 1–3 года назад, когда программу АСК НДС-2 еще не внедрили. По результатам проверки доначисляют налоги.

Чтобы не попасть в такую ловушку организациям рекомендуется исключить фиктивные сделки из оборота. Прежде чем заключить договор с контрагентом, проверить его надежность на сайте ФНС. Это поможет удостовериться в том, что в отношении компании-контрагента нет решений о ликвидации или реорганизации. Следует убедиться в том, что у компании нет долгов перед бюджетом. Дополнительно можно попросить

информацию об основных контрагентах, с кем они работают, так можно выявить нет ли в цепочке фирм-однодневок.

Доказать реальность сделки будет проще, если хранить деловую переписку, контакты представителей контрагента, доказательства экономической обоснованности и эффективности сделки – почему выбрали этого контрагента, как заключали и исполняли договор.

Дробление бизнеса – вторая по популярности схема, на которой фокусирует внимание налоговая инспекция. Налоговики выявляют признаки схемы дробления бизнеса и доначисляют налоги.

Под дроблением бизнеса на практике понимают схему налоговой оптимизации, когда разделяют бизнес и искусственно перераспределяют выручку между взаимозависимыми лицами ради налоговой выгоды.

Бизнес формально, без деловой цели делят на несколько компаний, которые применяют льготные режимы налогообложения – ЕНВД, ПСН, УСН. Так компании экономят на налогах: не платят НДС, налог на прибыль и имущество организаций. Налоговые инспекции пристально следят за компаниями с признаками взаимозависимости, доказывают необоснованную налоговую выгоду и доначисляют налоги. Необоснованная налоговая выгода возникает, если были искажены сведения о фактах хозяйственной деятельности в учете или об объектах налогообложения. А также если единственная цель сделки – сэкономить на налогах.

Если во время проверки компания не докажет, что разделила бизнес с деловой целью, ИФНС потребует объединить выручку участников схемы. Так налоговики установят доход, который компания не учитывала при расчете налоговой базы, и доначислят НДС, налог на прибыль, штраф и пени. Если участник схемы на УСН имеет имущество на балансе, основному обществу доначислят налог на имущество. Если в схеме участвует ИП, доначислят НДФЛ.

Не стоит дробить бизнес исключительно с целью налоговой экономии. Прежде, чем принять решение о дроблении бизнеса следует определить деловую цель, логический и экономический смысл, эффективность разделения бизнеса. Только налоговая экономия не может быть таким обоснованием. Например, выделить отдельный вид деятельности.

Следует проконтролировать, чтобы каждая компания группы могла самостоятельно выполнять работу – имела персонал, оборудование, помещение и т. д. Например, в компании по перевозкам необходимо оформить в штате водителей, купить транспортные средства. А также самостоятельно оплачивать расходы на аренду, канцтовары, телефонию и т. д.

Кроме того необходимо распределить разные виды деятельности между компаниями, при этом не разделять единый технологический процесс. Нив коем случае не рекомендуется разделять доходы между участниками схемы и при этом не нести расходы друг за друга. Например,

не оплачивать участие в конференции всей группы компании с расчетного счета одного фирмы.

Рассмотрим следующий вариант. Компания получает заем от физического или юридического лица. Далее выплачивает проценты по займу и включает их во внереализационные расходы, тем самым снижает налог на прибыль. Такая схема также неэффективна и не рекомендуем ее применять, так как ИФНС в любом случае доначислит налог на прибыль, если договор займа не соответствует рыночным условиям. «При этом, текущий налог на прибыль определяют по правилам налогового учета (гл. 25 НК), то есть исходя из расчета налоговой базы по налогу на прибыль» [1].

Чтобы в этом убедиться, налоговики проверяют выписки по банковским счетам и бухгалтерскую отчетность, запрашивают у налогоплательщика договоры и иные документы.

Налоговики сомневаются в экономическом смысле сделки, если проценты по займу ниже ключевой ставки, срок возврата – больше двух лет. Также если заемщик продлевает договор и систематически не выполняет обязательства по нему – не выплачивает тело займа и проценты. В таком случае ИФНС определяет, что цель займа – уменьшить налог на прибыль, и доначисляет налог. «Показатель расхода или дохода по налогу на прибыль рассчитывается как сумма текущего налога на прибыль и отложенного налога на прибыль» [1].

Если у компании достаточно собственных средств, а она берет заем, налоговики заподозрят, что в сделке нет экономической цели, и снимут расходы по процентам. Чтобы избежать проблем с налоговой инспекцией в договоре займа следует прописать срок возврата и размер процентов по займу в соответствии с рыночными условиями. Заем должен иметь обоснование, лучше заранее подготовить документы, которые подтвердят потребность компании в заемных средствах, иначе расходы защитить не удастся.

Следующая ситуация, которая заслуживает особого внимания, это роялти.

Компании выплачивают роялти (вид лицензионного вознаграждения за использование различных видов собственности) по фиктивному лицензионному договору взаимозависимой фирме. Например, по договору на право использовать товарный знак, фирменные наименования и прочие результаты интеллектуальной деятельности. Так компания уменьшает налоговую базу и экономит на налоге на прибыль.

От такой схемы тоже следует отказаться, так как, если ИФНС докажет, что экономически невыгодно выплачивать роялти, например, платежи неизменны, а рентабельность бизнеса падает, сделку признают нереальной и доначислят налог на прибыль. ИФНС проверяет компании, которые платят роялти зарубежным компаниям, особенно в офшор. А также то, как налогоплательщик использует торговый знак.

Налоговики анализируют стоимость роялти в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ. Если размер роялти завысили, его пересчитывают по рыночным ставкам и доначисляют налог на прибыль.

В автоматизированной информационной системе «Налог» (АИС «Налог») сотрудники ИФНС проверяют связи компаний. Если находят признаки взаимозависимости, то расходы по роялти переклассифицируют в дивиденды и доначислят налог на прибыль.

Чтобы избежать негативных последствий рекомендуется установить рыночный размер ставок по роялти. Для этого необходимо пользоваться документом «Расширенный перечень стандартных ставок роялти в процентах от цены единицы продукции или от суммы продаж» и учитывать мнение профессиональных оценщиков. «Оценщик должен понимать, что финансовая отчетность, составленная в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета, не всегда отражает реальную рыночную стоимость имущества и обязательств» [2]. Основной упор при получении прибыли необходимо сделать на объект, за который идет плата по договору. Например, применять ноу-хау в производстве, маркировать изделия товарным знаком. «Корректировки показателей финансовых отчетов проводятся только для тех показателей, которые имеют прямое отношение к процессу оценки» [2].

При анализе отчета о продажах и показателей бухгалтерской отчетности, можно доказать, что объем продаж или выручка увеличились за счет того, что использовали объект договора. Как известно, платежи по налогу на прибыль находят свое отражение и в бухгалтерской отчетности. «Поэтому бухгалтерская финансовая отчетность является основой организации эффективных экономических связей всех участников деловых отношений» [3].

Когда возникают угрозы, что налоговая инспекция начислит недоимку или придет с проверкой, то многие компании переводят бизнес на другую компанию или меняют учредителя и руководителя на номинальное лицо.

Во время проверки налоговики проанализируют выписки, получат пояснения от покупателей и поставщиков и через суд докажут взаимозависимость старой и новой компании. Например, если совпадают покупатели, поставщики, сотрудники, сайт и адрес компаний. Затем требуют через суд налоги с новой компании.

Если и в новой, и в брошенной компании назначают номинальных учредителей и директора, налогоплательщика обвинят в недобросовестности. Например, если ситуация дойдет до уголовного преследования в соответствии с Уголовным кодексом РФ, такое действие станет обстоятельством, которое отягчает вину.

Если не ликвидировать компанию правильно, ее руководителей и собственников вносят в черный список – запрещают регистрировать новые компании или приобретать доли в существующих на протяжении трех лет.

Если продавать бизнес номинальным участникам, ответственность за прошлые периоды все равно останется.

Таким образом, проанализировав различные ситуации налогового учета и формирования налоговой отчетности, можно сделать вывод, что «тайное всегда становится явным» и при правильном ведении налогового учета можно избежать негативных последствий при начислении и уплате налогов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бушева, А.Ю., Елисеева О.В. Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовыми результатами. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 12-1. С. 24-32.

2. Елисеева, О.В., Бушева А.Ю. Значение финансовой отчетности при оценке бизнеса предприятия. В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 239-242.

3. Елисеева, О.В. Основные процедуры перед составлением бухгалтерской финансовой отчетности. В книге: Актуальные проблемы социально-экономического развития общества. Материалы Национальной научно-практической конференции научно-педагогических работников. 2019. С. 224-228.

УДК 335.21.08.5

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ И ПОДГОТОВКА ПОЯСНИТЕЛЬНОЙ ЗАПИСКИ К БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ

Елизавета Вячеславовна Попова, магистрант

Регина Наильевна Башмакова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805380@ruc.su; st801043@ruc.su

FORMATION OF THE ACCOUNTING SYSTEM AND PREPARATION OF AN EXPLANATORY NOTE TO THE ACCOUNTING STATEMENTS FOR OWNERS

Elizaveta Vyacheslavovna Popova, Master's Degree student

Regina Nailevna Bashmakova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation.

В данной статье рассмотрен механизм формирования учетной системы и подготовки пояснительной записки к бухгалтерской отчетности. Пояснительная записка к отчетности – емкое лаконичное заключение, в котором раскрывают основные

показатели и выводы к отчетности. Формирование пояснительной записки позволяет описать основные результаты деятельности предприятия за период. Сравнить их с планом и соответствующим периодом прошлого года.

Ключевые слова: пояснительная записка, учетная система, план, компания, бухгалтерская отчетность, отчетный период, аналитика, факторы, доходы, расходы, EBITDA, фискальная политика, выручка, отчет о доходах и расходах, собственник, структура.

This article discusses the mechanism of formation of the accounting system and preparation of an explanatory note to the accounting statements. The explanatory note to the reporting is a succinct concise conclusion in which the main indicators and conclusions to the reporting are disclosed. The formation of an explanatory note allows you to describe the main results of the company's activities for the period. Compare them with the plan and the corresponding period of last year.

Keywords: explanatory note, accounting system, plan, company, accounting statements, reporting period, analytics, factors, income, expenses, EBITDA, fiscal policy, revenue, income and expense report, owner, structure.

Пояснительную записку можно оформить в виде текста, таблицы, презентации – все зависит от предпочтений собственников. Главное – разъяснить показатели отчета о доходах и расходах, отчета о движении денежных средств, управленческого баланса. Дополнительно стоит прокомментировать показатели, характерные для вашего бизнеса. Например, средний чек в торговле.

Необходимо перечислить факторы и события, которые повлияли на итоги деятельности компании. Цифры стоит свести в таблицы. Необходимо описать действия, а также предложения, которые помогут сократить негативные отклонения.

Записка к отчетности должна помогать сделать верные выводы о результатах работы менеджмента, о финансовом положении компании, о том, какие дивиденды можно будет получить. В ней должны быть все основные ответы – что плохо, что хорошо и почему.

Предложенный в рекомендации образец записки релевантен требованиям бизнеса. Его можно взять в работу, если еще не готовили таких записок или хотели бы усовершенствовать форму своей записки, перенять лучшие практики. Также хочу отметить практическую ценность комментариев и кейсов к рекомендации.

Пояснительная записка к отчетности – мультипользовательская, нужно подумать о каждом пользователе. Если планируете предоставить ее и внешним инвесторам, стоит дополнить форму такими разделами:

- структура владения бизнесом: кому принадлежит компания;
- учетная политика: как понять, в чем различия МСФО-отчетности, управленческой и РСБУ-отчетности;
- внутригрупповые обороты: если записка для группы или есть филиалы;
- фискальная политика: в чем нюансы налогообложения.

Старайтесь не перегружать информацией пояснительную записку к управленческой отчетности. Стоит рассматривать в ней только те показатели, которые наиболее важны для бизнеса, характеризуют итоги деятельности компании за анализируемый период.

Если речь идет о пояснительной записке к ежемесячной управленческой отчетности, то ее оптимальный объем – 1–2 страницы формата А4; к годовой отчетности – не более 7 страниц. Если информацию представить кратко, ее проще будет воспринимать.

По мнению организации, учет предоплаты за будущие арендные платежи в запасах и признание дохода от аренды до начала строительных работ без соответствующего уменьшения стоимости запасов привели бы к полному или частичному признанию прибыли от редевелопмента в течение срока аренды, а не в момент продажи построенного объекта [1].

Доходы и расходы. Какие показатели отчета о доходах и расходах привести в пояснительной записке для собственников, в какой аналитике, на чем сделать акцент, необходимо решить исходя из запросов собственников, цели и стратегии компании. Минимально рекомендуемый набор: чистая прибыль, выручка, расходы, валовая рентабельность, EBITDA.

К примеру, начать можно с ключевого показателя отчета – чистой прибыли. Нужно отразить показатель в записке в целом по компании и в детализации по направлениям деятельности. Необходимо пояснить, почему чистая прибыль увеличилась или уменьшилась по сравнению с предыдущими периодами или планом, какие факторы сыграли ключевую роль.

Пример, описание чистой прибыли компании: корректная и некорректная формулировка. Корректно. Чистая прибыль за период выше плановой на 10 процентов: прибыль от розничных продаж сократилась на 1 процент, от оптовых – выросла на 11 процентов. Показатель увеличился, потому что валовая прибыль повысилась на 6 процентов, а операционные расходы уменьшились на 4 процента.

Некорректно. Чистая прибыль компании увеличилась по сравнению с планом, так как вырос объем продаж.

Пример, Корректное описание причин снижения прибыли. За отчетный период чистая прибыль компании «Альфа» составила 5 млн руб. Показатель ниже прошлого периода на 20 процентов и отстает от бюджета на 10 процентов. Причина в том, что недополучили 30 процентов выручки из-за закрытия магазинов в период локдауна в ноябре 2021 года. Снизить затраты удалось только на 15 процентов, расходы на ФОТ и аренду не корректировали. Если выручка сохранится на прежнем уровне, деятельность станет убыточной, поэтому необходимо сократить постоянные затраты еще на 15 процентов.

Пример, корректное описание причин убытка. В отчетном периоде у компании «Альфа» убыток 5 млн руб. при прогнозируемой чистой

прибыли 7 млн руб. Причина убытка – курсовые разницы на 12 млн руб., которые возникли из-за того, что снизился курс рубля и увеличился валютный долг компании. При этом рублевая выручка за отчетный период сохранилась на уровне предыдущего периода, а себестоимость выросла на 10 процентов, что соответствует бюджету. Чтобы в дальнейшем исключить негативное влияние валютных колебаний, планируем конвертировать валютный долг в рублевый.

Нужно прокомментировать выручку – в целом по компании и по направлениям деятельности. За основу стоит взять такие показатели: фактическая величина; сравнение с планом; прирост или падение в процентах с учетом сезонности; статистика за прошлые периоды; прогноз на будущее.

Выручку можно показать в разрезе следующих аналитик: каналы сбыта – опт, розница; регионы; ключевые товарные группы; крупные покупатели.

Желательно указать, в каком канале сбыта, регионе, товарной группе наблюдается наибольший темп роста, где продажи упали, а также причины, которые на это повлияли.

Пример, описание выручки компании: корректная и некорректная формулировка. Корректно. Выручка компании выросла на 3 процента: увеличилась на 5 процентов по каналу сбыта № 1 и сократилась на 2 процента по каналу сбыта № 2.

Рост выручки в канале сбыта № 1 составил 3 процента за счет действующих клиентов и 2 процента за счет новых клиентов: по 1 проценту в сетях «Незабудка» и «Лилия». Выручка по каналу сбыта № 2 сократилась на 2 процента из-за того, что клиент «Мимоза» прекратил работу в регионе и досрочно расторг договор.

Некорректно. Выручка по каналу сбыта № 1 выросла на 5 процентов, по каналу сбыта № 2 – снизилась на 2 процента.

Наверняка собственникам будет интересна информация о валовой рентабельности и валовом маржинальном доходе, соответствии этих показателей плану, а также размер средней наценки по ключевым товарным группам.

Пример, описание валовой рентабельности компании: корректная и некорректная формулировка. Корректно. Валовая рентабельность по товарной группе № 1 превысила план на 3 процента, потому что увеличили на 10 процентов отпускные цены и одновременно снизили себестоимость товара – изменили маршрут доставки и сократили расходы на логистику.

Некорректно. Фактический процент валовой рентабельности по товарной группе № 1 превысил плановый на 3 процента.

Данные о расходах компании нужно детализировать по центрам финансовой ответственности, направлениям деятельности, каналам сбыта,

регионам, ключевым продуктам. Какие именно аналитики использовать, зависит от специфики деятельности и запросов собственников.

Пример, описание расходов компании: корректная и некорректная формулировка. Корректно. Расходы на складские услуги увеличились на 5 процентов по сравнению с планом по двум причинам. Первая – выросли объемы хранения: на пике сезона 15 000 куб. м. против 10 000 куб. м. Вторая – на 15 процентов подорожали расходные складские материалы: поддоны и стрейч-пленки.

Некорректно. Фактические расходы на складские услуги составили плюс 5 процентов к плану.

Можно привести фактические и плановые данные по крупным статьям, дополнить анализом отклонений с комментариями, факторным анализом. Смотрите пример в таблице 1. Стоит рассмотреть изменение расходов, чей удельный вес значителен, например, не менее 10 процентов от общей величины расходов. Наиболее крупные статьи, которые составляют 20–30 процентов в общей структуре, можно пояснить детальнее.

К примеру, стоит сделать акцент на расходах: сырье и материалы, зарплата, аренда, налоги, управленческие расходы, коммерческие расходы. Данные о зарплате можно детализировать по категориям персонала – производственный персонал, торговый персонал, администрация. Расходы на аренду показать в разрезе видов помещений – офис, магазины, склады и т. д.

Следует заметить, что фактическая стоимость гудвилла определяется как разность между стоимостью покупки и справедливой стоимостью идентифицируемых активов и обязательств, в том числе условных обязательств [1].

Желательно в пояснительной записке привести фактическое и плановое значения показателя EBITDA. Если отклонение от плана существенно, стоит указать причины, представить прогноз значения этого показателя на следующий период в нескольких сценариях в зависимости от выполнения плана по выручке.

Описание EBITDA компании: корректная и некорректная формулировка. Корректно. Показатель EBITDA отстает от плана на 14,5 процента, так как увеличилась себестоимость реализуемой продукции на 34,5 процента. Основная причина роста себестоимости – в полтора раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года подорожали транспортные расходы. Кроме этого, доля транспортных расходов в общей себестоимости поднялась с 21 процента до 39. Чтобы выйти на план в следующем году, увеличили отпускные цены на продукцию на 20 процентов.

Таблица 1. - Анализ ежемесячных расходов компании

Статья расходов	Удельный вес, %	План, тыс. руб.	Факт, тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Относительное отклонение, %	Факт за аналогичный период прошлого года, тыс. руб.
Зарплата	20	500	500	0	0	450
Аренда	10	200	200	0	0	200
Управленческие расходы	10	200	180	-20	-10	200
Коммерческие расходы	20	500	550	50	10	480
Транспортные расходы	15	150	160	10	7	130
Амортизация	15	150	150	0	0	120

Некорректно. Значение EBITDA снизилось по сравнению с планом на 14,5 процента, так как сократилась валовая прибыль.

Финансисты поделились, какие сведения включают в пояснительные записки к отчетам.

Если в течение периода принимаем решения о расходах сверх бюджета, в пояснительной записке по каждой статье, по которой возник перерасход, объясняем: почему расходы выросли непропорционально доходам.

Допустим, уточняем, почему пришлось поднять зарплату: чтобы снизить риск утечки ценного персонала и замены кадров на менее качественных специалистов. Провели мониторинг предложений на рынке труда и проиндексировали зарплату. Эта мера позволила сохранить выручку на запланированном уровне. Информация, получаемая из оценки элементов финансовой отчетности, должна быть полезна ее пользователям. Чтобы этого достичь, информация должна быть уместной и правдиво представленной [2].

Пример, кейс из практики. Как в пояснительной записке к отчету раскрыть данные о доходах и расходах. В пояснительной записке отражаем фактические и плановые показатели, их отклонения и причины несоответствий, смотрите пример в таблице 2. В первую очередь наших собственников интересуют такие показатели, как валовая и чистая прибыль, выручка, укрупненные статьи затрат: издержки на фрахт, грузоперевозки, аренду, маркетинг, административно-управленческие расходы.

Таблица 2. - Пояснительная записка к отчету о доходах и расходах

Показатель	План	Факт	Отклонение от прошлого периода	Отклонение от плана	Комментарии
Выручка	95	100	115%	105%	Рост продаж после рекламной кампании
Издержки на фрахт	50	60	95%	120%	Удорожание услуг
Чистая прибыль	15	14	95%	93%	

Чтобы по итогам отчетного периода не оказалось, что финансовый результат хуже плана, ввели правило для всех служб: если поставщики поднимают цены, сразу необходимо уведомить коммерческую службу о том, что нужно повышать наши цены. Предварительно стоит изучить рынок и определить, на сколько допустимо их увеличить.

Кроме того, мы постоянно отслеживаем, в какой рыночной нише находится компания, какие у нас сильные и слабые стороны. Актуальные сведения включаем в пояснительную записку к годовой отчетности. Следовательно, резервы под ожидаемые кредитные убытки нужно формировать в сумме, равной ожидаемым кредитным убыткам за весь срок [3].

Если по итогам периода прибыль меньше плана, включаем в пояснительную записку данные баланса – объем заемных средств, информацию о дебиторской и кредиторской задолженности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова, Т.В.,* Гудожникова Е.В., Васильева Е.А. Сравнительный анализ бухгалтерского учета основных средств в отечественной и международной практике. *Фундаментальные исследования.* 2015. № 12-6. С. 1215-1218.
2. *Завьялова, Т.В.* Методика оценки активов и обязательств в бухгалтерском балансе в соответствии с МСФО. *Научное обозрение. Международный научно-практический журнал.* 2020. № 2. С. 9.
3. *Завьялова, Т.В.,* Булычева Т.В. Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО. *Материалы Международной научно-практической конференции.* Саранск, 2021. С. 289-294.

УДК 658.155

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ирина Валентиновна Романова, кандидат экономических наук, доцент, ООО «ЕвроРециклинг», г. Пенза

Ирина Викторовна Волгина, кандидат экономических наук, доцент, Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г. Саранск

E-mail: irarom111@mail.ru; ivolgina@ruc.su

Irina Valentinovna Romanova, PhD (Economics), Associate Professor LLC «EuroRecycling», Penza

Irina Viktorovna Volgina, PhD (Economics), Associate Professor Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation, Saransk

Статья посвящена определению значения и роли экономического анализа предприятия в условиях сложной экономической обстановки. Выявлены особенности основных подходов к анализу рентабельности как к инструменту обеспечения эффективности деятельности предприятия. В статье произведена попытка расширения терминологического кругозора в области понятия, теоретической сущности и методики анализа рентабельности. Рассмотрена система показателей рентабельности, позволяющая составить полное и реальное представление о результативности работы предприятий и организаций, а также установить взаимосвязь с другими экономическими показателями, характеризующими эффективность использования финансовых ресурсов и источников их формирования.

Ключевые слова: анализ, показатель, прибыль, рентабельность, эффективность, устойчивое развитие, факторный анализ.

The article is devoted to determining the importance and role of economic analysis of an enterprise in a difficult economic situation. The features of the main approaches to the analysis of profitability as a tool for ensuring the efficiency of the enterprise. The system of profitability indicators is considered, which allows to make a complete and real picture of the performance of enterprises and organizations, as well as to establish a relationship with other economic indicators characterizing the efficiency of the use of financial resources and sources of their formation.

Keywords: analysis, indicator, profit, profitability, efficiency, sustainable development, factor analysis.

В современных экономических условиях предприятия поставлены в жесткие рамки выживания при обостряющейся конкурентной борьбе. Ограниченные возможности приобретения и рост цен на некоторые виды ресурсов (например, топливо, электроэнергия и т.п.), усиливающаяся власть клиентов, переход к «рынку потребителя» и многие другие факторы прямо определяют необходимость повышения эффективности деятельности предприятий и организаций. Безусловно, вопросы повышения эффективности деятельности предприятия относятся к числу

наиболее актуальных, имеющих большую теоретическую и практическую значимость.

Повышение эффективности деятельности предприятия предполагает наличие возможностей адаптации к воздействиям внешней и внутренней среды на основе выбора наиболее оптимальных управленческих действий в интересах самого предприятия и общества в целом. Отечественные авторы считают основным показателем анализа эффективности деятельности предприятия – рентабельность, а зарубежные – финансовый рычаг (финансовый леверидж) предприятия. Также российские источники, в качестве основного показателя финансового анализа для оценки устойчивого развития, рассматривают кредитоспособность предприятия, а западные – систему (модель) Дюпон [1].

В быстроменяющихся современных условиях, предусматривающих наличие жесткой конкуренции между предприятиями, важным условием их устойчивого развития является увеличение финансовых результатов их деятельности, т.е. повышение прибыли и рентабельности. Сумма получаемой прибыли в прямой зависимости определяет уровень рентабельности деятельности предприятия или, другими словами, эффективность его функционирования на рынке.

Прибыль является важнейшим показателем в системе стоимостных инструментов экономики устойчивого предприятия. Для обеспечения экономической устойчивости фирмы, гарантии полноты финансовой независимости фирмы служит такой показатель как прибыль. В жестких условиях рыночной экономики прибыль определяет решение: «что», «как» и «в каких размерах» выпускать. В связи с этим любой производитель товаров и услуг задается вопросом: какое количество выпускаемого товара (реализуемой продукции), и при какой его стоимости получится наибольшая прибыль [2].

Выступая в качестве одного из основных оценочных показателей, прибыль, тем не менее, характеризует лишь количественную сторону финансового результата хозяйственной деятельности, но не дает его качественной оценки. Данный пробел ликвидируется с помощью использования показателей рентабельности.

Таким образом, прибыль и рентабельность – это два основных оценочных показателя результатов работы предприятий, за счет роста которых они могут развиваться, увеличивать масштабы деятельности, а, следовательно, обеспечить повышение эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Следовательно, важным условием успешного функционирования предприятий в условиях рыночных отношений, предусматривающих наличие конкуренции между ними, является повышение прибыли и рентабельности их деятельности [3]. Именно с этой целью и проводится анализ прибыли и рентабельности, основной задачей которого является поиск путей и резервов их увеличения. Исходя из всего выше изложенного, анализ прибыли и рентабельности является особо

значимым инструментом финансового анализа в обеспечения устойчивого развития предприятия в современных условиях [4].

В современной отечественной практике используется целая система показателей рентабельности, позволяющая составить полное и реальное представление о результативности работы предприятий и организаций, а также установить взаимосвязь с другими экономическими показателями, характеризующими эффективность использования финансовых ресурсов и источников их формирования [5].

Факторный анализ рентабельности продаж проводится путем расчета следующих показателей. Изменение рентабельности продаж (ΔP_{np}) рассчитывают с помощью формулы (1):

$$\Delta P(np) = Pnp_1 - Pnp_0, \quad (1)$$

где Pnp_0 – рентабельность продаж базисного периода;

Pnp_1 – рентабельность продаж отчетного периода.

Уровень валового дохода базисного (отчетного) периода определяют по формуле (2):

$$\overline{ВД}_{0(1)} = B_{0(1)} \times 100 / B_{0(1)}, \quad (2)$$

где $B_{0(1)}$ – выручка базисного (отчетного) периода.

Уровень издержек обращения базисного (отчетного) периода определяют по формуле (3):

$$\overline{ИО}_{0(1)} = ИО_{0(1)} \times 100 / B_{0(1)}, \quad (3)$$

где $ИО_{0(1)}$ – издержки обращения (себестоимость плюс коммерческие расходы) базисного (отчетного) периода;

Изменение рентабельности продаж (ΔP_{np}) в зависимости от изменения валового дохода и изменения издержек обращения определяют по формуле (4):

$$\Delta P_{np} = Pnp_{ВД} + Pnp_{ИО}, \quad (4)$$

где $Pnp_{ВД}$ – изменение рентабельности в зависимости от валового дохода,

формула (5):

$$Pnp_{ВД} = \overline{ВД}_1 - \overline{ВД}_0, \quad (5)$$

$Pnp_{ИО}$ – изменение рентабельности в зависимости от издержек обращения ($P_{npИО}$), формула (6):

$$Pnp_{ИО} = \overline{ИО}_1 - \overline{ИО}_0, \quad (6)$$

Факторный анализ рентабельности издержек обращения можно провести при помощи формул (7, 8, 9 и 10):

$$\Delta P(ио) = P(ио)_1 - P(ио)_0, \quad (7)$$

где $\Delta P(ио)$ – изменение рентабельности издержек обращения отчетного периода по сравнению с базисным периодом;

$P(ио)_{0(1)}$ – изменение рентабельности издержек обращения базисного (отчетного) периода.

$$P(ио)_0 = (\overline{УВД}_0 - \overline{УИО}_0) \times 100 / \overline{УИО}_0, \quad (8)$$

$$P(ио)_{усл1} = (\overline{УВД}_1 - \overline{УИО}_1) \times 100 / \overline{УИО}_1, \quad (9)$$

$$P(ио)_{усл2} = (\overline{УВД}_1 - \overline{УИО}_1) \times 100 / \overline{УИО}_1, \quad (10)$$

Изменение рентабельности в зависимости от уровня издержек обращения определяют по формуле (11):

$$\Delta P(ио) = P(ио)_{усл1} - P(ио)_0. \quad (11)$$

Изменение рентабельности в зависимости от уровня валового дохода рассчитывают по формулы (12):

$$\Delta P(увд) = P(ио)_{усл2} - P(ио)_{усл1}. \quad (12)$$

$$\Delta P(ио) = \Delta P(ио) + \Delta P(увд). \quad (13)$$

В целях проведения обобщающей оценки эффективности деятельности предприятия проводится факторный анализ рентабельности операционного капитала (хозяйственных ресурсов) ($P(ок)$), формула (14):

$$\Delta P(ок) = P(ок)_1 - P(ок)_0, \quad (14)$$

где $\Delta P(ок)$ – изменение рентабельность операционного капитала,

$P(ок)_{0(1)}$ – рентабельность операционного капитала базисного (отчетного) периода.

Рентабельность операционного капитала рассчитывают, используя формулы (15, 16, 17, 18 и 19):

$$Рок_0 = B_0 (\overline{УВД}_0 - \overline{УИО}_0) : B_0 / Коб_0, \quad (15)$$

$$Рок_{усл1} = B_1 (\overline{УВД}_0 - \overline{УИО}_0) : B_1 / Коб_0, \quad (16)$$

$$Рок_{усл2} = B_1 (\overline{УВД}_0 - \overline{УИО}_0) : B_1 / Коб_0, \quad (17)$$

$$Рок_{усл3} = B_1 (\overline{УВД}_1 - \overline{УИО}_1) : B_1 / Коб_0, \quad (18)$$

$$Рок_1 = B_1 (\overline{УВД}_1 - \overline{УИО}_1) : B_1 / Коб_1, \quad (19)$$

а) изменение рентабельности операционного капитала в зависимости от объема выручки ($\Delta Pок_в$), формула (20):

$$\Delta Pок_в = Pок_1 - Pок_0, \quad (20)$$

б) изменение рентабельности в зависимости от среднего уровня валового дохода, формула (21):

$$\Delta Pок_{увд} = Pок_1 - Pок_0, \quad (21)$$

в) изменение рентабельности в зависимости от среднего уровня издержек обращения, формула (22):

$$\Delta Pок_{уио} = Pок_{усл3} - Pок_{усл2}, \quad (22)$$

г) изменение рентабельности в зависимости от ускорения оборачиваемости капитала определяют по формулам (23 и 24):

$$\Delta POK_{Коб} = POK_1 - POK_{услз}, \quad (23)$$

$$\Delta POK = \Delta POK_{УИЮ} + \Delta POK_{Коб}. \quad (24)$$

Вместе с тем, несмотря на прибыльность деятельности, предприятиям для обеспечения повышения эффективности деятельности необходимо постоянно следить за финансовыми показателями по следующим направлениям:

- разработка новых программ лояльности для потенциальных и постоянных клиентов;
- разработка проектов получения доходов от сопутствующей деятельности (реализация сопутствующих товаров и услуг, аренда площадей и пр.);
- дальнейшее осуществление маркетинговых исследований рынка;
- исследование слабых мест конкурентов [6].

Итак, реализация этих и других мер приведет к росту прибыли и рентабельности в будущем, а, следовательно, и повышению эффективности деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волгина, И.В. Анализ финансового состояния как процесс управления предприятием / И.В. Волгина, И.В. Романова // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Национальн. науч.-практ. конф. Саранск, 2020. С. 174-178.
2. Волгина, И.В. Системный подход в реализации программ финансового оздоровления коммерческих предприятий/ И.В. Волгина, И.В. Романова // Результаты современных научных исследований: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саранск, 2021. С.250–255.
3. Зотова, Е.В. Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальн. науч.-практ. конф. В двух частях. Саранск, 2020. С. 54-56.
4. Волгина, И.В. Показатели эффективности хозяйствующих субъектов и роль экономического анализа в их систематизации/ И.В. Волгина, Е.А. Плеханова, И.В. Романова // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы Национальн. науч.-практ. конф. Саранск, 2019. С.71–77.
5. Волгина, И.В. Финансовый анализ как инструмент обеспечения устойчивого развития предприятия/ И.В. Волгина, И.В. Романова // Интеграция науки в условиях цифровизации: материалы Национальн. науч.-практ. конф. Саранск, 2021. С.96–100.
6. Романова, И.В. Модели, этапы и информационная база анализа финансового состояния в процессе управления предприятием / И.В. Романова, И.В. Волгина // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2021. – №4-2. – С.257-261.

УДК 336

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Елена Сергеевна Силкина, магистрант

Алина Валентиновна Малахова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803972@ruc.su; st803970@ruc.su

ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS IN ACCORDANCE WITH IFRS

Elena Sergeevna Silkina, Masters Degree student

Alina Valentinovna Malakhova, Masters Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из преобразования бухгалтерского учета в Российской Федерации, требования своевременных перемен в экономической системе.

Ключевые слова: экономика, бухгалтерский учет, международные стандарты, отчетность, анализ, развитие, МСФО

The relevance of the study of the problem under study comes from the transformation of accounting in the Russian Federation, the requirement for timely changes in the economic system.

Keywords: economics, accounting, international standards, reporting, analysis, development, IFRS

На сегодняшний день множество предприятий испытывают финансовые трудности. Первостепенной задачей работников данных организаций становится преждевременное предотвращение кризисных ситуаций, таких как неплатежеспособности и банкротства, а также обеспечение бесперебойной и устойчивой работы бизнеса.

Цель анализа – это оценка финансового состояния предприятия. Финансовый результат представляет собой одну из наиболее существенных форм бухгалтерской отчетности, имеющую достаточно важное место в деятельности организации.

Можно утверждать, что финансовый результат играет не только большое значение в эффективности процессов предприятия, но и устанавливает возможность его экономического роста в будущем. Он также помогает руководителю понять, на какие области предприятия важно обратить внимание в первую очередь. Исходя из полученных результатов, руководитель сможет выявить наиболее эффективные способы для улучшения финансового состояния предприятия в кризисный период. [1]

Оценка финансовых результатов предприятия включает в себе несколько важных позиций:

1. Динамика показателей отчетного с показателями прошедшего периода (горизонтальный анализ)

2. Структурный анализ (вертикальный анализ)

3. Статистический метод изучения различных переменных, оказывающий воздействие на результат и взаимосвязь между ними (факторный анализ)

4. Показатели анализа тенденций.

Методы финансового анализа используют пользователи данных бухгалтерского учета для принятия управленческих решений.

«Отчет о финансовых результатах» используется для анализа и оценки изменений финансовых показателей. Результаты этого анализа сильно зависят от предоставляемой информации.

Существует три метода анализа, необходимых для осуществления оценки предприятия:

1. Горизонтальный анализ

2. Трендовый анализ

3. Факторный анализ

Горизонтальный анализ – изучение изменений отдельных анализируемых показателей во времени.

Трендовый анализ – оценка изменений относительных финансовых показателей за определенный период.

В свою очередь факторный анализ базируется на оценке того, что определённая сумма чистого дохода изменяется под воздействием данного фактора.

Если опираться на конечные результаты оценки предприятия по всем моделям, то можно получить готовую характеристику предприятия.

В имеющихся исследованиях методов анализа финансовых результатов нет четких критериев для проведения комплексного анализа [2]. Поэтому, для эффективности данного анализа, нужно создать определенные действия для проведения такого анализа.

Также, для проведения анализа, учитывающего особенности той или иной деятельности предприятия, необходимо знать наиболее подходящие методы исследования показателей отчета о финансовых результатах. К примеру, выручка, формируемая по нескольким видам деятельности, нуждается в подробном анализе в разрезе каждого вида деятельности. [3]

Анализ финансовых результатов дает возможность изучить:

- прибыль до налогообложения;
- прибыль от продаж;
- прибыль от прочей деятельности;
- чистую прибыль;
- совокупный финансовый результат.

Характеристикой любого предприятия является анализ финансовых результатов. Сам же анализ углубляется в изучение состава, объема, структуры и динамики прибыли (убытка) до налогообложения. Итоговые расчеты дают возможность сделать ввод по этим показателям.

Так как качество прибыли (убытка) до налогообложения складывается из ее структуры, то необходимо сделать акцент на изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения.

Об ухудшение качества прибыли до налогообложения говорит показатель удельного веса, т.к. прибыль от продаж – это финансовый результат от текущей деятельности, она является одним из главных источников средств организации.

Поэтому необходимо следующее соотношение темпа роста прибыли от продаж ($TP_{пн}$) и темпа роста прибыли до налогообложения ($TP_{пнд}$):

$$TP_{пн} \geq TP_{пнд}(1)$$

Соблюдение данного неравенства говорит о том, что темпы роста прибыли достаточно устойчивы, а так же о высоком качестве показателя прибыли до налогообложения.

Следующим шагом является анализ основных источников создания прибыли (убытка) до налогообложения:

- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) от прочей деятельности .

С изучения состава, объема, структуры и динамики, в разрезе основных элементов, определяющих формирование «Прибыли (убытка) от продаж» (выручки, себестоимости продаж, управленческих расходов и коммерческих расходов) начинается ее анализ.

При анализе структуры, являясь главным положительным показателем, выручка определяется как 100%. Вывод о воздействии на отклонение прибыли (убытка) от продаж каждого из элементов, определяющих ее формирование, складывается после расчетов.

Затем идет проверка улучшения прибыли от продаж следующим соотношением:

$$TP_{вр} > TP_{ен}(2)$$

где $TP_{вр}$ — темп роста выручки;

$TP_{ен}$ — темп роста полной себестоимости реализованной продукции, в которую входят суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов.

Такое соотношение говорит о снижении удельного веса полной себестоимости в выручке от продаж, что является показателем эффективной деятельности предприятия и о качественных управленческих решениях.

Анализ прибыли (убытка) от прочей деятельности ведется в разрезе формирующих ее доходов и прочих расходов. Происходит исследование их состава, объема, структуры и динамики. [4]

Сделать вывод по поводу изменения состава, объема и структуры доходов и расходов, связанных с прочей деятельностью, а также о влиянии изменения суммы связанных с прочей деятельностью доходов и расходов в целом и отдельных их элементов на отклонение величины прибыли (убытка) от прочей деятельности можно по итогам аналитических расчетов.

Любое предприятие заботится о повышении показателя прибыли. Она является важным экономическим показателем и целью предприятия. Благодаря ее росту финансовые возможности данного предприятия растут, защищая его от банкротства. Анализ показателей прибыли является одним из способов оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Немаловажным фактором является качество работы предприятия, в этом случае прибыль также является важным показателем. На ее рост могут оказать влияние качество выпускаемого товара, процесс оптимизации, снижение определенных затрат, качество трудовых ресурсов и т.д. При всем этом, следует уделить внимание факторам, влияющим на выручку и прибыль предприятия, как внешним (изучение политической обстановки, конкурентной среды, изменение условий поставок), так и внутренним (квалификация кадров, износ оборудования). [5]

Предприятия, имеющие высокую оценку по российским стандартам, не всегда могут иметь тот же уровень по международным критериям, в связи с тем, что принципы РСБУ и МСФО значительно различаются.

Проведение анализа, где использовалась отчетность, составленная как по российским стандартам учета, так и по международным, имеет большую актуальность, что позволит предложить предприятию наиболее привлекательную информационную базу с точки зрения полученных результатов.

Методы и методика анализа финансовой отчетности, составленной по РСБУ, соизмеримы с анализом отчетности, составленной по МСФО.

Постоянно меняющееся финансовое состояние предприятия является предметом анализа отчетности, и оно не зависит от информационной базы. Постоянно проводимый мониторинг финансового состояния способствует выявлению неблагоприятных, кризисных, ситуаций. В его основе лежит проведение анализа, который направлен на вычисление ключевых показателей, показывающих картину прибылей и убытков, а также изменений в структуре активов и пассивов и расчетах с кредиторами и дебиторами, и т.д.

Система способов и правил проведения аналитики, которая требуется для принятия управленческих решений, является методикой анализа финансовой отчетности, составленной по международным стандартам.

Методики анализа делятся на общие и частные. Первая, общая методика, используется для проведения исследований финансовой отчетности различных субъектов, вторая, частная методика, дают конкретику общей методике касательно одной организации, обращая внимание на специфику, масштаб деятельности и постановку задачи анализа. [6]

В анализе финансовой отчетности, составленной по критериям МСФО, при разработке методики анализа одним из важных элементов является ее композиция. Она включает в себя следующие составляющие:

- выявление субъекта анализа, его цели и задачи;
- выявление объекта анализа (предприятие в целом или его отдельные части, виды деятельности);
- выбор метода анализа;
- выявление периода анализа и объема информационного обеспечения;
- формирование системы аналитических показателей;
- обоснование критериев оцениваемых показателей, сравнение и оценка отклонений;
- установление связей между результативными показателями и различными факторами, оказывающими на них влияние;
- факторный анализа;
- оценка полученных результатов;
- рассмотрение вариантов управленческих решений в оперативном и стратегическом аспектах.

Между формированием информационной базы и принятием управленческих решений, действующих для поддержки стабильности предприятия и его развития, обозначенные элементы композиции, используемые для оценки и прогноза результативности деятельности организации, можно назвать связующим звеном.

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя:

- исследование хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности;
- исследование положения на рынке;
- анализ активов и пассивов;
- анализ безубыточности.

Анализ финансовых показателей и коэффициентов, отражающих платежеспособность, финансовую устойчивость, активность бизнес-процессов, инвестиционную привлекательность – основа анализа финансового состояния предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адаменко, А. А.* Отчет о финансовых результатах: его структура и взаимосвязь с другими формами отчетности организации / А.А. Адаменко, Т.Е. Хорольская, Е.С. Андреевко, Н.Е. Суяковская // Вестник Академии знаний. - 2018. - т. 24(1). - с. 20-27.
2. *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 54-56.
3. *Адаменко, А.А.* Проблемы и перспективы внедрения МСФО для малого и среднего бизнеса в России / Адаменко А.А., Жердева О.В.// Экономика и предпринимательство №12-3 (65-3), 2018.- С.906-908.

4. Оксанич, Е.А. Отражение оценочных обязательств в финансовой отчетности // Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. - Краснодар, 18-19 ноября 2016 г. - С.426-429

5. Сигидов, Ю.И., М.С. Рыбьянцева, Г.Н. Ясенко, Е.А. Оксанич; Расширение информационной базы отчетных показателей как основа повышения эффективности управления : монография / — м. : инфра-м, 2019. - 236 с. — (Научная мысль).

6. Сигидов, Ю. И. Балансоведение : учебник ; под ред. Ю. И. Сигидова ; М-во сельского хоз-ва Российской Федерации, ФГБОУ ВО "Кубанский гос. аграрный ун-т им. И. Т. Трубилина". - Краснодар : КубГАУ, 2016. - 254 с.

УДК 336

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СООТВЕТСТВИИ С РСБУ И МСФО

Елена Сергеевна Силкина, магистрант

Алина Валентиновна Малахова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st803972@ruc.su; st803970@ruc.su

FORMATION OF FINANCIAL RESULTS IN ACCORDANCE WITH RAS AND IFRS

Elena Sergeevna Silkina, Masters Degree student

Alina Valentinovna Malakhova, Masters Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются сходства и различия финансовых результатов организации на основе российских стандартов бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности. Определена классификация затрат в соответствии с различными стандартами учета. Проведен анализ подходов российских и международных стандартов отчетности в отношении ее качественной характеристики. Определена важность перехода российских компаний на МСФО, а также выявлены преимущества перехода.

Ключевые слова: финансовые результаты, расходы, доходы, международные стандарты финансовой отчетности, российские стандарты бухгалтерского учета

The article discusses the similarities and differences in the financial results of an organization based on Russian accounting standards and international financial reporting standards. The classification of costs in accordance with various accounting standards is determined. The analysis of the approaches of Russian and international reporting standards in relation to its qualitative characteristics has been carried out. The importance of the transition of Russian companies to IFRS is determined, and the advantages of the transition are identified.

Keywords: financial results, expenses, income, IFRS, RAS

Финансовый результат важен не только для эффективности корпоративных процессов, но и создает потенциал для будущего

экономического роста и обеспечения финансовой безопасности [1]. Это также помогает менеджерам понять, какие области их бизнеса должны быть приоритетными. На основе полученных результатов руководители могут определить наиболее эффективный способ улучшения финансового положения компании в кризисный период.

В последние годы вопросы финансовой отчетности приобретают все большее значение в отечественной и международной практике. Отчетность по международным стандартам в настоящее время становится все более популярной благодаря ее растущему влиянию за рубежом.

Финансовая отчетность и отчетность по МСФО по российским стандартам являются общими для крупных российских предприятий. Однако есть и те, кто предпочитает составлять отчетность по международным стандартам.

Несмотря на схожесть РСБУ и МСФО, существуют и несколько значимых отличий [2].

Рисунок 1

Различия МСФО и РСБУ

Цели	Отчетность по МСФО больше используется инвесторами и кредиторами для принятия инвестиционных решений. РСБУ предназначен для предоставления информации контролирующим и налоговым органам.
Форма и содержание	В российской практике больше внимания уделяется документарному оформлению операций, тогда как основным принципом международного стандарта является приоритет экономического содержания над юридической формой.
Консолидация	Международные стандарты предоставляют возможность формирования отчетности по всей группе. Соответственно, все доходы, расходы, имущество и обязательства будут учитываться как единое целое. Однако в российской практике отсутствует само понятие консолидации. Отсюда и существенные расхождения в финансовых результатах, отражаемых в отчете по МСФО или РСБУ.
Отчетный период	В РСБУ отчетный период установлен строго с 1 января по 31 декабря. Тогда как по МСФО финансовый год не привязан к календарному.
Валюта	По российским стандартам отчет составляется только в рублях. Международная отчетность составляется в функциональной валюте.
Дисконтирование	В отчетности по МСФО на благо инвесторам учитывается временная стоимость денег. Метод дисконтирования применяется при оценке активов, в случае отсрочки оплаты за основные средства, при учете финансовых инструментов. В российской же практике дисконтирование практически не используется.
Процентный доход	По МСФО процентный доход признается по методу эффективной ставки процента, в стандартах РСБУ используется ставка процента установленная по договору. Эффективная ставка процента по РСБУ не рассчитывается. По МСФО расчет основывается на ожидаемых денежных потоках на протяжении времени существования актива.

Справедливая стоимость	Именно в МСФО применяется принцип оценки по справедливой стоимости, тогда как в РСБУ активы и обязательства оцениваются по исторической стоимости.
Нематериальные активы	В РСБУ отсутствует конкретное определение нематериального актива. По МСФО нематериальный актив представляет собой идентифицируемый не денежный поток, не имеющий материальной формы. При учете нематериальных активов РСБУ делает упор на возможность принесения им экономических выгод в будущем и предназначение объекта.
Налоговая база	Согласно РСБУ, налоговая база представляет собой сумму дохода или расхода, облагаемую налогом на прибыль. Определение налоговой базы по МСФО зависит от того, каким образом руководство намерено погашать балансовую стоимость актива.
Отчет о движении денежных средств	По стандартам РСБУ разрешен только прямой метод составления отчета о движении денежных средств. Правилами МСФО разрешается составление отчета как прямым, так и косвенным методом.
Раскрытие качественной информации	МСФО, в отличие от РСБУ, подразумевает раскрытие качественной информации об управлении капиталом. Сюда включаются цели и политика компании, количественные данные по управлению капиталом, изменения в вышеперечисленных показателях в сравнении с предыдущим периодом.

Рассмотрим более подробно формирование прибылей и убытков по данному нормативу.

Наиболее подробно результаты хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период отражаются в отчете о финансовых результатах.

В отличие от применяемых в России стандартов финансовой отчетности при составлении отчета о финансовых результатах по МСФО требуется более подробная информация [3].

В частности, этот стандарт требует, чтобы отчеты отображали следующие данные:

- Доход от продажи компании и прочие доходы от основной деятельности;
- результаты операционной деятельности компании;
- Стоимость компании для финансирования;
- Общие финансовые показатели связанных сторон и совместных предприятий, одним из владельцев которых является Компания.
- расходы, связанные с уплатой корпоративного налога;
- финансовые результаты компании от основной деятельности;

- информация о нештатных ситуациях, произошедших в компании, и их влиянии на хозяйственную деятельность;
- миноритарный пакет акций компании;
- Конечный результат (убыток) деятельности компании за отчетный период.

Бухгалтерии организации важно иметь четкий алгоритм составления отчета. [4]

В общем виде его можно представить следующим образом:

Шаг 1: Соберите и проанализируйте информацию о доходах и расходах компании.

Шаг 2: Просмотрите градиенты по группам доходов и расходов по МСФО.

Шаг 3: Сделайте необходимые настройки.

Шаг 4: Расшифруйте содержание показателей операционной прибыли компании по ключевым факторам затрат.

Шаг 5: Выпустите отчет о прибылях и убытках по МСФО с подробным описанием всех ключевых компонентов.

Такие факторы, как направление деятельности, характер осуществляемых операций и др., оказывают существенное влияние на разнообразие доходов и расходов компании.

Исходя из этих причин объективно невозможно построить универсальный градиент для определенных доходно-расходных групп.

В то же время стандарты МСФО содержат определенные критерии, которыми должны руководствоваться компании при группировании конкретных доходов и расходов компании в группы.

В частности, согласно МСФО, компании обычно показывают в отчете о прибылях и убытках следующие группы доходов:

- внутри корпоративной деятельности (в этом случае важно обеспечить зеркальную классификацию для одной и той же группы значений);
- Отдельные другие интересы компании (кроме ее основной деятельности).
- Доходы от использования отдельных активов, разделенные на группы (по процентам на основные средства).
- обособление доходов компании от ранее вложенных средств (инвестиций);
- Доход прошлых периодов;
- доход в виде положительной курсовой разницы;
- Прочие группы доходов, отвечающие критериям существенности.

В частности, необходимо определить степень важности информации, т.е. насколько ее отсутствие позволяет пользователям сообщать ложные представления о состоянии компании.

Поэтому, если бухгалтер считает определенную группу доходов важной, она должна быть выделена в отчете, даже если прямого указания на это в МСФО нет.

Во-первых, компания должна понимать, что единой формы отчета о прибылях и убытках в МСФО не существует. Таким образом, компания свободна в выборе того, как написать отчет.

Однако стандарт дает компаниям выбор. Конкретно речь идет о группировке затрат, которая может осуществляться двумя способами.

В зависимости от характера затрат (например, заработная плата сотрудников, амортизация и т. д.) в этом варианте расходы разбиваются по видам деятельности и агрегируются по юридической природе. Этот вариант в основном предназначен для малого бизнеса.

Функция стоимости в результате (например, себестоимость, стоимость производства, продаж и т. д.). При этом затраты подразделяются на основные виды деятельности компании и другие группы затрат. В большинстве случаев этот вариант используется крупными предприятиями, которым необходимо функциональное изменение, чтобы получить объективное представление о том, что происходит на предприятии.

Отчет о финансовых результатах по РСБУ (форма № 2) является одной из обязательных форм финансовой отчетности, утвержденной приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. № № 66н (в редакции от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Настоящий документ в первую очередь предназначен для внешних пользователей финансовой информации (государственных органов, кредиторов, инвесторов и т.д.).

ОФР характеризуется строгой регламентацией. Данная форма содержит набор обязательных показателей, которые компания не имеет права уменьшать или изменять. В то же время компании могут добавлять в форму новые показатели, если хотят уточнить информацию.

Существует две формы финансовых метрик: общая и упрощенная.

Все предприятия должны использовать этот общий формат, за исключением малых предприятий, которые могут составлять свои ОФР в упрощенном формате.

Целью ОФР является предоставление финансовой информации о результатах деятельности компании за последние два года.

Финансовая карта представляет собой структурированное представление всех доходов и расходов компании, а также ряд показателей доходов, рассчитанных по методу начисления.

Важная функция ОФР: показатели должны заноситься в отчет строго по данным бухгалтерского (налогового) учета.

Отчет о прибылях и убытках показывает агрегированную финансовую информацию об основной (хозяйственной) и прочей деятельности и финансовых результатах компании. Это позволяет оценить:

- Эффективно управлять деятельностью компании с точки зрения рентабельности (доходности).
- Динамика основных финансовых показателей за последние два года;

- Выявить области, в которых эффективность может быть повышена за счет структуры затрат компании (прямые и косвенные затраты, затраты на основную деятельность и другие виды деятельности).

Поскольку ОФР представляет собой стандартизированный финансовый отчет, он является ключевой информационной базой для внешних пользователей (учредителей, кредиторов, потенциальных инвесторов и т. д.) для сравнения финансовых показателей различных компаний. Вы можете сравнить производительность отдельной компании с производителем нескольких компаний, сравнив ее со средним показателем по отрасли или контрольным показателем.

Таким образом, по международным стандартам четко представлена информация о доходах и расходах организации, без учета того, что при составлении отчета по международным стандартам работникам предоставляется большая самостоятельность, чем организациям с РАН.

Подготовка отчетности по МСФО и РСБУ не представляет для бизнеса серьезных сложностей. Важно правильно следовать заданному алгоритму и помнить, что этот отчет важен для формирования общей картины бизнеса в финансовой отчетности. Это будет интересно как владельцам, так и потенциальным инвесторам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.* Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта //Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.

2. *Рыхлинская, И.Н.* РСБУ И МСФО: основные сходства и различия. [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал [сайт] - URL: <http://www.scienceforum.ru/>.

3. *Грюнинг Х. ван*, Коэн М. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Весь мир, 2012 – 334с.

4. *Марганова, Р.Р.* Формирование финансовых результатов в соответствии с РСБУ и МСФО /Р.Р.Марганова //Наука и современность.[Электронный ресурс] // Электронный научный журнал [сайт] - URL: <http://www.scienceforum.ru/>.

Силкина Елена Сергеевна, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st803972@ruc.su

METHODS FOR ANALYZING FINANCIAL RESULTS

Silkina Elena Sergeevna, Masters Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье представлен критический обзор понятия финансовых результатов, представлен набор методик анализа финансовых результатов отечественных авторов. Итогом исследования и критического осмысления стала выработанная альтернативная комплексная методика анализа финансовых результатов.

Ключевые слова: финансовые результаты, методики анализа финансовых результатов, прибыль или убыток

The article presents a critical review of the concept of financial results, presents a set of methods for analyzing the financial results of domestic authors. The result of the study and critical reflection was the developed alternative comprehensive methodology for analyzing financial results.

Keywords: financial results, financial results analysis methods, profit or loss

На сегодняшний день одной из главных задач, при оценивании ведения хозяйственной деятельности организации, служит финансовый результат.

Результатов финансового результата является прибыль или убыток. Насколько прибыльна организация, можно определить с помощью финансового результата. Поэтому, необходимо постоянно изучать данную тему, так как увеличение показателей финансовых результатов помогает организации повысить поток инвестиций и в целом благополучно влиять на финансовую сферу предприятия.

Главным источником данных в разработке анализа финансовых результатов служит бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. [1]

Информация также играет не маловажную роль в развитии предприятия. А для эффективного ее развития, информация должна быть достоверной и расширенной.

В настоящее время фирмы используют различные методики финансового анализа.

Например, «горизонтальный анализ» - это сравнение показателей за различные периоды.

При «вертикальном анализе» общая сумма финансового отчета берется за 100%, и каждую статью этого отчета принимают в виде процентной доли от принятого базового значения.

Данные анализы дополняют друг друга и используются в одно и тоже время при составлении аналитических таблиц.

Трендовый анализ основывается на сравнении каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда. Он распознает вероятные значения параметров в будущем, именно так происходит выполнение прогнозного анализа.

Под факторным анализом понимается уникальный инструмент, определяющий финансовый результат внешних и внутренних факторов. Он устанавливает количественную степень влияния каждого фактора. Фактически, применение факторного анализа определяет дробление результативных показателей на составные части и наоборот.

Процесс изучения отдельных причин на результативный показатель при помощи детерминированных и стохастических приемов исследования.

Данный анализ существует в двух вариантах: прямой и обратный.

Способ прямого исследования предполагает деление показателя результата на составные части, в то же время обратный способ предполагает соединение некоторых его частей в один показатель результата.

Факторное исследование - это анализ, применяемый для изучения взаимосвязей между значениями переменных.

Показатели «Отчета о финансовых результатах» отражают финансовые показатели работы организации, в частности анализ прибыли от продаж.

$$P_{\text{от прод}} (\text{прибыль от продаж}) = V_p - S - КР - УР, \quad (1)$$

где V_p – выручка от продажи;

S – себестоимость продаж;

$КР$ – коммерческие затраты;

$УР$ – управленческие затраты. [2]

В настоящее время насчитывают большое количество различных методик определения анализа финансовых результатов.

К примеру, рассмотрим одни из самых востребованных методик.

Во-первых, автор Савицкая Г.В. уточняет, что прибыль организации получают в основном от реализации продукции и действий прочей деятельности. Савицкая Г.В. описывает в своей работе финансовые результаты как сумму от всех видов деятельности организации и уровень рентабельности этой организации.

Главными задачами финансовых результатов, по ее мнению, являются:

– периодический контроль над качественным исполнением планов по реализации продукции или услуг;

- имеет ли место быть влиянию различных элементов на финансовый результат (субъективные и объективные);
- совершенствование алгоритма действий фирмы по повышению ее прибыли;

По мнению Савицкой Г.В., размер прибыли также имеет зависимость от учетной политики организации.

Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06 декабря 2011 года N 402-ФЗ дают право фирмам выбирать методы анализа финансовых результатов, позволяющий улучшить финансовое состояние фирмы.

Действующие нормативные акты допускают следующие методы регулирования прибыли субъектом хозяйствования.



Рисунок 1 – Структурно-логическая модель факторного анализа прибыли

Анализируя предоставленные данные, можно сделать вывод, что учетная политика и вправду влияет на прибыль и дает большое многообразие выбора приемов и методов для анализа финансовых результатов.

Во-вторых, свое определение по оценке финансовых результатов предприятия высказал А. Д. Шеремет. Финансовые результаты, как он утверждает, возникают по операциям с имуществом организации. Например, покупку и продажу собственного недвижимого имущества, НМА, сдачу в аренду и эксплуатацию собственного или арендованного недвижимого имущества и т.п. [3]

Финансовые результаты от этих операций показываются в «Отчете о финансовых результатах».

Он провел исследование в области анализа хозяйственной деятельности и выявил следующий алгоритм.



Рисунок 2 – Анализ финансовых результатов по методике Шеремета А.Д.

Эффективность деятельности организации в основном формирует доход (убыток) от продажи товаров или услуг.

Автор в данном анализе делит доходы и расходы на операционные, внереализационные и чрезвычайные. Следом описывается формирование показателей прибыли и варианты определения элементов безубыточности продаж.

В-третьих, как считает Пионткевич Н.С., что доходы или расходы организации устанавливают дальнейшую ее эффективность. Прибыль – это лучший пример для обозначения источника финансирования для развития организации. [4]

Прибыли свойственно выполнять некоторые функции:

1. оценочная (измеряет эффективность деятельности организации)
2. стимулирующая (представляет из себя источник прироста собственного капитала коммерческой фирмы)
3. фискальная (прибыль выступает как источник формирования средств бюджетов)
4. социальная (прибыль выступает как источник внешней благотворительной деятельности фирмы)

В процессе анализа финансовых результатов деятельности предприятия прибегают к использованию таких показателей прибыли как:

- прибыль от реализации (экономический показатель эффективности деятельности организации)
- валовая прибыль (абсолютный показатель всей финансово-хозяйственной деятельности)
- налогооблагаемая прибыль (представляет собой базу для начисления налога на прибыль предприятия)
- чистая прибыль (является итогом финансового результата)

Мнение автора данной методики анализа финансовых результатов сводится к тому, что анализ не возможен без соблюдения основных его этапов:

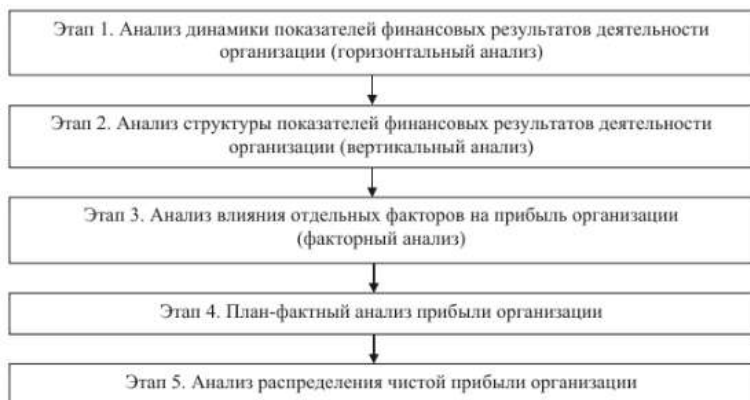


Рисунок 3 – Основные этапы анализа финансовых результатов деятельности коммерческой организации

Таким образом, комплексное применение данных этапов способствует выявлению путей повышения финансовых результатов.

Пути к достижению улучшенных финансовых результатов:

1. увеличение выручки за счет роста физического объема продаж
2. снижение затрат на производство и продажу продукции/услуг
3. увеличение доходов от прочей деятельности
4. снижение расходов от прочей деятельности
5. оптимизация налогообложения

По итогу рассмотрения нескольких методик делается вывод, что применения методов анализа финансовой отчетности, безусловно, является плюсом представленной автором методологии. Они не только дополняют друг друга, но и наряду с анализом реализации и уровнем затрат помогают выявить влияние основных групп факторов на формирование определенных показателей прибыли. [5]

Проведя анализ финансовых результатов, можно вовремя успеть выявить причины упадка прибыли организации, быстро предпринять решение для его предотвращения и найти источники для улучшения финансового положения предприятия и ее платежеспособности. Эти действия и являются основной целью исследования финансовых результатов.

Одним из главных элементов для обеспечения финансовой безопасности [6] организации служит анализ финансовых результатов, в частности в условиях непостоянного формирования экономики в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" // СПС Консультант-Плюс
2. Арская, Е.В., Усатов С.А., Серебrenникова И.В. Теоретические основы формирования финансового результата // Белгородский Экономический Вестник. 2019. № 2 (94). С. 218–222.
3. Арская, Е.В., Усатова Л.В., Колесникова Т.А. Проблемы бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов организации // Белгородский Экономический Вестник. 2019. № 1 (93). С. 137–143.
4. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебное пособие. СПб.: Питер. 2009. 240 с.
5. Резниченко, Е.В. Построение системы учета финансовых результатов деятельности организации // Белгородский Экономический Вестник. 2020. №3. (99). С. 123–125.
6. Зотова, Е.В. Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта //Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.

УДК336.225

НОВОЕ В УПРАВЛЕНИИ НАЛОГОВЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ

Николай Николаевич Тараскин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: n.n.taraskin@gmail.com

NEW IN TAX LIABILITY MANAGEMENT

Nikolay Nikolaevich Taraskin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Профессионалам для эффективной работы необходимо быть в курсе последних изменений в управлении налоговыми обязательствами. В статье рассмотрены такие нововведения, как расчет НДФЛ и как получить вычет на спорт (фитнес) у работодателя и ИФНС. Приведен единый подход налоговиков к расчету недоимки при дроблении бизнеса. Даны ссылки на полезные справочные материалы.

Ключевые слова: налоги, обязательства, доходы, расходы, начисление, удержание, выплаты, налоговика, вычет, проверка

Professionals need to be aware of the latest changes in the management of tax liabilities in order to work effectively. The article discusses such innovations as the calculation of personal income tax and how to get a deduction for sports (fitness) from the employer and the IFNS. A unified approach of tax authorities to the calculation of arrears in the fragmentation of business is given. Links to useful reference materials are given.

Keywords: taxes, liabilities, income, expenses, accrual, withholding, payments, tax authorities, deduction, verification

Расходы на спорт, фитнес и другие физкультурно-оздоровительные услуги можно заявить в составе социального вычета по НДФЛ. Вычет

применяется к доходам с 1 января 2022 года. Право на социальный вычет по НДФЛ на спорт и фитнес имеет любой налоговый резидент. Вычет предоставляют в отношении доходов, которые входят в основную налоговую базу (п.3 ст.210 НК). На неучтенную при расчете основной налоговой базы сумму социального вычета можно уменьшить облагаемые по ставке 13% доходы от продажи личного имущества, стоимость полученного в дар имущества и страховые выплаты по договорам страхования и пенсионного обеспечения (исключение – доходы от продажи ценных бумаг и доходов в виде стоимости ценных бумаг, полученных в дар (п.6 ст.210 НК)).

Получить вычет можно не только за себя, но и за своих (п.1 ст.219НК):

- детей, в том числе усыновленных, в возрасте до 18 лет (до 24 лет, если ребенок обучается очно);
- подопечных в возрасте до 18 лет;
- бывших подопечных в возрасте до 24 лет, если они обучаются очно.

Предельный размер социального вычета — 120 тыс. руб. за год. Из бюджета можно вернуть до 15600 руб. ($120000 \text{ руб.} \times 13\%$). Неиспользованную сумму вычета на следующий календарный год переносить нельзя (п.6 ст.210, п.1, 2 ст.219 НК).

В социальный вычет, помимо расходов на спорт и фитнес, входят затраты на лечение, обучение и т. д. Расходы на обучение детей и дорогостоящее лечение в 120 тыс. руб. не входят. Как распределить расходы в рамках 120 тыс. руб., плательщик решает сам.

Например, Леонова Е.Н. оплатила в 2022 году две карты для занятий в фитнес-клубе — на себя и дочь 9 лет, потратила 60000 руб. Помимо этого Леонова Е.Н. оплатила в 2022 году свое обучение в сумме 100000 руб. Общая сумма расходов на фитнес и обучение 160000 руб. Леонова Е.Н. может заявить социальный вычет в сумме 120000 руб. Соотношение расходов на фитнес и обучение плательщик вправе определить самостоятельно. В форме вычета из бюджета можно вернуть НДФЛ в сумме 15600 руб. ($120000 \text{ руб.} \times 13\%$).

Перечень организаций или ИП, услуги которых можно включить в социальный вычет на фитнес или спорт, формируют ежегодно и размещают на сайте Минспорта. Перечень услуг в сфере спорта, фитнеса, которые можно включить в социальный вычет по НДФЛ, утвержден распоряжением Правительства от 06.09.2021 № 2466-р. В перечень вошли три вида физкультурно-оздоровительных услуг:

- по физической подготовке и физическому развитию;
- обеспечению участия в физкультурных мероприятиях РФ, региона или муниципалитета;
- разработке программ занятий физической культурой, тренировочных планов.

Нельзя включить в вычет на спорт и фитнес расходы, если их оплатили частному физилицу без статуса ИП. Даже если тренер зарегистрировался в

качестве самозанятого, расходы на оплату его услуг налоговая из социального вычета исключит (письмо Минфина от 29.10.2021 № 03-04-05/87917).

Заявить вычет на спорт можно у работодателя в течение года, в котором оплатили расходы, или в налоговой инспекции по окончании года. Чтобы получить вычет у работодателя, вначале надо подать в ИФНС заявление и документы по затратам на спорт, а затем работодателю - заявление на вычет. Если заявить вычет по окончании года можно подать в ИФНС декларацию по форме 3-НДФЛ и документы, подтверждающие расходы.

Чтобы получить вычет в течение года у работодателя, можно подать в ИФНС по месту жительства заявление (приказ ФНС от 17.08.2021 № ЕД-7-11/755) и документы, подтверждающие расходы на вычет. Документы в ИФНС можно лично или онлайн через личный кабинет налогоплательщика.

Налоговая инспекция рассмотрит документы в срок не более 30 календарный дней. Если инспекция не найдет нарушений, то она сама направит работодателю подтверждение права на вычет. Заявитель получит сообщение от налоговой инспекции — одобрит или не одобрит вычет. Сообщение поступит в личный кабинет налогоплательщика или по почте заказным письмом (п.2 ст.219 НК).

Когда инспекция подтвердит право на вычет, сотрудник может написать на имя работодателя заявление о предоставлении социального вычета. Заявление можно составить в произвольном виде.

Получить вычет в ИФНС можно после окончания года, необходимо подать в налоговую инспекцию декларацию 3-НДФЛ и подтверждающие расходы документы. Декларацию представляют не позднее 30 апреля года, следующего за годом, в котором возникло право на вычет. Но если декларацию подают, только чтобы получить налоговые вычеты, направить ее можно и после указанной даты.

Воспользоваться вычетом можно не позднее трех лет после окончания года, в котором оплатили расходы на спорт, фитнес (п.7 ст.78НК). Например, если расходы оплатили в 2022 году, то заявить вычет можно до 31 декабря 2025 года.

Чтобы подтвердить расходы на спорт и фитнес, потребуются следующие документы:

- копия договора на оказание физкультурно-оздоровительных услуг;
- копия кассового чека в бумажной или электронной форме;
- если получают вычет на ребенка – документы, которые подтвердят родство, например свидетельство о рождении или свидетельство об усыновлении.

Данный список документов приведен в пп7 п.1 ст.219 НК. Документы нужно приложить к заявлению в ИФНС, чтобы получить вычет в течение года. При оформлении вычета после окончания года документы следует приложить

к декларации 3-НДФЛ. Если направляете в ИФНС заявление или декларацию в электронном виде, вложите файлы со скан-образами документов о расходах.

С 2023 года налоги и взносы организации будут перечислять в бюджет единым платежом, за исключением НДФЛ. Его потребуется исчислять и удерживать с доходов работников дважды в месяц: первый раз с аванса — как с выплаты за первую часть месяца, второй — с расчета по итогам месяца (п.6 ст.226 НК в ред. ФЗ №263 от 14.07.2022г.).

Раньше датой дохода в виде зарплаты считали последний день месяца, за который она начислена. С 2023 года датой дохода будет считаться день, когда компания фактически перечислила средства работнику. Этот порядок будет установлен для всех выплат в пользу работника, в том числе для зарплаты, отпускных и т.д. Таким образом, удерживать НДФЛ потребуется при каждой выплате заработка. А как поступить с зарплатой за декабрь 2023 года, часть которой организации будут выдавать в январе следующего года?

С 2023 года дата дохода в виде оплаты труда — день выдачи, перечисления средств на счет работников. Если зарплату за работу в декабре выплатить в январе следующего календарного года, то этот доход относится к другому налоговому периоду. То есть часть зарплаты за декабрь 2023 года будет считаться доходом 2024 года (письмо Минфина от 14.09.2022 № 03-04-06/88989). А это значит, что НДФЛ с нее потребуется перечислить не позднее 28-го числа.

Разъяснений про зарплату за декабрь 2022 года, которую выдадут в январе 2023 года пока нет. Неясно, к доходам, какого периода относится зарплата за 2022 год, дата выплаты которой выпала на январь и как платить налог и заполнять расчет 6-НДФЛ. Логично, что зарплата за декабрь — это доход 2022 года и по старым правилам признать выплату доходом нужно 31 декабря. Ждем официальные разъяснения по этому вопросу от ФНС.

Рассмотрим еще одно нововведение от налоговиков, которые касаются схем дробления бизнеса. Теперь ФНС будет применять единообразный подход к доначислениям в бюджет участников схемы.

Некоторые организации в целях оптимизации налогообложения переводят часть бизнеса на «технические» компании. Тем самым, занижают доход и остаются на упрощенке. Налоговики научились выявлять схемы с дроблением бизнеса. Подход к расчету доначислений был различным. Как правило, инспекторы просто суммировали все доходы участников группы. Организатор схемы слетал с упрощенки, налоговики доначисляли НДС, налог на прибыль, пени и штрафы. При этом проверяющие не брали в расчет те налоги, которые заплатили участники схемы. Правохранители посчитали, что так быть не должно и все суммы необходимо учесть при расчете действительных налоговых обязательств. ФНС с этим согласилась и утвердила единый подход к расчету недоимки при дроблении (письмо от 14.10.2022 № БВ-4-7/13774).

Инспекторы уменьшают доначисления таким образом, как если бы налоги, которые платили «технические» компании на упрощенке, платил бы организатор схемы. Расчет будут проводить в следующем порядке:

1. Налоги по спецрежимам в первую очередь вычтут из налога на прибыль. Причем будет считаться, что эту часть налога на прибыль компания заплатила в те же даты, когда технические организации перечислили единый налог на упрощенке в бюджет.

2. Если налоги «техничек» окажутся больше доначислений по прибыли, остаток вычтут из НДС. Тогда датой уплаты косвенного налога будет считаться день, когда инспекторы приняли решение по проверке.

При этом налоги, которые заплатили участники схемы, не считаются переплатой. Бесплезно сдавать уточненки с нулями. Инспекторы все равно не вернут налог. Правохранители считают, что это не нарушает права участников схемы, так как налоговики компенсируют действительный ущерб бюджету (определение Верховного суда от 22.08.2022 № 234-ПЭК22).

Инспекторы должны уведомлять ФНС о проверке всех участников схемы. Им сообщают, что учли их платежи в бюджет при расчете недоимки организатора схемы. Инспекторы будут использовать такую методику как по вступившим в силу решениям, так и при их судебном обжаловании.

Игнорировать повторное требование опасно, даже если инспекторы уже оштрафовали компанию или предпринимателя за непредставленные документы, они вправе сделать это снова. Оспорить штраф за повторное нарушение не получится даже в суде.

Например, Налоговые инспекторы проводили выездную проверку компании и запросили документы у ее контрагента — индивидуального предпринимателя. Бизнесмен не стал отвечать на требование, так как посчитал его необоснованным. Ведь в запросах налоговики требовали бумаги не только по сделкам с проверяемой организацией, но и по контрагентам других звеньев в цепочке поставок.

За каждое неисполненное требование налоговики оштрафовали предпринимателя на 10 тыс. руб. (п.2 ст.126НК). Бизнесмен пытался оспорить штраф, но судьи признали запросы налоговиков законными. После этого инспекторы повторно истребовали документы у предпринимателя. А когда он вновь проигнорировал запросы, повторно оштрафовали по пункту 2 статьи 126 НК.

Бизнесмен обратился в суд, чтобы аннулировать штраф. Он уже заплатил за непредставление этих же документов. А кодекс запрещает повторно привлекать к ответственности за одно и то же нарушение (п.2 ст.108 НК). Судьи не приняли аргументы предпринимателя. НК не запрещает вновь запрашивать документы, которые инспекция уже истребовала, но не получила. Каждый отказ исполнить требование — это самостоятельное нарушение. Значит, штраф законный.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Федеральной налоговой службы России от 17.08.2021 № ЕД-7-11/755 «Об утверждении форм, порядков их заполнения, а также форматов представления документов, применяемых при подтверждении права налогоплательщика на получение социальных налоговых вычетов.... в электронной форме»
2. Письмо Федеральной налоговой службы России от 14.10.2022 года №БВ-4-7/13774 «О возврате излишне уплаченной суммы налога»
3. Определение Верховного Суда РФ от от 22.08.2022 № 234-ПЭК22 по делу №А66 – 1193/2019
4. Письмо Министерства Финансов Российской Федерации № 03-04-06/88989 от 14.09.2022 года Об исчислении уплаты НДФЛ с дохода в виде оплаты труда, начисленной за декабрь 2022 года.

УДК336.225

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОМ НА ПРИБЫЛЬ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БЮДЖЕТА

Николай Николаевич Тараскин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: n.n.taraskin@gmail.com

INCOME TAX MANAGEMENT IN BUDGETING

Nikolay Nikolaevich Taraskin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

n.n.taraskin@gmail.com

Налог на прибыль является к особенным налогом, которым одинаково интересуются собственники бизнеса и косвенные пользователи. В статье рассмотрено, как прогнозировать доходы и расходы компании на ОСНО, чтобы посчитать плановый налог на прибыль на год вперед. Дана оценка предполагаемым доходам и расходам, налоговой базе, а затем и рассчитанному налогу на прибыль.

Ключевые слова: налог на прибыль, доходы, расходы, прогнозирование, бюджет, управление, расчет, учет

Profit tax is a special tax that business owners and indirect users are equally interested in. The article discusses how to forecast the company's income and expenses on the basis to calculate the planned income tax for the year ahead. The estimated income and expenses, the tax base, and then the calculated income tax are estimated.

Keywords: income tax, income, expenses, forecasting, budget, management, calculation, accounting

Когда подготовлены операционный и инвестиционный бюджеты имеет смысл прогнозировать налог на прибыль на следующий год, рассчитать страховые взносы и налог на имущество. Выплаты по налогу на прибыль планируют в той же последовательности, в какой заполняется налоговая

декларация. Такая схема позволяет в дальнейшем сравнивать плановые значения с фактическими.

Правила обложения налогом на прибыль определяет глава 25 НК, порядок заполнения декларации по налогу на прибыль – приказ ФНС от 23.09.2019 № ММВ-7-3/475. Правила формирования в бухучете и порядок раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о расчетах по налогу на прибыль прописаны в ПБУ 18/02.

Чтобы запланировать налог на прибыль необходимо рассчитать ожидаемые доходы компании: выручку от реализации, дивиденды, процентные и прочие доходы. При составлении бюджета используют те же методы признания доходов, которые применяют при исчислении налога на прибыль, - это кассовый или по начислению.

Заложив в план выручку от продаж на предстоящий год, не включают в доходы, которые компания получит в качестве предварительной оплаты или залога. Их не учитывают при определении налоговой базы, о чем свидетельствует статья 251 НК. Если исходные данные включают налог на добавленную стоимость, необходимо рассчитать показатели-нетто, т.е. очистить выручку от НДС используя формулу 1.

$$Вн = В / 1 + Сндс, \quad (1)$$

где, Вн - выручка без НДС, руб.,

В - выручка с НДС, руб. (бюджет доходов),

Сндс - ставка НДС, % (ст.164 НК).

Следующий шаг составления бюджета - прогнозирование прочих доходов компании. Прочие доходы это поступления, которые не относятся к основной деятельности, например, от продажи или аренды основных средств, дивиденды, проценты по выданным займам, положительные курсовые разницы и другие (ст. 250 НК).

Прогнозируются не только доходы, но и расходы. Затраты на производство и реализацию и внереализационные расходы компании прогнозировать, лучше раздельно. В прогнозах применяют те же методы признания затрат, которые используют в бухгалтерском учете, – кассовый или по начислению.

Сумму доходов от реализации снижают только те расходы, которые относятся к отгруженной в этом периоде продукции. Выделяют из бюджета затраты, которые не уменьшают налоговую базу: капитальные, инвестиционные, сверх нормы, например на рекламу и представительские мероприятия.

Прямые и косвенные затраты разделяют. Например, чтобы рассчитать себестоимость реализованной продукции, делим плановую выручку на среднюю или целевую рентабельность этой продукции. К косвенным

расходам относим: коммунальные, административные, на логистику, маркетинг и другие.

Если компания собирается продавать продукцию, облагаемую и не облагаемую налогом на добавленную стоимость, отнесим на себестоимость часть входного НДС в расходах (п.4 ст.170НК). Плановую сумму НДС, относимую на себестоимость рассчитывают по формуле 2.

$$\text{НДС}_{\text{Сб}} = \text{Сндс} \times \text{Р} \times \text{ДР}_{\text{но}} / \text{ДР}_{\text{об}} + \text{ДР}_{\text{но}} \quad (2)$$

где, НДС_{Сб} - НДС, относимый на себестоимость, руб.,

Сндс - ставка НДС, % (ст.184 НК),

Р - плановые расходы, распределяемые на облагаемую и не облагаемую налогом продукцию (без учета НДС), руб. (бюджет расходов),

ДР_{об} - доходы от реализации продукции, облагаемой НДС (без учета НДС), руб. (бюджет продаж),

ДР_{но} - доходы от реализации продукции, не облагаемой НДС, руб. (бюджет продаж).

Для целей налогового учета применяется прием именуемый «амортизационная премия», который является не обязанностью, а правом. Закон разрешает одновременно учесть от 10 до 30 процентов первоначальной стоимости основных средств (п.9 ст.258 НК). Чтобы сократить налог на прибыль, можно включить в расходы амортизационную премию. Компании применяют амортизационную премию, если в течение пяти лет с момента постановки на учет не собираются продавать имущество взаимозависимому лицу. Иначе включенные в себестоимость расходы придется восстановить.

Расходы, которые не связаны с производством и реализацией, не относятся к основной деятельности организации относятся к внереализационным. Прогнозируют для составления бюджета: проценты по займам, услуги банков, курсовые разницы и др. Плановые взносы на обязательное страхование и налог на имущество переносят в бюджет налога на прибыль из вспомогательных расчетов.

Если компания или ее обособленное подразделение работает в регионе, который разрешил применять инвестиционный налоговый вычет, чтобы снизить ставку налога на прибыль. Важно учесть этот факт при составлении бюджетов.

Чтобы запланировать налог на прибыль, необходимо рассчитать прогнозную налоговую базу и вычислить сумму налога. При этом надо учесть способ уплаты налога и перечисления авансовых платежей: поквартально или ежемесячно. Итоговые данные переносят в соответствующие бюджеты: сумму начисленного налога – в бюджет доходов и расходов, сумму авансовых платежей – в бюджет движения денежных средств.

Налоговая база по налогу на прибыль прогнозируется нарастающим итогом с начала года. В общем виде, это разница между накопленными за год доходами и расходами компании. Если результат расчета отрицательный, налоговая база равна нулю (п.8 ст.274 НК).

Расчет налоговой базы по налогу на прибыль следующий (формула 3).

$$НБ = ДР + ВД + - Р - ВР - \sum Дпр \quad (3)$$

где, НБ - налоговая база по налогу на прибыль за период, облагаемая по ставке 20 процентов, руб.,

ДР - доходы от реализации за период, руб.,

ВД - внереализационные доходы за период, руб.,

Р - расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации, за период, руб.,

ВР - внереализационные расходы за период, руб.,

$\sum Дпр$ - доходы за период, облагаемые по ставкам иным, чем 20 процентов, руб.

Все показатели для расчета берут из бюджета доходов без НДС и бюджета расходов без НДС

Чтобы рассчитать плановую сумму выплат по налогу на прибыль, умножаем налогооблагаемую базу на соответствующую ставку (формула 4). В большинстве случаев для компаний на ОСНО ставка налога равна 20 процентам. Есть исключения. Например, дивиденды от участия в других организациях или проценты по долговым бумагам облагаются по ставкам от 0 до 15 процентов (п.3, п.4 ст.284 НК).

$$НП = НБ \times 20\% + \sum Дпр \times r \quad (4)$$

где, НП - Сумма налога на прибыль, руб.,

НБ - Налоговая база по налогу на прибыль за период, облагаемая по ставке 20 процентов, руб. (формула 3),

$\sum Дпр$ - Доходы, облагаемые по ставкам иным, чем 20 процентов, руб.,

r - Ставка, отличная от ставки 20 процентов, % (ст.284 НК).

Уплачивают налог на прибыль нужно авансовыми платежами. Компании могут перечислять их двумя способами (п.2 ст.286 НК):

- поквартально с ежемесячной уплатой 1/3 суммы, начисленной за отчетный период;

- ежемесячно исходя из фактически полученной прибыли.

Сравнивают, какой способ уплаты больше подходит компании. В большинстве случаев проще использовать первый – перечислять налог поквартально. Если в течение планового года ожидаются убытки, лучше применять второй способ. Платить ежемесячно выгоднее, если величина уплаченного налога в IV квартале прошлого года значительно больше, чем ожидаемая в I квартале планового. Однако в этом случае усложняется

администрирование, так как компании придется ежемесячно подавать декларации.

Рассмотрим на примере прогнозирование налога на прибыль компании «Альфа».

Компания «Альфа» учитывает доходы и расходы по методу начисления, получает выручку от продажи товаров и сдачи в аренду нежилых помещений. Часть продукции не облагается НДС. Внереализационные доходы компании – дивиденды и проценты по выданному займу. Дивиденды компания получает от другого юридического лица, в котором владеет долей менее 50 процентов. К внереализационным расходам компания относит услуги банка и проценты по займу, полученному от учредителя – физического лица.

В марте предстоящего года «Альфа» планирует купить оборудование для основной деятельности – объект из 5-й амортизационной группы стоимостью 10 млн руб. Компания собиралась применить инвестиционный вычет, но в ее регионе не приняли закон о применении вычетов. Финансисты компании решили использовать амортизационную премию – 10 процентов от первоначальной стоимости оборудования. Премию спишут в расходы в апреле, а с 1 мая компания будет начислять амортизацию на это основное средство.

Показатели плана по налогу на прибыль на год в компании заполняли в той же последовательности, в которой они перечислены в декларации. Для удобства планирования авансовый платеж в I квартале приняли равным платежу в IV квартале предыдущего года. Скорректированная сумма налога – это сумма авансов за текущий год к уплате, уменьшенная на сумму переплаты налога.

Чтобы оперативно посчитать плановый налог на прибыль на год вперед, можно воспользоваться готовыми моделями в Excel, подставив свои данные и получить сумму начисленного налога, а также авансовых платежей – поквартально и исходя из полученной прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 04.11.2022) Глава 25 Налог на прибыль организаций - Текст: электронный // КонсультантПлюс : [справ.-правовая система].

2. Приказ ФНС от 23.09.2019 № ММВ-7-3/475 (ред. от 05.10.2021) «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на прибыль организаций, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на прибыль организаций в электронной форме»

3. Приказ Минфина России от 19.11.2002 №114н (ред. от 20.11.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02»

УДК336.225

ДРОБЛЕНИЕ БИЗНЕСА КАК ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Нина Владимировна Шиле, магистрант

Николай Николаевич Тараскин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: immortal_grizzly@bk.ru; n.n.taraskin@gmail.com

BUSINESS FRAGMENTATION AS OPTIMIZATION OF TAX LIABILITIES

Nina Vladimirovna Schiele, Master's Degree student

Nikolay Nikolaevich Taraskin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation
n.n.taraskin@gmail.com

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из того, что в настоящее время существует и продолжает развиваться деятельность по оптимизации налоговых обязательств. Разные схемы оптимизации не имеют законодательной базы, но существует судебная практика. Важно доказать, что деление бизнеса происходит в недобросовестных целях. В статье рассмотрены признаки дробления бизнеса и какие правила соблюдать. Даны рекомендации как проверить контрагентов на взаимозависимость.

Ключевые слова: бизнес, налоги, обязательства, оптимизация, дробление, налоговики, налогоплательщики, схема, взаимозависимость, признаки

The relevance of the study of the studied problem comes from the fact that currently there is and continues to develop activities to optimize tax liabilities. Different optimization schemes do not have a legislative framework, but there is judicial practice. It is important to prove that the division of business takes place for unfair purposes. The article discusses the signs of business fragmentation and what rules to follow. Recommendations are given on how to check counterparties for interdependence.

Keywords: business, taxes, obligations, optimization, fragmentation, tax authorities, taxpayers, scheme, interdependence, signs

Дробление бизнеса – вторая по популярности схема, на которой фокусирует внимание налоговая инспекция. Налоговики могут доначислить налоги, если выявят схемы дробления бизнеса. «В современной экономике налоговые платежи являются основным доходом государства» [1].

Компаниям необходимо изучить суть и причины, по которым не стоит рисковать и использовать данную схему. Рассмотрим признаки и рекомендации, которые помогут обезопасить компанию.

Под дроблением бизнеса на практике понимают схему налоговой оптимизации, когда разделяют бизнес и искусственно перераспределяют выручку между взаимозависимыми лицами ради налоговой выгоды.

Бизнес формально, без деловой цели делят на несколько компаний. Каждое может применять спецрежимы – ЕНВД, ПСН, УСН. Таким образом, компании экономят на налогах: не платят НДС, налог на прибыль и имущество. Такое деление налоговой не всегда считают обоснованным.

Инспекции ФНС могут заинтересовать компании, у которых есть признаки взаимозависимости. Затем докажут необоснованную налоговую выгоду и доначислят налоги. Необоснованная налоговая выгода обычно возникает, когда компании искажают факты хозяйственной жизни и объекты налогообложения, и если основная цель сэкономить на налогах.

Если во время проверки компания не докажет, что разделила бизнес с деловой целью, ИФНС потребует объединить выручку участников схемы. Так налоговики установят доход, который компания не учитывала при расчете налоговой базы, и доначислят НДС, налог на прибыль, штраф и пени. Если участник схемы на УСН имеет имущество на балансе, основному обществу доначислят налог на имущество. Если в схеме участвует ИП, доначислят НДФЛ.

При определении взаимозависимости компаний налоговики используют автоматизированную информационную систему «Налог» (АИС «Налог»), а также данные из федеральной базы ЗАГС. Выявляют учредителей и директоров, которые состоят в родственных отношениях или работают в одной компании. Видят, откуда физическое лицо получает доход как учредитель и как работник. Определяют, в каком банке компания имеет счет, какой IP-адрес использует, чтобы сдать отчетность, и т.п. В результате доказывает взаимозависимость компаний.

Отдел преданализа ИФНС имеет доступ к выпискам с расчетных счетов банков. Анализирует по выпискам расходы и доходы компании и выявляет общих покупателей и поставщиков.

Признаки взаимозависимости компаний отсутствуют, если получены отрицательные ответы на следующие вопросы:

- прямые признаки взаимозависимости (ст.105.1НК)

Руководители или сотрудники или учредители совпадают

Учредители состоят в родственных отношениях

- косвенные признаки взаимозависимости

1. Адрес офиса или склада или магазина совпадают

2. Общие поставщики и/или покупатели

3. Совпадают IP адреса

4. Работники перемещаются внутри группы компании

5. Расчетные счета в одном банке

6. Общий сайт, телефон, вывеска, реклама

Налоговая экономия не должна быть исключительной целью. Руководству компании можно рекомендовать придерживаться пяти правил.

Первое – определите деловую цель, логический и экономический смысл, эффективность разделения бизнеса. Только налоговая экономия не

может быть таким обоснованием. Например, выделите отдельный вид деятельности.

Второе – проконтролируйте, чтобы каждая компания группы могла самостоятельно выполнять работу – имела персонал, оборудование, помещение и т.д. Например, в компании по перевозкам оформите в штате водителей, купите транспортные средства. А также самостоятельно оплачивайте расходы на аренду, канцтовары, телефонию и т.д.

Третье – распределите разные виды деятельности между компаниями, при этом не разделяйте единый технологический процесс. Например, если на конвейере разливаете и укупориваете минеральную воду, разделять процесс наклеивания этикеток не стоит.

Четвертое – не распределяйте доходы и расходы между участниками схемы. Например, не оплачивайте участие в конференции всей группы компании с расчетного счета одного фирмы.

Пятое – организуйте документооборот и распределите сделки между субъектами согласно деловой цели. Например, выделите две компании для оптовых и розничных продаж. Необходимо исключить сделки, в которых замечена согласованность действий.

Взаимосвязанные сделки – это несколько сделок, которые суд может расценивать как одну крупную. Признаки взаимосвязанности сделок: общее хозяйственное назначение имущества, консолидация отчужденного имущества в собственности одного лица, короткие сроки между сделками и др.

В российском законодательстве нет определения понятия «дробление бизнеса». Разъяснение дают судебная практика, письма Минфина и ФНС. Из них следует, что дробление – это реструктуризация бизнеса, в ходе которой создают несколько компаний или регистрируют несколько предпринимателей. Затем на них перекладывают часть функций, которые ранее выполняла одна организация. У такой процедуры одна цель – сэкономить на налогах.

Принципы определения схем дробления бизнеса ФНС привела в своем письме [2]. В нем ФНС на основе анализа более 400 судебных актов описала 17 признаков дробления бизнеса.

1. Вместо исчисления и уплаты НДС, налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций основным участником, который ведет реальную деятельность, происходит дробление одного бизнеса или производственного процесса между несколькими лицами, применяющими спецрежимы (ЕНВД или УСН);

2. Применение схемы дробления бизнеса сказалось на условиях и экономических результатах деятельности всех ее участников, в том числе на их налоговых обязательствах, которые уменьшились или практически не изменились при расширении всей хозяйственной деятельности;

3. Налогоплательщик, участники, должностные лица или лица, фактически управляющие деятельностью схемы, являются выгодоприобретателями от использования схемы дробления бизнеса;

4. У участников схемы один и тот же вид экономической деятельности;

5. Участники схемы создали в течение небольшого промежутка времени непосредственно перед расширением производственных мощностей или увеличением численности персонала;

6. Участники схемы несут расходы друг за друга;

7. Существует прямая или косвенная взаимозависимость участников схемы дробления бизнеса: родственные отношения, участие в органах управления, служебная подконтрольность и т. п.;

8. Присутствует формальное перераспределение между участниками схемы персонала без изменения их должностных обязанностей;

9. У подконтрольных лиц нет принадлежащих им основных и оборотных средств, кадровых ресурсов;

10. Участники схемы используют одни и те же вывески, обозначения, контакты, сайты, адреса фактического местонахождения, помещения, банки, в которых открывают и обслуживают расчетные счета, контрольно-кассовую технику, терминалы и т. п.;

11. Единственным поставщиком или покупателем для одного участника схемы дробления бизнеса может являться другой ее участник либо поставщики и покупатели у всех участников схемы являются общими;

12. Одни лица фактически управляют деятельностью участников схемы;

13. Ведение бухгалтерского учета, кадрового делопроизводства, подбор персонала, поиск и работу с поставщиками и покупателями, юридическое сопровождение, логистику для участников схемы осуществляют одни и те же службы;

14. Интересы по взаимоотношениям с госорганами и иными контрагентами, не входящими в схему дробления бизнеса, представляют одни и те же лица;

15. Численность персонала, занимаемая площадь и размер получаемого дохода близки к предельным значениям, ограничивающим право на применение спецрежимов;

16. Данные бухгалтерского учета налогоплательщика с учетом вновь созданных организаций указывают на снижение рентабельности производства и прибыли;

17. Поставщики и покупатели распределяются между участниками схемы исходя из применяемой ими системы налогообложения.

Компании используют схему по дроблению бизнеса не только в недобросовестных целях. Многие применяют ее обоснованно. Например, когда необходимо вывести непрофильный вид деятельности. В частности,

одна компания, таким образом, отделила общественное питание от основного производства – металлургии [3].

Претензии со стороны налоговиков можно избежать, изучив разъяснения ФНС о реструктуризации компании и судебную практику. ФНС разъясняет: деление или дробление бизнеса исключительно с налоговой целью – незаконно. Налоговики воспринимают такой способ реструктуризации как направленный на то, чтобы получить необоснованную налоговую выгоду. Контроль за схемами дробления в последние два-три года стал жестче. ФНС поясняет, что налоговые преимущества в виде спецрежимов установили только для малого бизнеса. Цель таких режимов – создать равные конкурентные условия для всех участников рынка. В то же время злоупотребления такими преимуществами делают бессмысленными все усилия государства по налоговой поддержке малого бизнеса.

С точки зрения налоговиков, все 17 признаков свидетельствуют, что собственники бизнеса сознательно структурируют свои компании под характеристики для применения спецрежимов, чтобы платить меньше налогов в бюджет. Если налоговики обнаружат большую часть этих признаков в деятельности компании или группы взаимосвязанных налогоплательщиков, они проведут «налоговую реконструкцию». Это значит, что компании доначислят налоги, пересчитав их таким образом, как если бы все составные части «раздробившейся компании» были одной компанией, применяющей общую систему налогообложения.

Иногда через суд компаниям удается доказать, что дробление провели не с целью получить необоснованную налоговую выгоду. Организации подтверждают, что реструктуризация бизнеса была, чтобы достигнуть необходимого бизнес-эффекта. Также они доказывают, что дробление помогло им упростить операционную деятельность, а каждая из вновь созданных компаний была самостоятельной. Важно подтвердить и то, что есть реальная деловая цель разделения компании, создания новых юридических лиц. Такими целями могут быть, например, введение в структуру бизнеса новых менеджеров

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева, О.В.* Оптимизация налогообложения предприятий малого бизнеса и ее влияние на финансовый результат. Фундаментальные исследования. 2018. №11-2. с.222-26

2. Письмо ФНС России от 11.08.2017 №СА-4-7/15895 «О направлении обзора судебной практики, связанной с обжалованием налогоплательщиками ненормативных актов налоговых органов, вынесенных по результатам мероприятий налогового контроля, в ходе которых установлены факты получения необоснованной налоговой выгоды путем формального разделения (дробления) бизнеса и искусственного распределения выручки от осуществляемой деятельности на подконтрольных взаимозависимых лиц»

3. Постановление Президиума ВАС «О признании недействительными актов налогового органа в части доначисления налога на прибыль, НДС, ЕСН, налога на имущество, пеней, штрафов».

УДК336.225

ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ РИСКОВ

Нина Владимировна Шиле, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: immortal_grizzly@bk.ru

ASSESSMENT OF TAX RISKS

Schiele Nina Vladimirovna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Чтобы убедиться в безопасности планируемой налоговой экономии необходимо рассчитать текущие налоговые риски и определить рамки, в пределах которых еще можно экономить и стоит ли внедрять новый способ оптимизации. В статье рассмотрено, какие правила надо соблюдать налогоплательщику, чтобы избежать налоговые проверки. Даны расчеты возможных доначислений, пеней и других санкций за ошибки в документах.

Ключевые слова: налоговая экономия, способы, безопасность, налогоплательщики, налоговые риски, начисления, расчет

To make sure that the planned tax savings are safe, it is necessary to calculate the current tax risks and determine the limits within which it is still possible to save and whether it is worth implementing a new optimization method. The article discusses what rules a taxpayer must follow in order to avoid tax audits. Calculations of possible additional charges, penalties and other sanctions for errors in documents are given.

Keywords: tax savings, methods, security, taxpayers, tax risks, accruals, calculation

Большинство способов налоговой экономии основано на участии в них третьих лиц: продавцов, покупателей, заказчиков или исполнителей. Безопасность таких вариантов зависит от надежности контрагента. Если в качестве участника сделки используете собственную техническую компанию, то риск налоговых претензий вырастает.

Финансовые директора проверяют безопасность используемых способов налоговой оптимизации. Рассчитывают текущие налоговые риски и определяют рамки, в пределах которых еще можно экономить и стоит ли внедрять новый способ оптимизации.

Чтобы оценить текущие налоговые риски считают:

- размер штрафов за неуплату налогов,
- размер пеней за просрочку уплаты налога на прибыль,
- размер ущерба от налоговой проверки,

- размер запаса экономии.

Рассмотрим каждый расчет более подробно.

Возможные доначисления сэкономленных налогов рассчитывают, если налоговики обнаружат схемы ухода от налогов. Начисляют сэкономленные налоги за последние три календарных года, т.к. такой период доступен для выездной проверки. Далее контролеры выставят штраф в размере 20 процентов от неуплаченной суммы и пени за просрочку с перечислением (формула 1 и 2).

Формула 1 - Расчет штрафа за неуплату налогов

$$Ш = Н \times Р$$

Ш	Штраф за неуплату налогов, сборов и взносов, руб.	Результат расчета
Н	Неуплаченная сумма налогов, сборов и взносов, руб.	Данные из управленческой отчетности или экспертная оценка
Р	Размер штрафа, %	п.1 ст.122 НК

«Налоговый кодекс Российской Федерации для большинства налогов определяет порядок их исчисления как произведение налоговой базы на соответствующую ей налоговую ставку (НБ × Сн)» [1].

Формула 2 - Расчет пеней за просрочку с перечислением налогов

$$П = Н \times 1/300 \times К \times I + Н \times 1/500 \times К \times G$$

П	Пени по налогам, руб.	Результат расчета
Н	Неуплаченная сумма налогов, руб.	Экспертная оценка
К	Ключевая ставка, %	ЦБ России
I	Количество первых дней просрочки, не более 30 дней, дн.	Экспертная оценка
G	Количество дней просрочки за минусом первых 30 дней, дн.	Экспертная оценка. Если общая просрочка меньше 30 дней, то этот показатель равен нулю

Сумма пеней за первый месяц просрочки считается как 1/300 от действующей в период экономии ключевой ставки за каждый день опоздания. Со второго месяца считают в двойном размере – исходя из 1/150 ключевой ставки за каждый день (п.4 ст.75НК).

Допустим, организация внедрила схему год назад. Каждый квартал она экономит определенную сумму. Если пени считать точно, то за I квартал просрочка составит девять месяцев, за II – шесть, III – 3 и за IV квартал – 0 месяцев. Для грубого подсчета достаточно среднего периода просрочки – за год это шесть месяцев ((9 мес. + 6 мес. + 3 мес. + 0 мес.) : 4) или полный период экономии, деленный на два. Отсюда, чтобы прикинуть примерную сумму пеней, берем ключевую ставку на день расчета. Определяем период,

когда организация получала экономию, и делим его надвое. Далее рассчитываем сумму пеней. Пример расчета приведен ниже.

Организация оптимизировала налоги на прибыль последние три года, поэтому заплатила их на 700 тыс. руб. меньше, чем без манипуляций. Штраф за неуплату составит 140 тыс. руб. ($700000 \text{ руб.} \times 20\%$). Период экономии организация определила как 1095 дней ($365 \text{ дн.} \times 3 \text{ года}$). Половинный период – 548 дней. Примерная сумма пеней равна 124366 руб. ($700000 \text{ руб.} \times 5\% \times 1/300 \times 30 \text{ дн.} + 700000 \text{ руб.} \times 5\% \times 1/150 \times 518 \text{ дн.}$). Итого сумма возможных претензий в худшем случае составит 964366 руб. ($700000 + 140000 + 124366$).

Даже без манипуляций налоговики могут отказать вычесть налог или признать расходы из-за ошибок в документах. Формально эти претензии не связаны с экономией. Но если повышается риск внимания налоговиков, и растет вероятность выездной проверки и доначислений из-за ошибок.

Оценить сумму претензий из-за недостатков в документах могут аудиторы в ходе своей проверки. Если в организации были выездные проверки, сумму доначислений усредняют по ним из-за недостатков в документах. Если после проверок организация улучшила свой документооборот, или наняла опытного главбуха, или провела аудит, то сумма снижается на треть, вполовину или на 2/3 в зависимости от эффективности мероприятий. Если выездных проверок не было, то размер возможных доначислений из-за способов экономии увеличивается на 10–20 процентов.

Риск выездной проверки зависит от нескольких признаков. Чем большему числу признаков соответствует организация, тем вероятнее проверка. Низкая налоговая нагрузка сама по себе способна привести к налоговой проверке, тогда как быстрый рост расходов вряд ли будет иметь такие же последствия. «Сейчас бухгалтеру важно правильно организовать работу, а также не допустить досадных ошибок, которые приведут к искажению сумм платежей в бюджеты и санкциям, увеличат объемы работы бухгалтерии и финансовые потери компании» [2].

Вероятность претензий зависит и от финансового состояния организации. В процессе предпроверочного анализа инспекторы выясняют, есть ли деньги на ее счетах и имущество на балансе. Если после успешной проверки налоговики не смогут взыскать с нее деньги в бюджет, то она их заинтересует в меньшей степени, чем другая организация с большими активами. «За счет налоговых поступлений реализуются государственные и социально ориентированные программы» [3].

Если выездная проверка была в организации меньше трех лет назад, то вряд ли она случится снова в ближайшее время. Повторно изучать одни и те же периоды контролеры не вправе. Инспекторы подождут, пока для проверки будут открыты три полных календарных года.

Самостоятельно оценить вероятность налоговой проверки в текущем году можно, рассчитав по формуле 3. Результат покажет, чем организация рискует на данный момент.

Формула 3 - Расчет наиболее вероятной суммы санкций

$$CC = (H + Ш + П) \times (O + 1) \times B$$

CC	Наиболее вероятная сумма санкций, руб.	Результат расчета
H	Неуплаченная сумма налогов, руб.	Экспертная оценка
Ш	Штраф за неуплату налогов, руб.	по формуле 1
П	Пени за просрочку с перечислением налогов, руб.	по формуле 2
O	Вероятность наличия ошибок в документах, ед.	Экспертная оценка, от 0 до 1
B	Вероятность налоговой проверки, ед.	Экспертная оценка, от 0 до 1

Расчет ущерба от налоговой проверки изучим на примере. Предположим, организация выявила у себя несколько рискованных признаков: низкая налоговая нагрузка, большие вычеты и низкая рентабельность. Выездных проверок не было. Остатки на счетах невелики, зато на балансе числится дорогостоящее оборудование. Организация оценила вероятность проверок в текущем году как 40 процентов.

Продолжая предыдущий пример, размер возможных доначислений с учетом 10-процентной поправки на ошибки составит 1060803 руб. (964366 руб. \times 110% : 100%). С учетом вероятности выездной проверки ущерб равен 424321 руб. (1060803 руб. \times 40% : 100%).

Часто налоговую инспекцию интересует рентабельность проданных товаров, продукции, работ или услуг и активов. Если хоть один из этих показателей ниже среднего значения по отрасли более чем на 10 процентов, то организации грозит выездная проверка. Как задать рамки, в пределах которых еще можно сэкономить на налогах.

Налоговая нагрузка – это доля налогов в общей выручке. Ее сравнивают со среднеотраслевым значением. Если показатель меньше или равен отраслевому, то внедрять какие-либо схемы оптимизации налогообложения опасно, организация рискует получить вызов на комиссию в инспекцию или выездную проверку. Налоговую нагрузку рассчитывают по формуле 4.

Формула 4 - Расчет налоговой нагрузки

$$НН = Н : В$$

НН	Налоговая нагрузка, руб.	Результат расчета
H	Уплаченные налоги, руб.	Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» в корреспонденции с кредитом счета 51 «Расчетный счет». Сумма исчисленных налогов определяется без учета ввозного НДС, таможенных пошлин и страховых взносов, но с учетом НДС
B	Выручка, руб.	Отчет о финансовых результатах, строка 2110. Без учета НДС и акцизов

ФНС ежегодно публикует средний уровень налоговой нагрузки по отрасли на сайте. Данные за 2022 год появятся весной 2023 года.

Налоговая служба рассчитала фискальную нагрузку по страховым взносам за 2021 год. Однако в общий расчет нагрузки этот показатель ФНС не включила. Поэтому, когда рассчитываем налоговую нагрузку по своей организации, страховые взносы не учитывают. Если налоговая нагрузка по виду деятельности не установлена, сравнивайте со средней по России – 10,4 процента за 2021 год.

При высокой налоговой нагрузке экономить налоги не так рискованно. Перед одобрением схемы рассчитывают запас экономии.

Например, средняя налоговая нагрузка за 2021 год по деятельности в области информации и связи равнялась 14,7 процента. Выручка за этот год составила 16,8 млн руб., налогов она заплатила 3,5 млн руб. Ее налоговая нагрузка равняется 20,83 процента (3,5 млн руб. : 16,8 млн руб. × 100). Запас экономии – 1 млн руб. ((20,83% – 14,7%) × 16,8 млн руб.).

Но данный расчет не прямое руководство к действию. Среднеотраслевую нагрузку за год налоговики публикуют ближе к середине следующего года. С течением времени она меняется. То, что было безопасным в прошлом периоде, становится рискованным в текущем. Например, по аренде средняя нагрузка за 2018 год была 20,5 процента, а в следующем, 2019 году – уже 25 процентов. Рост – 4,5 процента. Таких примеров немало, но они есть. Безопаснее внедрять такие способы экономии, которые не потратят весь запас экономии.

Перед тем как одобрить способ экономии, изучают динамику своей налоговой нагрузки. Безопаснее не допускать, чтобы она резко снижалась: не более чем на 4–5 процентных пунктов. Чем больше рискованных признаков есть у схемы, тем опаснее ее одобрять. Каждая организация сама определяет, какое их количество для нее критично. Исходя, из судебной практики не одобряют сделки, у которых более трех-четырёх признаков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бушева, А.Ю., Елисеева О.В.* Исследование действующего механизма упрощенного налогообложения ООО «Центр отчетности». В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. с.68-75

2. *Бушева, А.Ю., Елисеева О.В.* Изменения в бухгалтерском и налоговом учете субъектов малого предпринимательства. Фундаментальные исследования. 2016. №6-1. с.149-153

3. *Бушева, А.Ю., Гудожникова Е.В.* Расчеты штрафов, пеней в случае несвоевременной уплаты налогов и сборов. В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Международная научно-практических работников. 2019. с.390-399

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ

УДК 336.6

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Людмила Александровна Абелова, кандидат экономических наук,
доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: l.a.abelova@ruc.su

BUSINESS PLANNING IN THE DEVELOPMENT OF INVESTMENT PROJECTS

Ludmila Aleksandrovna Abelova, PhD (Economics), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается важность бизнес-плана в процессе разработки и реализации инвестиционного проекта. С помощью бизнес-плана руководство может наиболее эффективно разработать определённые пути развития организации и минимизировать возникновение рисков в процессе реализации каких-либо инвестиционных проектов. Разработка бизнес-плана является неотъемлемой частью бизнес-планирования организации, занимает важнейшую роль для принятия эффективного управленческого решения и достижения поставленных целей, а также позволяет оценить осуществимость реализации инвестиционного проекта с точки зрения его финансирования.

Ключевые слова: бизнес-план, инвестиционный проект, эффективное управленческое решение, риски, этапы, эффективность, разработка.

The article discusses the importance of a business plan in the development and implementation of an investment project. With the help of a business plan, management can most effectively develop certain ways for the development of the organization and minimize the occurrence of risks in the process of implementing any investment projects. The development of a business plan is an integral part of an organization's business planning, it plays a crucial role in making an effective management decision and achieving its goals, and also allows you to assess the feasibility of implementing an investment project in terms of its financing.

Keywords: business plan, investment project, effective management decision, risks strategy, strategy, stages, efficiency, development.

Реализация инвестиционного проекта на предприятии позволяет: обновить технолого-производственную базу; повысить коммерческий эффект деятельности предприятия за счет увеличения объемов производства продукции; увеличить производственные показатели;

снизить затраты на потребление электроэнергии; обеспечить стабильное социально-экономическое развитие.

Создание инвестиционного проекта предполагает разработку бизнес-плана. Бизнес-план может помочь прояснить стратегию, определить потенциальные препятствия, решить, что понадобится в плане ресурсов, и оценить жизнеспособность идеи или планы роста.

Не каждый успешный бизнес начинается с формального бизнес-плана, но многие основатели находят время сделать шаг назад, изучить свою идею и рынок, на который они хотят выйти, и понять масштаб и стратегию, лежащую в основе их тактики.

Мир стремительно меняется, тем самым обуславливая развитие рыночных отношений и ужесточение конкуренции на рынке. Исходя из этого, руководителям следует подстраиваться под быстроменяющиеся условия. Так, им необходимо разрабатывать и внедрять в процесс деятельности современные методы и модели управления, а также сопутствующие им управленческие инструменты. Такие современные модели позволяют предприятиям идти в ногу с современными реалиями. Одним из таких инструментов является бизнес-планирование, которое направлено на создание эффективного управления. Планирование позволяет организациям следовать намеченным целям и заранее предугадывать возможное развитие событий.

Важнейшей задачей бизнес-планирования является разработка бизнес-плана [1]. Благодаря бизнес-плану руководство может наиболее эффективно разработать определённые пути развития организации и минимизировать возникновение рисков в процессе реализации каких-либо инновационных проектов. Бизнес-план представляет собой документ, который включает в себя определенные этапы действий по развитию бизнеса организации. В данном плане отображаются основные цели предприятия, а также пути и сроки их реализации. Обычно бизнес-план является важнейшим документом и относится к коммерческой тайне организации.

Бизнес-планы могут занимать от одной страницы до нескольких страниц с подробными графиками и отчётами. Не существует единого способа создать бизнес-план. Цель - донести самую важную информацию о компании.

Общие типы бизнес-планов, включают, но не ограничиваются следующим:

- традиционным, это самые распространенные бизнес-планы. Традиционные бизнес-планы пишутся дольше и могут занимать десятки страниц. Фирмы венчурного капитала и кредиторы запрашивают этот план;

- бережливым бизнес-планом — это сокращенная версия традиционного бизнес-плана. Он следует тому же формату, но включает только самую важную информацию. Компании используют этот план для

набора новых сотрудников или изменения существующих планов для определенного целевого рынка;

- некоммерческим. Некоммерческий бизнес-план предназначен для любой организации, которая работает для общественной или социальной пользы. Он охватывает все, что содержится в традиционном бизнес-плане, а также раздел, описывающий влияние, которое компания планирует оказать.

Прежде всего, разработка бизнес - плана должна быть направлена на реализацию поставленных целей организации. Цели, в свою очередь, могут быть как внешними, так и внутренними. Внешние цели направлены на привлечение инвесторов к будущему бизнес - проекту, к ним принято относить: убеждение потенциальных инвесторов в прибыльности и надежности будущего проекта; привлечение потока инвестиций; поиск иных путей кредитования проекта.

Внутренние же цели организации связаны с внутренними процессами, к ним принято относить: сбор и анализ информации для принятия наиболее эффективных управленческих решений; разработку плана эффективного распределения имеющихся ресурсов; разработку стратегий развития на основании существующего бизнес-плана организации.

Чтобы достичь поставленных целей, любой организации необходим качественный разработанный бизнес-план. Чтобы разработать такой план необходимо придерживаться определенных критериев при этом должна соблюдаться единая структура, то есть вся информация, расчёты, различные инструкции, указанные в бизнес - плане должны быть между собой взаимосвязанными.

Все этапы бизнес - плана должны быть последовательными и быть продолжением предыдущих этапов. В случае необходимости бизнес - план должен быть откорректирован, так, например, в случае непредвиденных обстоятельств, план должен быть обновлен для того, чтобы полностью отвечать реальным целям организации и ее будущего развития. Различные процессы бизнес-плана должны иметь аналитическую базу и сопровождаться определенными расчётами. Каждый этап бизнес-плана должен быть тщательно перепроверен после завершения его разработки. Бизнес-план представляет собой документ, который включает в себя определенные этапы действий по развитию бизнеса организации. При разработке бизнес-плана рассматривают следующие этапы:

1. Резюме бизнес-плана. Этот этап является главной частью бизнес-плана. Здесь отображается основная информация об коммерческой организации, а также её цели и стратегии развития. Помимо этого, данный этап содержит описание бизнес-идеи. Резюме бизнес-плана должно вызывать интерес для будущих потенциальных инвесторов.

2. Сведения об организации. В сведениях об организации должна обязательно указываться следующая информация: информация о руководителе, лица, занимающихся бизнес-проектом, а также их

финансовая поддержка в данный проект; адрес, индекс, имеющаяся техническая оснащенность в организации; организационно-правовая форма организации; аналитическая информация, расчеты, показатель объема инвестиционных вложений. На данном этапе бизнес - плана, также обозначается основная потребность в предлагаемом организацией продукте или услуге. Определяется возможный круг потребителей.

3. Исследование рынка.

Данный этап бизнес-плана содержит в себе информацию, которую организация получила на основе проведенного анализа рынка. Информация содержит в себе: анализ отрасли; определение необходимости и потребности в данной отрасли; основных потребителей; анализ перспектив дальнейшего развития организации; определение основных особенностей и темпов роста организации; анализ степени присутствия на рынке, включающий в себя (анализ конкурентов, ценовую политику, занимаемую долю на рынке, объем продаж, специфику организации); персональные преимущества. Сегодня персональные преимущества компаний все в большей степени определяются результативностью использования активов [2], в частности вопросы управления оборотными активами связаны с вопросами управления ликвидностью предприятия, то есть своевременностью исполнять обязательства по всем видам платежей [3].

4. Организация и менеджмент. На данном этапе указывается информация о руководстве и организационной структуре организации. Подробно описывается выполняемая работа каждого отдельного подразделения, функции и занимаемая должность работников. Также указывается зона ответственности определённых рабочих и сумма получаемой заработной платы.

5. Товары и услуги. Описание товара или услуги должно акцентировать внимание на их уникальность для потребителей. Примерное содержание данного описания должно включать в себя следующее: описание будущего продукта или услуги с обозначением его основных преимуществ перед другими конкурирующими товарами; основные факторы, которые могут позитивно сказаться на популярности товара или услуге; гарантия качества; упаковка, эксплуатация и утилизация продукта.

6. Продвижение товара и продажи. Этот этап бизнес-плана раскрывает маркетинговую стратегию компании. Она включает в себя ряд главных подразделов, а именно: выхода на рынок - за счёт привлечения человеческих ресурсов, приобретение "фирм-копий", формирования франшизы; сбыта - за счет организации работы отдела продаж, дистрибьютеров компании; работы со СМИ и журналами.

Комплексная стратегия сбыта формируется в двух направлениях Первое - продажи. Каким образом будет совершаться реализация нового продукта либо услуги? Через свой отдел продаж или привлечение независимых представителей? Какое число продавцов будет в вашем

отделе? Чем вы добьетесь их внимания? Как будет проводиться обучение штата сотрудников? Какую систему поощрений использовать для мотивации сотрудников? Второе - это торговля. Это план определенных действий и перспектив. В нём указываются личные данные клиентов, напрямую причастных к приобретению товара или услуги. Рассчитывается нужная сумма холодных звонков, достаточных для привлечения потенциальных покупателей. Определяется среднее количество звонков, требующееся для совершения продажи. Сумма чека за продажу и результативность продавцов.

7. Финансы. Построение эффективной системы управления финансовыми ресурсами предприятия позволяет ему устойчиво и благополучно развиваться [4]. Предоставляются данные по планированию доходов и расходов на долгий промежуток времени; по времени для воплощения бизнес-проекта; по распределению денежных средств; объёму инвестиционных вложений; предполагаемому размеру прибыли в течение первого года; безубыточности, рентабельности; периоду окупаемости. Налоговые условия подвергаются систематическому мониторингу [5].

В качестве приложений к разделу предоставляются: отчёты о движении денежных средств; налоговых вычетах; графики изменения финансовых показателей. Также предоставляется информация о том, каким образом будут расходоваться приобретенные инвестиционные средства и оцениваются возможные риски реализации бизнес-проекта. Грамотный, профессионально составленный бизнес-план – важнейший документ, доказывающий действительность и результативность идеи. Он демонстрирует, что необходимо сделать, чтобы добиться назначенной цели. Помогает привлечь инвестиции и кредиты для реализации бизнес-проекта.

7. Конкурентный анализ. Есть три основных фактора, при помощи которых можно выделить свой бизнес: лидерство в затратах; дифференциация; сегментация.

Предприятию в случае выбора стратегии перспективного развития предстоит решить многие задачи [6]. Решая задачу увеличения стоимости предприятия, важна нацеленность на достижение лучших позиций в рейтингах и привлечение большего количества инвестиций, что обуславливает актуализацию такого вида деятельности как бизнес-планирование. Успешная деятельность предприятий организаций в значительной степени определяется уровнем активности и масштабами их деятельности [7]. Привлечение инвестиций дает целый ряд выгод, основными из которых является улучшение показателей платежного баланса, возможность трансфера инновационных технологий и ноу-хау, более рациональное использование ресурсов, наращивание потенциала, что в конечном счете дает положительный социально-экономический эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Петрученя, И. В.* Бизнес-планирование: монография / И. В. Петрученя, А. С. Буйневич. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2021. - 196 с.
2. *Абелова, Л.А.* Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принтиз, 2020. – 568 с. С. 4-10.
3. *Ефремова, О.,* Абелова Л.А. Анализ ликвидности и платежеспособности организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 17.2. Петрученя, И. В. Бизнес-планирование: монография / И. В. Петрученя, А. С. Буйневич. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2021. - 196 с.
4. *Абелова, Л.А.* Формирование эффективной системы управления финансовыми ресурсами компании // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апр. 2022 г.) : в 2 ч. / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : «Ковылкинская типография», 2022. – Ч. 2. С. 4-9.
5. *Абелова, Л.А.* Налоговая безопасность как фактор реализации мер государственной налоговой политики // Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной науч.-практ. конф. 2019. С. 72-75.
6. *Абелова, Л.А.* Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО "Вторчермет" // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.) / Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2018. С. 62-65.
7. *Абелова, Л.А.,* Катайкина Н.Н., Маркова А.А. Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта. - Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 11-1. С. 5-12.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Алина Сергеевна Борисова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: borisovaaaaa@inbox.ru

MODERN PROBLEMS OF TAX CONTROL UNDER THE INFLUENCE OF DIGITALIZATION

Alina Sergeevna Borisova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена современным цифровым технологиям в налоговом контроле. Проведен анализ применения ФНС России новых информационных технологий, определены проблемы и перспективы улучшения качества и повышения эффективности налогового контроля в России в условиях цифровой экономики.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговое администрирование, эффективность, цифровизация, технологии налогового контроля.

The article is devoted to modern digital technologies in tax control. The analysis of the application of new information technologies by the Federal Tax Service of Russia is carried out, the problems and prospects of improving the quality and efficiency of tax control in Russia in the digital economy are identified.

Keywords: tax control, tax administration, efficiency, digitalization, tax control technologies.

Современные направления совершенствования налогового администрирования связаны с разработкой и обоснованием соответствующих рекомендаций [1]. Для получения комплексной аналитической информации, связанной с налоговыми поступлениями в бюджет, необходимо выделить ее внутренних и внешних пользователей [2]. С помощью общего анализа исследуются поступления налогов и сборов как по уровням бюджетной системы, так и по видам и группам налогов [3].

Анализ налоговых поступлений в бюджетную систему включает в себя анализ применяемых методов налогового администрирования; принудительного взыскания задолженности и реструктуризации [4].

Налоговые условия подвергаются систематическому мониторингу [5]. Современная налоговая система вступает в очередной период развития, вызванный глобальными вызовами – коронавирусной инфекцией нового типа, системной цифровизацией экономики, разрывом традиционных цепочек создания стоимости и распределения прибыли, изменения рынка труда, структуры занятости и профессиональных компетенций, уходом традиционного бизнеса и расчетов в труднорегулируемые или

неконтролируемые формы. В этих условиях остро стоит вопрос о необходимости адаптации к новым реалиям как самой налоговой системы в целом, так и ее составного элемента – налогового контроля, поскольку налогоплательщики активно используют возможности цифровой экономики в целях уклонения от уплаты налогов [6].

В процессе становления и развития цифровизации налогового контроля в России можно условно выделить 3 этапа:

1) создание web-сайта ФНС России, персональных онлайн-сервисов (личных кабинетов), организация электронного взаимодействия с налогоплательщиками, в том числе прием электронной отчетности;

2) цифровая организация отдельных процессов администрирования;

3) формирование виртуальной транзакционной среды.

Достаточно высокий действующий уровень цифровизации налогового контроля позволил ФНС России стать оператором оказания мер государственной поддержки гражданам и бизнесу в период пандемии преимущественно в автоматическом режиме. Рассмотрим систему элементов цифровизации налогового контроля (рисунок 1).

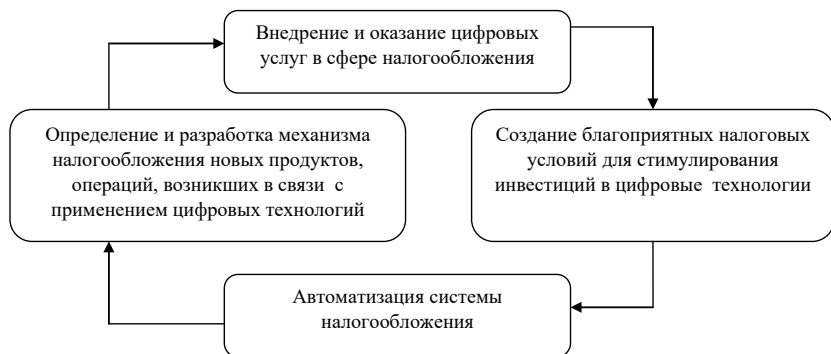


Рисунок 1 – Система элементов цифровизации налогового контроля

Цифровизация налогового контроля непосредственно привела к следующим результатам:

- снижение издержек на налоговое администрирование;
- повышение эффективности налогового администрирования;
- снижение административной нагрузки на налогоплательщиков и административных барьеров, создание клиент-ориентированной системы предоставления цифровых услуг;
- совершенствование электронного взаимодействия и удаленного доступа, переход на телекоммуникационные каналы связи [7].

Применяя цифровую платформу, построенную на принципах риск-анализа и цифровых инструментах незаметного потокового контроля, ФНС

России кардинально сместила вектор контрольной работы с выездных проверок на аналитическую работу (таблица 1).

Таблица 1 – Статистика, выявленная налоговыми органами РФ в процессе налогового контроля за 2020–2021 гг. (более ранний период за 2017-2019 гг. рассматривать нецелесообразно, из-за введения в 2020 г. моратория на проверки в период пандемии) [8]

Показатели	2020	2021	Изменения за период (+/-)	
			Абсолютное значение	%
Совокупная задолженность в бюджетную систему РФ, млрд. р.	1830,4	1987,0	+ 156,6	+8,55
Выездные налоговые проверки, ед.	5930	7765	+ 1835	+30,94
из них выявившие нарушения, ед.	5487	7244	+1757	+32,02
Дополнительно начислено платежей по итогам проверок, млн р.	196 347,0	382 777,7	+ 186430,7	+94,94

В результате мероприятий налогового контроля в бюджет за 2021 г. дополнительно поступило 382,7 млрд. руб.

Цифровой материал демонстрирует:

- отсутствие законодательного регулирования налогообложения операций с цифровыми финансовыми активами и цифровой валютой и их налогового администрирования;

- сложность установления субъекта налогообложения и налоговой юрисдикции при возникновении источника дохода, полученного с участием цифровых технологий;

- недостаточное качество организации информационного взаимодействия налоговых органов с иными государственными органами;

- существующая неясность в части установления ответственности налогоплательщиков и налоговых агентов за нарушение способов, формата и сроков предоставления электронной отчетности в результате сбоев, а также ответственности за нарушение и правовой статус операторов фискальных данных и электронного документооборота;

- вопросы открытости (доступности), надежности и безопасности цифровых налоговых данных, влияющих как на информационную безопасность самих налогоплательщиков, так и налоговых администраций (государства).

Для решения проблем налогового контроля в условиях цифровизации необходимо следующее:

- законодательное урегулирование вопросов налогообложения цифровой валюты и активов и налогового контроля за их оборотом;

- совершенствование системы межведомственного электронного взаимодействия;

- защищенность прикладных программ и налоговых данных от

несанкционированного доступа, искажения, утери либо порчи.

К основным направлениям расширения сферы применения информационных технологий в налоговом контроле относятся:

- создание проактивного сервиса упрощенного (автоматического предоставления) получения налоговых вычетов (социального, имущественного и инвестиционного) физическими лицами;

- развитие спектра сервисных услуг (переход на экстерриториальный принцип обслуживания налогоплательщиков);

- разработка сервисов электронного документооборота в текущей хозяйственной деятельности, позволяющей сократить административные издержки бизнеса за счет возможности полного освобождения от обязанности по исчислению налогов и сдачи налоговой отчетности;

- дальнейшее развитие системы налогового мониторинга как бесконтактной (дистанционной) формы налогового контроля.

- внесение изменения в оформление счетов-фактур, с добавлением нового яруса графы с заголовком «Счет-фактура производителя», с отражением ИНН производителя, номера и даты счет-фактуры производителя;

- обязать налогоплательщиков применяющие общую систему налогообложения и приобретающие товары у производителей, в случае последующей их реализации, отражать в выставленных счетах-фактурах ИНН производителя, номера и даты счетов-фактур производителя;

- обязать налогоплательщиков применяющие общую систему налогообложения и являющимся компаниями «импортерами», в случае последующей реализации импортируемой продукции, в выставленных счетах-фактурах дублировать в графе «Счет-фактура производителя» реквизиты собственных счетов-фактур с отражением своего ИНН;

- запретить последующим продавцам продукции вносить изменения в графу «Счет-фактура производителя». Таким образом, сведения графы «Счет-фактура производителя» остаются неизменными по всей цепочке контрагентов;

- обеспечить техническую возможность информационному комплексу «АСК НДС-2» формировать цепочки контрагентов, не только по принципу «Продавец - Покупатель» или «Покупатель - Продавец», а также формировать цепочки контрагентов в разрезе счетов-фактур с добавленной графой «Счет-фактура производителя».

В случае реализации вышеуказанных изменений, налоговые органы получат широкие возможности по отслеживанию товара, начиная с ее выпуска производителем или ввоза продукции на территорию Российской Федерации и заканчивая реализацией конечному потребителю.

Таким образом, у сотрудников налоговых органов, осуществляющих контрольно-аналитическую работу, минимизируется время необходимое на проведение анализа и мероприятий налогового контроля, в том числе уменьшится количество направленных в соответствии со ст.93.1 НК РФ

поручений об истребования документов, в целях установления «реальных» поставщиков, производителей товаров и их конечных покупателей – выгодоприобретателей. Вследствие чего, уменьшится нагрузка на сектор истребования документов налоговых органов. Добавление яруса графы с заголовком «Счет-фактура производителя» позволит налоговому администрированию и налоговой системе в целом вывести экономику на новый уровень, повысит прозрачность экономики, гарантирует стабильность бюджета.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова, Л.А.* Современные направления совершенствования налогового администрирования // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф: в 4-х томах. Волжский университет имени В.Н. Татищева. 2015. С. 22-28.
2. *Имярек, С.М.,* Каргин Ю.И., Абелова Л.А. Анализ налоговых поступлений за 2011 - 2013 гг. в бюджеты всех уровней (на примере инспекции ФНС России по Октябрьскому району г. Саранска) // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2014. Т. 30. № 2. С. 110-114.
3. *Каргин, Ю.И.,* Абелова Л.А., Перов Н.А. Анализ поступлений налогов и сборов на примере инспекции ФНС России по Октябрьскому району г. Саранска// Российский научный мир. 2014. № 1 (3). С. 50-58.
4. *Каргин, Ю.И.,* Абелова Л.А. Анализ поступлений налоговых платежей в бюджеты всех уровней// Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы Междунар. заочной науч.-практ. конф. 2013. С. 194-197.
5. *Абелова, Л.А.* Налоговая безопасность как фактор реализации мер государственной налоговой политики // Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной науч.-практ. конф. 2019. С. 72-75.
6. *Петухова, Р.А.* Налоговое администрирование в условиях цифровой экономики / Р. А. Петухова, Я. А. Григорьева // Вестник Томского государственного университета. Экономика. - 2019. - № 46. - С. 306.
7. *Кириллова, О. С.* Современные технологии налогового администрирования: ответ на угрозы или использование возможностей обеспечения экономической безопасности / О. С. Кириллова // Экономическая безопасность и качество. - 2018. - № 1(30). - С. 72.
8. Официальный сайт ФНС России. Электронные сервисы.- Текст : электронный // URL : https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/10723771/ (дата обращения: 25.10.2022).

УДК 336.6

ОЦЕНКА ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ирина Юрьевна Дидова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Email: st805355@ruc.su

ASSESSMENT OF SOURCES OF FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Irina Yurievna Didova Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены источники деятельности предприятия и основные направления использования средств хозяйствующего субъекта. Автором проведен анализ динамики и структуры внеоборотных и оборотных средств предприятия за ряд лет. Также рассмотрены источники деятельности предприятия. В статье проведен анализ динамики валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли. Автором сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: предприятие, деятельность, финансовые ресурсы, доходы, прибыль.

The article considers the sources of activity of the enterprise and the main directions for the use of funds of an economic entity. The author analyzed the dynamics and structure of non-current and current assets of an enterprise over a number of years. The sources of the enterprise's activity are also considered. The article analyzes the dynamics of gross profit, profit from sales, profit before tax and net profit. The author made conclusions and suggestions.

Key words: enterprise, activity, financial resources, income, profit.

Изучение финансовой отчетности позволяет своевременно применять меры по повышению платежеспособности, обеспечивает разработку планов финансовой безопасности, а также позволяет выявлять и использовать резервы для улучшения финансового положения и повышению эффективности работы предприятия [1]. Стоимость имущества организации за 2018-2021 гг. возросла на 3395100 тыс. руб. (31,22 %) (рисунок 1).

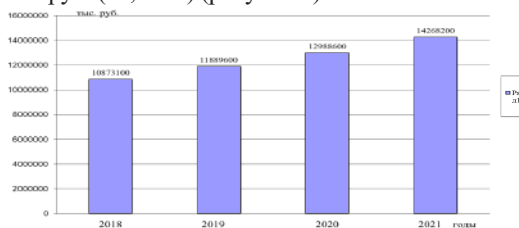


Рисунок 1 - Динамика имущества АО «Агрофирма «Октябрьская» в 2018-2021 гг., тыс. руб.

Вертикальный анализ финансовой отчетности позволяет определить структуру, а также динамику изучаемых показателей [2, с. 35]. Можно проанализировать структуру активов и пассивов баланса. Для этого необходимо использовать показатели последних лет бухгалтерского баланса АО «Агрофирма «Октябрьская». В процессе оценки платежеспособности и финансового состояния необходимо проанализировать динамику и структуру имущества АО «Агрофирма «Октябрьская» в 2018-2021 гг. Активы предприятия состоят из двух групп: это внеоборотные активы и оборотные активы. Вначале рассмотрим группу внеоборотных активов.

По удельному весу внеоборотные активы в структуре баланса снизились с 48,65% до 42,26%. Снижение этого показателя указывает на увеличение ликвидности организации (таблица 1).

Таблица 1 — Динамика состава и структуры активов организации в 2018-2021 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2018 г		2019 г		2020 г		2021 г.	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
Внеоборотные активы	5290000	48,65	5582130	46,95	5517060	42,48	6029670	42,26
Оборотные активы	5583120	51,35	6307440	53,05	7471540	57,52	8238570	57,74
Итого	10873100	100,0	11889600	100,0	12988600	100,0	14268200	100,0

Данные таблицы показывают, что основную долю внеоборотных активов, как на начало, так и на конец анализируемого периода составляют основные средства. Однако по удельному весу доля основных средств в структуре баланса снизилась с 44,55% до 36,06%. Кроме основных средств, в составе внеоборотных активов представлены финансовые вложения. За 4 года доля внеоборотных активов снизилась с 1,41 % до 0,85 % или на 0,56 п.п. Доля прочих внеоборотных активов возросла с 2,70 % до 5,35 % или на 2,66 п.п.

Доля оборотных активов АО «Агрофирма «Октябрьская» за 4 года увеличилась с 51,35 % до 57,74 % или на 6,39 п.п. В том числе доля НДС возросла с 0,03 % до 0,52 % или на 0,49 п.п. Доля дебиторской задолженности снизилась с 5,67 % до 4,40 % или на 1,27 п.п. Удельный вес «Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)» за 4 года снизился с 4,51 % до 4,21 % или на 0,30 п.п. Доля денежных средств и денежных эквивалентов увеличилась с 11,76 % до 22,98 % или на 11,21 п.п. Доля оборотных активов за 4 года возросла с 51,35% до 57,74 % или на 6,39 п.п.

Рассмотрим динамику источников деятельности предприятия в 2018-2021 гг. Пассив баланса в 2018-2021 гг. состоит из капитала и резервов,

краткосрочных и долгосрочных обязательств [2, с. 10]. Данные расчетов показывают, что собственный капитал за 2018-2021 гг. увеличился на 20,30 % (рисунок 2).

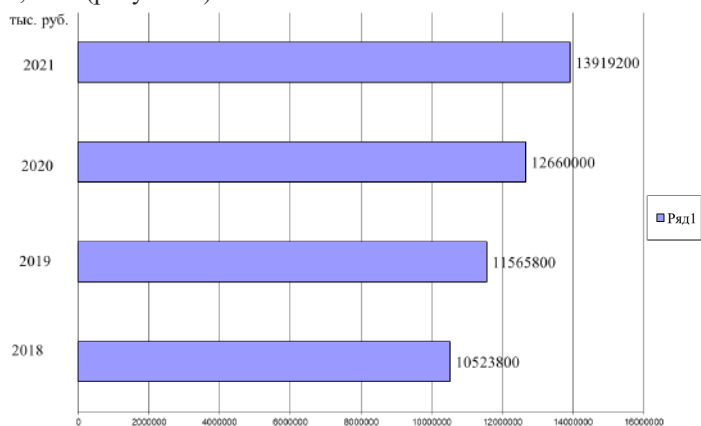


Рисунок 2 – Динамика собственного капитала организации в 2018-2021 гг., тыс. руб.

В течение 4 лет уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) не изменялся и составлял 260025 тыс. руб. (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика источников деятельности организации в 2018-2021 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от 2018 г.	
					тыс. руб.	%
Капитал и резервы	10523800	11565800	12660000	13919200	3395400	32,26
Долгосрочные обязательства	3678	2415	2021	1349	-2329	-63,32
Краткосрочные обязательства	345601	321332	326579	347653	2052	0,59
Итого	10873100	11889600	12988600	14268200	3395100	31,22

За 2018-2021 гг. добавочный капитал не изменялся и был на уровне 3515 тыс. руб. Увеличение активов на 3395100 тыс. руб. сопровождается одновременным снижением долгосрочных и роста краткосрочных обязательств предприятия. Итак, деятельность предприятия – сложный процесс, который включает в себя множество действий и факторов. В АО «Агрофирма «Октябрьская» главный вид экономической деятельности – распределение воды для нужд населения и для промышленных нужд. Для того чтобы оценить и проанализировать деятельность предприятия необходимо использовать множество данных.

Изучение объемов прибыли и убытков АО «Агрофирма «Октябрьская» дает представление о финансовом результате деятельности предприятия. Ликвидность и финансовая устойчивость показывает, насколько все показатели деятельности предприятия взаимосвязаны между собой. Оценка рентабельности показывает, насколько рентабельна или нет деятельность АО «Агрофирма «Октябрьская». Изучение показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность показывают абсолютное изменение и темпы роста выручки, себестоимости, всех видов прибыли, а также объемы затрат АО «Агрофирма «Октябрьская» за исследуемый период.

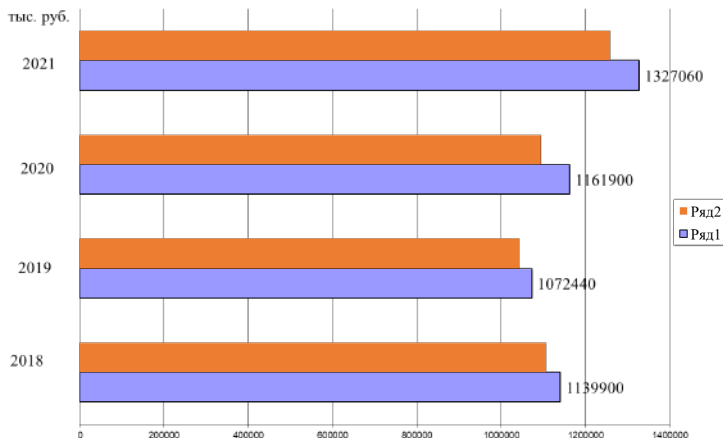
Валовая прибыль показывает уровень прироста капитала и демонстрирует эффективность продаж. Отрицательный показатель АО «Агрофирма «Октябрьская» говорит о неправильной работе предприятия. Прибыль от продаж - результат деятельности предприятия от оказания услуг и выполнения работ. Отрицательный показатель говорит об убытке при осуществлении обычной деятельности АО «Агрофирма «Октябрьская».

Прибыль или убыток до налогообложения говорит о положительной или отрицательной финансовой деятельности предприятия соответственно. Чистая прибыль (убыток) показывает конечный результат финансовой деятельности АО «Агрофирма «Октябрьская». Анализ всех видов прибыли позволяет изучить динамику изменения различных видов прибыли за несколько лет, а также причины возникновения убытков и выявления путей их устранения. Кроме того можно увидеть соблюдаются ли планы и стратегия развития предприятия, соотносятся ли полученные финансовые показатели с прогнозными. Анализ таких показателей, как: валовая прибыль (убыток), прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток), осуществляются путем использования данных из отчета о финансовых результатах АО «Агрофирма «Октябрьская» за 2018-2021 гг. В целях улучшения деятельности АО «Агрофирма «Октябрьская» и повышения экономической безопасности организации следует оценить финансово-хозяйственную деятельность за 2018-2021 гг. Рассчитаем прибыль предприятия и рентабельность деятельности за указанный период (таблица 3).

Таблица 3 - Динамика прибыли АО «Агрофирма «Октябрьская», тыс. руб.

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от 2018 г.	
					тыс. руб.	%
Валовая прибыль (убыток)	1306820	1454320	1262800	1306610	-210	-0,02
Прибыль (убыток) от продаж	1080090	1209450	1026220	1306610	226520	20,97
Прибыль (убыток) до налогообложения	1139900	1072440	1161900	1327060	187160	16,42
Чистая прибыль (убыток)	1106560	1042180	1094370	1259430	152870	13,81

В ходе анализа выявлено, что за 2018-2021 гг. выручка предприятия возросла на 41,40 %. Валовая прибыль снизилась на 210 тыс. руб. (0,02 %). В результате снижения расходов, выявлено увеличение прибыли от продаж на 226520 тыс. руб. (20,97 %). Прибыль до налогообложения увеличилась на 16,42 %. За 4 года выявлено увеличение чистой прибыли на 152870 тыс. руб. (13,81 %) (рисунок 3).



Ряд 1 – прибыль до налогообложения Ряд 2 – чистая прибыль (убыток)

Рисунок 3 – Динамика прибыли АО «Агрофирма «Октябрьская» в 2018-2021 гг., тыс. руб.

Руководству организации необходимо периодически оценивать динамику и структуру источников деятельности предприятия, основные направления использования средств хозяйствующего субъекта. Также четко представлять источники финансирования внеоборотных активов. Это необходимо для основной цели - определения рациональности финансирования активов, так как оно оказывает прямое влияние на текущее финансовое положение предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.* Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта //Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.
2. *Маркова, А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.
3. *Абелова, Л.А.* Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «Лисма» // Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 5-14.

УДК 336.67

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Арина Александровна Зеткина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Email: Zektkina@mail.ru

FEATURES OF APPLICATION OF INVENTORY MANAGEMENT TOOLS IN THE CURRENT ASSET MANAGEMENT SYSTEM

Arina Alexandrovna Zetkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются некоторые особенности применения существующих инструментов управления закупками и запасами материальных ценностей в системе оборотных активов предприятия. Показаны общие направления применения инструментария ABC-анализа как средства повышения эффективности управления оборотными активами. При таком подходе критерием оптимизации является минимизация всей совокупности издержек, вызванных закупками, хранением и обслуживанием запасов при сохранении их достаточности на необходимом уровне в структуре оборотных активов.

Ключевые слова: товарно- материальные ценности, запасы, закупки, оборотные средства, системы управления запасами, ABC-классификация, информационные технологии, MRP-системы.

The article discusses some features of the application of existing procurement and inventory management tools in the system of current assets of the enterprise. The general directions of application of ABC-analysis tools as a means of improving the efficiency of current assets management are shown. With this approach, the optimization criterion is to minimize the totality of costs caused by procurement, storage and maintenance of stocks while maintaining their sufficiency at the required level in the structure of current assets.

Key words: inventories, stocks, purchases, working capital, inventory management systems, ABC-classification, information technology, MRP-systems.

Предприятию в случае выбора стратегии перспективного развития предстоит решить многие задачи [1]. Регулирование уровня запасов товарно-материальных ценностей является одной из важнейших задач оптимизации использования оборотных активов предприятия. Оборотные активы можно считать рычагом создания стоимости для промышленного предприятия, грамотное управление которыми позволяет обеспечить конкурентное преимущество и получить прибыль от операционной деятельности. Оборотные активы играют большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов [2]. Построение

эффективной системы управления финансовыми ресурсами предприятия позволяет ему устойчиво и благополучно развиваться [3].

Сегодня персональные преимущества компаний все в большей степени определяются результативностью использования активов [4]. Вопросы управления оборотными активами связаны с вопросами управления ликвидностью предприятия, то есть своевременностью исполнять обязательства по всем видам платежей [5]. Обычно, если ставится задача увеличивать показатели ликвидности на предприятии, в частности, коэффициент текущей ликвидности, это приводит к необходимости увеличивать финансовый цикл, в то же время если ставится задача увеличения рентабельности предприятия, то необходимо финансовый цикл приближать к нулевому значению. Таким образом, решая задачу увеличения стоимости предприятия, необходимо грамотно сочетать решение задачи увеличения рентабельности предприятия с задачей поддержания требуемого уровня ликвидности предприятия [6].

В этой связи весьма актуальна задача определения оптимальных объемов закупок у поставщиков и выбора рациональных сроков пополнения запасов. С одной стороны, чем больше объем закупок – тем обычно большие скидки можно получить от поставщиков. К тому же большие объемы закупок, как правило, позволяют получить немалую экономию на совокупности логистических операций, связанных с оформлением документов и транспортировкой грузов. Однако в этом случае на большие сроки замораживаются значительные оборотные средства, что особенно значимо в условиях низкой скорости оборота запасов. Одновременно существенно вырастают затраты хранение и поддержание сохранности товарно- материальных ценностей. В результате всегда нужно искать некоторую «золотую середину» между экономией на объемах закупок, затратами на хранение и снижением оборачиваемости активов. Это достаточно сложная задача, в особенности для предприятий, применяющих в производственных процессах широкую номенклатуру сырья, материалов и комплектующих.

Эффективное управление запасами товарно-материальных ценностей (ТМЗ) на промышленном предприятии позволяет уменьшить простой производства в связи с отсутствием необходимого сырья и материалов; ускоряет оборот ТМЗ; уменьшает затраты на хранение сырья и материалов, снижает риски порчи и старения материалов [7].

Если на промышленном предприятии обеспечивается большой запас сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих, то это позволяет предотвратить риски срыва производственных графиков и сокращает время исполнения заказов. Если же на промышленном предприятии поддерживается высокий уровень запасов готовой продукции и товаров, предназначенных для продажи, это позволяет предприятию оперативно удовлетворять спрос клиентов, увеличивая тем самым объемы продаж, выручки и прибыли.

Однако поддержание больших запасов как сырья и материалов, так и готовой продукции имеет ряд негативных последствий, связанных с существенными издержками по их хранению, а также с упущенной выгодой от альтернативного размещения замороженных в этих запасах финансовых ресурсов.

Вопросы поддержания оптимального запаса сырья и комплектующих на промышленном предприятии получают особую важность в период действия санкций и ограничений поставок комплектующих из ряда стран.

В узкой интерпретации оптимизация запасов требует их наращивания лишь до уровня, при котором экономия от роста объёма закупок больше прироста затрат по созданию и содержанию запасов [8]. При таком подходе критерием оптимизации является минимизация всей совокупности издержек, вызванных закупками, хранением и обслуживанием запасов при сохранении их достаточности на необходимом уровне. Этот критерий положен в основу нескольких различных моделей оптимизации управления размером запасов. Среди них выделяют модели управления с фиксированным размером заказа; с фиксированным временем пополнения; смешанные модели.

Модели фиксированного размера предполагают величину заказа всегда постоянной. Любое новое требование пополнения формируется только в том случае, когда запас достигает критического уровня – точки заказа. Считается, что общие издержки складываются из совокупности затрат на выполнение заказа и хранение запаса, а обе эти переменные зависят от объёма заказа. Поэтому мы предлагаем оптимизацию проводить по критерию минимума совокупных издержек.

Будем считать, что c – это затраты на выполнение заказа (формирование документов, перемещение от поставщика до склада и т.д.), а переменной x обозначим объём заказа в натуральном исчислении. Поэтому издержки на единицу объекта заказа равны c/x . Если V – это объём расхода объекта заказа за некоторый период, то совокупные затраты (Z) на исполнение всех заказов данного периода могут быть определены по формуле (1).

$$Z = \frac{c}{x} V \quad (1)$$

Формула (1) характеризует, что годовые затраты по исполнению заказов на единицу объекта заказа будут тем меньше, чем больше объём заказа x . В модели предполагается, что связанные с обслуживанием запаса затраты состоят из затрат на содержание и потерь процентного дохода от вложений денежных средств, затраченных на закупки. Пусть p – закупочная цена единицы объекта заказа, а r – доля затрат на содержание запаса в цене единицы его объекта. Тогда, если запас вообще не расходуется, то затраты на содержание партии объекта заказа объёмом x составят:

$$Z = p * r * x \quad (2)$$

Предположим, что запас расходуется с постоянной интенсивностью. В этом случае его средний уровень равен половине величины. В соответствии с формулой (2) затраты на содержание запаса возрастают линейно при росте объёма заказа. Общие затраты по обслуживанию запаса (Z) равны сумме затрат на выполнение заказов и затрат на содержание запаса:

$$Z = \frac{c}{x}V + \frac{P^* r^* x}{2} \quad (3)$$

Поэтому оптимальным с точки зрения минимизации общих затрат на осуществление поставок и содержание запаса является объём заказа, определяемый по формуле:

$$x = \sqrt{2cV / pr} \quad (4)$$

С практической точки зрения это означает, что предприятие в некоторых пределах может варьировать объём заказа вблизи его оптимального уровня и это не приведёт существенному изменению совокупных затрат. Отметим, что здесь модель с фиксированным уровнем заказа приведена лишь в самой простой форме. Существуют и её более сложные модификации, но их рассмотрение здесь не входит в наши планы, поскольку это чрезмерно утяжелило бы восприятие данной публикации.

Модели с постоянным уровнем запасов предполагают объём заказа переменным. Здесь считается, что заказы на поставки формируются лишь после регулярных инвентаризаций запаса. Объём заказа вычисляется как разность между предельно допустимым объёмом запаса и его фактическим уровнем, установленным по результатам инвентаризации. Максимальный уровень запаса вычисляется по формуле:

$$M = S + v(T + R), \quad (5)$$

где S – объём страхового запаса;

v – среднесуточное потребление запаса;

T – время доставки заказа;

R – промежуток времени между инвентаризациями.

В моделях с постоянным уровнем запаса оптимизация объёма заказа не производится и пополнение запасов направлено лишь на поддержание их объёма, необходимого для бесперебойного функционирования предприятия. Существуют различные модификации этих моделей.

Приведённые способы управления запасами статичны и не учитывают множества конкретных особенностей. В частности, здесь неявно отсутствуют ограничения на возможности поставщиков, что отнюдь не всегда соответствует действительности в особенности в условиях «пиковых» объёмов спроса на их продукцию. Поэтому эффективное управление большой номенклатурой запасов требует постоянного мониторинга их уровня, что довольно сложно реализовать без применения специализированных информационных технологий.

В то же время, очевидно, что детализированное управление запасами весьма трудоёмко. Поэтому даже в этом случае используют разделение товарно-материальных ценностей на неравноценные по степени значимости группы. Часто для этого применяются инструменты ABC-классификации, впоследствии применяя к разным группам запасов различающиеся методы управления.

Для запасов категории А производится ежедневный подсчёт остатков по всем позициям, любые отклонения от плана их использования тщательно контролируются, а прогнозы в потребностях регулярно пересматриваются. Уровни запасов категории В контролируются с меньшей периодичностью. Для управления запасами категории С используют упрощённые методы. Здесь главное обеспечить их постоянное наличие (может быть несколько больше, чем нужно, но строго не меньше того, что необходимо).

При построении модели управления запасами важно коррелировать соотношение спроса и предложения, динамику сезонных изменений, транспортные и логистические особенности. Возможно внедрение модели управления запасами на основе нейронных сетей, которые подстраивают систему при изменяющихся входных параметрах и других факторах. «Обучение» нейронной сети требует решения ряда вопросов, которые связаны с обработкой на промышленном предприятии существующей информации, как связанной с самим предприятием, так и с клиентами и поставщиками.

Возникают вопросы корректной обработки информации с учетом разных форматов данных, технических сбоев, сложностей с переносом данных из разных баз, возможными пробелами с данными в связи с их утерей или некорректной передачей. Требуется произвести кодирование данных, то есть преобразование данных из одной формы в другие формы, необходимые для корректной передачи, анализа и хранения данных. При этом возможности нейронных сетей по более «тонкой» подстройке модели управления запасами позволяют более гибко реагировать на происходящие изменения в экономике, изменения в спросе, изменения в логистике по доставке комплектующих, сырья и готовой продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова, Л.А.* Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО "Вторчермет" // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.) / Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2018. С. 62–65.
2. *Монина, Д., Абелова Л.А.* Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24.
3. *Абелова, Л.А.* Формирование эффективной системы управления финансовыми ресурсами компании // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху

цифровизации: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апр. 2022 г.) : в 2 ч. / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : «Ковылкинская типография», 2022. – Ч. 2. С. 4-9.

4. *Абелова, Л.А.* Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принтиз, 2020. – 568 с. С. 4-10.

5. *Ефремова, О., Абелова Л.А.* Анализ ликвидности и платежеспособности организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 17.

6. *Сетин, С. В.* Теоретические аспекты оборотных средств предприятия / С. В. Сетин. // Экономические науки. 2020. №10-2 С. 47–54.

7. *Паймулина, К. А.* Анализ оборачиваемости оборотных средств предприятия и разработка мероприятий по оптимизации материальных запасов / К. А. Паймулина// Экономика и бизнес : теория и практика. Самара, 2020. № 4-2 (62). С. 175-180.

8. *Псалом, Я. Г.* Методический инструментарий анализа оборотных активов организации / Я. Г. Псалом, Ю. А. Павелко, Т. А. Нормова. // Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа : сборник статей Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, преподавателей, посвященной 95-летию Кубанского государственного аграрного университета. Краснодар, 2020. С. 177–182.

УДК 332.12

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Василий Иванович Каргин, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st805357@ruc.su

ISSUES OF ASSESSING THE RESOURCE POTENTIAL OF THE ORGANIZATION

Vasily Ivanovich Kargin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Экономически обоснованное и грамотное управление ресурсным потенциалом компании является одним из основных преимуществ повышения конкурентоспособности фирмы, предопределяя успешное преодоление негативно влияющих факторов при осуществлении предпринимательской деятельности. При этом оценка ресурсного обеспечения проводится с целью получения объективных и достоверных сведений о текущем состоянии материальных и нематериальных ресурсов компании, формирующих целостный потенциал компании. Структура ресурсного потенциала компании включает совокупность множества элементов, среди которых большинство исследователей оперируют такими составными его частями как:

технический и организационный, инновационный и информационный, финансовый, кадровый и управленческий потенциал.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, технико-экономический потенциал, интеллектуально-информационный потенциал, финансовый потенциал.

Economically sound and competent management of the company's resource potential is one of the main advantages of increasing the competitiveness of the company, determining the successful overcoming of negative influencing factors in the implementation of entrepreneurial activity. At the same time, the assessment of resource provision is carried out in order to obtain objective and reliable information about the current state of the company's tangible and intangible resources, which form the integral potential of the company. The structure of the company's resource potential includes a set of many elements, among which most researchers operate with such components as: technical and organizational, innovative and informational, financial, personnel and managerial potential.

Keywords: resource potential, technical and economic potential, intellectual and informational potential, financial potential.

В современных экономически нестабильных условиях организациям и предприятиям становится все тяжелее осуществлять хозяйственную деятельность без риска потери финансовой устойчивости вне зависимости от размера и сферы осуществления предпринимательской деятельности. Рассматривая организацию с позиции субъекта хозяйственной деятельности, можно оценить ее финансовое состояние по результатам проведенного анализа финансовой и других форм отчетности, акцентируя внимание на ряд стандартных показателей и коэффициентов, используемых при его проведении, отражающих финансовое положение и, как следствие, эффективность осуществления деятельности [1]. Однако при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности важно учитывать, что финансы являются неотделимым ресурсным потенциалом организации, которая может восполнять потребности целостной организационно-экономической системы только при условии непрерывного совершенствования остальных ресурсов организации, как материальных, так и нематериальных с учетом цикличности бизнес-процессов и неминуемого наступления критических точек жизненного цикла организации.

Рассмотрением вопросов теоретического обоснования наступления критических точек в процессе жизненного цикла хозяйствующего субъекта занимались экономисты, среди которых Дж. Купер, Н. Кондратьев, Й. Штумпетер, С.М. Меньшиков и другие, не менее выдающиеся исследователи, изучающие предпосылки возникновения кризисов, в том числе финансовых, цикличность их возникновения под воздействием ряда факторов, а также возможные пути выхода из него без ущерба потери финансовой устойчивости организации.

Финансовая устойчивость рассматривается как интегральный показатель ряда экономических коэффициентов, отражающих реальное состояние хозяйствующего субъекта, рассматриваемое с учетом отраслевой специфики. В его основе лежит учет факторов формирования,

распределения и использования капитала организации, являющегося гарантом ее эффективного функционирования, реализуя системный подход к финансовой стабильности, основывающийся на высокотехнологичном процессе производства и реализации продукции, работ и услуг.

В свою очередь, совокупность ресурсов организации, выражающаяся в материальной и нематериальной формах, определяет степень эффективности управления всей организационно-экономической системой в целом. При этом нематериальные ресурсы имеют не менее важное значение при аккумулировании ее финансов.

Экономически обоснованное и грамотное управление ресурсным потенциалом компании является одним из основных преимуществ повышения конкурентоспособности фирмы, предопределяя успешное преодоление негативно влияющих факторов при осуществлении предпринимательской деятельности. При этом оценка ресурсного обеспечения проводится с целью получения объективных и достоверных сведений о текущем состоянии материальных и нематериальных ресурсов компании, формирующих целостный потенциал компании. Структура ресурсного потенциала компании включает совокупность множества элементов, среди которых большинство исследователей оперируют такими составными его частями как: технический и организационный, инновационный и информационный, финансовый, кадровый и управленческий потенциал [1].

Учитывая многокомпонентность составляющих целостного потенциала компании с учетом специфики отраслевой принадлежности целесообразно проводить оценку:

- технико-экономического потенциала компании, направленного на эффективное поддержание работоспособности компании с учетом проведения необходимых мероприятий по модернизации основных фондов (текущих и капитальных ремонтов, совершенствования оборудования, внедрения новейших технологий и т.д.);

- интеллектуально-информационного потенциала компании, рассматриваемого в призме трансформированных социально-экономических потребностей, учитывающих спектр факторов, участвующих в воспроизводственных процессах согласно теории институционализма. Факторы объединяют взаимозависимые друг от друга неэкономические и экономические причины, влияющие на все стадии бизнес-процессов в ретроспективе их жизненного цикла, вне зависимости от сферы предпринимательской деятельности и доли охваченного рынка в соответствии с видом хозяйственной деятельности.

Поэлементная комплексная оценка капитала организации позволяет выявить наиболее «уязвимые» участки бизнес-процессов и неэффективно используемые ресурсы, которые в свою очередь отягощают процессы оборачиваемости, посредством отвлечения средств, способствуя ухудшению финансового состояния организации.

Алгоритм проведения оценки ресурсного обеспечения представляет собой стандартную процедуру, цель и метод проведения которой может варьироваться, однако уже на начальном этапе проведения оценки необходимо сразу расставить весовые коэффициенты оцениваемым элементам технико-экономического и интеллектуально-информационного потенциалов необходимых для группировки источников базы системы показателей, применяемых к расчету в соответствии с отраслевой принадлежностью и осуществляемым видом предпринимательской деятельности [2]. Например, преследуя цель привлечения инвесторов в организацию, концентрация внимания направлена на детальный анализ показателей финансового состояния, а преследуя цель увеличения интенсивности оборачиваемости ресурсов, внимание сконцентрировано на основных фондах, определяемое через соотношение целесообразности использования их в имеющемся объеме к скорости приращения капитала от их использования. Иными словами, например, имея в небольшой организации, не занимающейся перевозками, внушительный автопарк, который отражен в балансе и при анализе финансового состояния искажает реальные результаты основных финансовых коэффициентов посредством увеличения стоимостной величины компании, но не приносящего реального потока прибыли, можно искать потенциальных клиентов для совместного осуществления деятельности, т.е. инвесторов. Однако, преследуя цель увеличения интенсивности использования имеющихся ресурсов, организации необходимо исходить из реальных потребностей компании и выявления возможности разработки стратегии привлечения источников капитала посредством таких бизнес-инструментов как акции, облигации, недвижимость, альтернативные формы ренты, пассивное владение мелким бизнесом, реструктуризация, кеш, облигации и подобные инструменты. Это позволит мигрировать между набором вышеперечисленных инструментов достаточно легко с возможностью быстрого подстраивания их под собственные потребности и возможности, реализуя индивидуальную стратегию компании и позволяющую в долгосрочной перспективе избежать наступления кризиса [3].

Многочисленные труды и работы, посвященные разработкам методик оценки технико-экономического и интеллектуально-информационного потенциалов организации, позволяют рекомендовать к использованию:

- для оценки интеллектуального труда, воспроизведенного в форме продуктов и услуг, можно остановиться на методике оценки человеческого потенциала, предложенной И.В. Скопиной, предложившей проводить оценку кадрового потенциала в динамических структурах хозяйствующих субъектов, ориентированных на предоставление товаров и услуг непромышленного производства экспресс-методом экспертных оценок в баллах;

- при проведении анализа показателей технико-экономического потенциала, по мнению Л.В. Барило, необходимо проводить корреляцию

расчетных значений с учетом «веса» затрат на модернизацию оборудования и машин, внедрения усовершенствованных технологий и ПО, которые в свою очередь увеличивают производительность и функциональность к степени их влияния на получение добавленной ценности произведенного товара;

– на завершающем этапе проведения оценки ресурсного потенциала проводить сравнительный анализ расчетных данных с отраслевыми показателями.

Процессы управления системой как экономическим объектом подразумевают слаженный процесс интеграции ресурсов в подсистемах, в которых фундаментальными критериями эффективности и работоспособности при непрерывном управлении являются – доступность, надежность, безопасность и адаптивность.

В процессе перераспределения ресурсов в соответствии с выбранной стратегией не должны ухудшаться показатели качества целостности системы и одновременно должны увеличиваться показатели прибыли организации посредством получения доходов от дополнительных видов деятельности с нарастающим эффектом увеличения интенсивности использования ресурсного потенциала [4].

Таким образом, управление финансовой устойчивостью организации с учетом трансформационных процессов и системных преобразований в экономике страны направлено на непрерывное проведение регулирующих мероприятий и поиск альтернативных методов получения прибыли посредством систематического проведения оценки ресурсного потенциала организации. В случае выявления нефункционального звена в системе или неэффективного взаимодействия в организационно-экономическом механизме необходимо принимать решения по смене стратегии и выбору нового курса вложения имеющихся ресурсов [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А.* Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2021. № 4. С. 71-79.

2. *Мяжкова, М.В., Захаркина Р.А.* Повышение эффективности основной деятельности предприятия // В сборнике: *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции.* В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 263-267.

3. *Маркин, С.А., Шилкина Т.Е.* Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // *Проблемы развития социально-экономических систем* : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт- Издат, 2019. – С. 141-145

4. *Мяжкова, М.В., Захаркина Р.А.* Повышение эффективности использования капитала предприятия // В книге: *Интеграция науки в условиях цифровизации.*

Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск. 2021. С. 79-85.

5. *Марабаева, Л.В.,* Кузнецова, Т.Е. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности / Саран. Кооп. Ин-т РУК. – Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. – 156 с

УДК 336.6

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

**Наталья Николаевна Катайкина, кандидат экономических наук,
доцент**

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского

университета кооперации

E-mail: kataikina@mail.ru

ASSESSMENT OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF THE ORGANIZATION

Natalia Nikolaevna Kataykina, PhD (Economics), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассмотрена сущность и виды вероятности банкротства организации. Уделено внимание фиктивному и предварительному банкротству. Автором оценена вероятность банкротства организации в 2018-2021 гг. в частности, применена методика Альтмана, рассчитаны показатели: коэффициент текущей ликвидности организации, коэффициент капитализации организации, сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: организация, вероятность, банкротство, риски, коэффициент, прибыль.

The article considers the essence and types of probability of bankruptcy of the organization. Attention is paid to fictitious and preliminary bankruptcy. The author estimated the probability of bankruptcy of the organization in 2018-2021. in particular, Altman's methodology was applied, indicators were calculated: the organization's current liquidity ratio, the organization's capitalization ratio, conclusions and suggestions were made.

Key words: organization, probability, bankruptcy, risks, coefficient, profit.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности организации, играет процесс оценки вероятности банкротства. Различают преднамеренное и фиктивное банкротство. Фиктивное банкротство – это заведомо ложное публичное объявление руководителем (учредителем) компании о ее несостоятельности с целью невыплаты долгов перед контрагентами (банком, бюджетом). Административная ответственность. Штраф для руководителя – от 5 до 10 тыс. руб. или дисквалификация на срок от шести месяцев до трех лет (п. 1 ст. 14.12 КоАП РФ).

Преднамеренное банкротство – это действия (бездействие) Генерального. Директора (учредителя), которые привели к тому, что у

компании нет средств для погашения долгов [1, с. 46]. Административная ответственность. Штраф для руководителя – от 5 до 10 тыс. руб. или дисквалификация на срок от года до трех лет (КоАП РФ). Уголовная ответственность. Штраф для руководителя – от 200 до 500 тыс. руб. или принудительные работы на срок до пяти лет, или 89 лишение свободы на срок до 26 шести лет со штрафом до 200 тыс. руб. либо в размере зарплаты за период до 18 месяцев (ст. 196 УК РФ). С целью оценки угроз экономической безопасности организации, нужно определить вероятность банкротства организации.

Проведем анализ вероятности банкротства организации на основе двухфакторной модели Альтмана (формула 1).

$$Z = -0.3877 - 1.0736 * X1 + 0.0579 * X2 \quad (1)$$

где, X1 – коэффициент текущей ликвидности,

X2 – коэффициент капитализации.

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) рассчитывается по формуле 14:

$$Ктл = ОА / КО$$

где, Ктл - коэффициент текущей ликвидности;

ОА - оборотные активы;

КО - краткосрочные обязательства.

Расчет можно предложить исходя из строк баланса:

$$Ктл = \text{стр.1200} / (\text{стр.1510} + \text{стр.1520})$$

Рассчитаем коэффициент текущей ликвидности АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2018-2021 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Коэффициент текущей ликвидности организации в 2018-2021 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от 2018г.		Отклонение 2021 г. от 2020г.	
					тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Оборотные активы	35170	25565	39524	24094	-11076	-31,49	-15430	-39,0
2. Краткосрочные обязательства	96334	231907	379155	402969	306635	318,30	23814	6,28
3. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) (п.1/п.2)	0,3651	0,1102	0,1042	0,0598	-0,3053		-0,045	

Данные таблицы показывают, что величина оборотных активов за 4 года снизилась на 11076 тыс. руб. (31,49%). В 2019 г. в АО «Международный аэропорт «Саранск» коэффициент текущей ликвидности составил 0,1102, что ниже 2018 г. на 0,2548 пункта. Фактическое значение стало ниже нормы, а это отрицательное явление для организации. В АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2020 г. Ктл уменьшился до

уровня 0,1042, что ниже 2018 г. на 0,2608 пункта, а это отрицательные изменения. В 2021 г. коэффициент текущей ликвидности составил 0,0598.

В целом за 2018-2021 гг. коэффициент текущей ликвидности снизился с 0,3651 до 0,10598 или на 0,3053 пункта, что стало отрицательным явлением. Динамика коэффициента текущей ликвидности организации в 2018-2021 гг. представлена на рисунке 1.

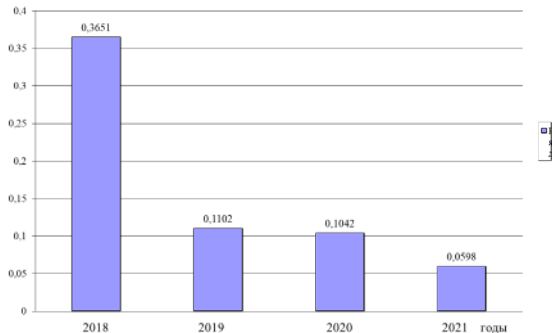


Рисунок 1 – Динамика коэффициента текущей ликвидности организации в 2018-2021 гг.

На протяжении анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности изменялся и в 2018-2021 гг. был ниже нормы.

Рассчитаем коэффициент капитализации по формуле 2:

$$K_k = (D_O + K_O) / SK \quad (2)$$

где, K_k - коэффициент капитализации;

D_O - долгосрочные обязательства;

K_O - краткосрочные обязательства);

SK - собственный капитал.

Коэффициент капитализации можно рассчитать как:

$$K_k = (\text{стр.1400} + \text{стр.1500}) / \text{стр.1300}$$

Рассчитаем коэффициент капитализации АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2018-2021 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Коэффициенты капитализации организации в 2018-2021 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от 2018 г.		Отклонение 2021 г. от 2020 г.	
					тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Долгосрочные обязательства	164625	164625	165466	164815	190	0,12	-651	-0,39
2. Краткосрочные обязательства	96334	231907	379155	402969	306635	318,30	23814	6,28
3. Собственный капитал	-54283	-214691	-298613	-337007	-282724	520,83	-38394	12,86

4. Коэффициент капитализации (Кк) ((п.1+п.2)/п.3)	-4,8074	-1,8470	-1,8238	-1,6848	3,1226		0,1391	
--	---------	---------	---------	---------	--------	--	--------	--

Данные таблицы показывают, что величина долгосрочных обязательств за 4 года возросла на 190 тыс. руб. (0,12 %). Коэффициент капитализации за 2018-2021 гг. увеличился с -4,8074 до -1,6848 или на 3,1226 пункта, а это положительные изменения (рисунок 2).

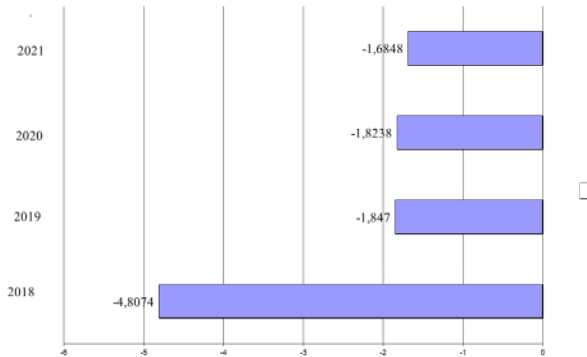


Рисунок 2 – Динамика коэффициента капитализации организации в 2018-2021 гг.

Однако коэффициент капитализации имеет низкое значение, следовательно, АО «Международный аэропорт «Саранск» нужно принимать срочные меры по увеличению данного коэффициента и наращиванию собственного капитала. Нормативное значение 1 [2, с. 275]. Фактическое значение Кк на протяжении 2018-2021 гг. значительно ниже нормативного значения. Однако наметилась тенденция к увеличению, что стало положительным явлением.

Коэффициент капитализации имеет синонимы. Его можно назвать коэффициентом финансового левиреджа, коэффициентом финансового риска, коэффициентом привлечения, плечом финансового рычага, коэффициентом соотношения заемных и собственных средств, коэффициентом самофинансирования. Рассчитаем вероятность банкротства организации на основе двухфакторной модели Альтмана (формула 3).

$$Z = -0.3877 - 1,0736 * X_1 + 0.0579 * X_2 \quad (3)$$

Расчет представим в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика вероятности банкротства организации на основе двухфакторной модели Альтмана в 2018-2021 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от 2018 г.		Отклонение 2021 г. от 2020 г.	
					тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
X2	-4,8074	-1,847	-1,8238	-1,6848	3,1226	-64,95	0,14	-7,62
$Z = -0,3877 - 1,0736 * X1 + 0,0579 * X2$	-1,0580	-0,6130	-0,6052	-0,5495	0,5086		0,06	

Оценка по двухфакторной модели Альтмана.

$Z < 0$ – вероятность банкротства меньше 50% и уменьшается по мере уменьшения значения Z ,

$Z > 0$ – вероятность банкротства больше 50% и увеличивается по мере увеличения значения Z ,

$Z = 0$ – вероятность банкротства равна 50%.

Данные показывают, что по оценки двухфакторной модели Альтмана вероятность банкротства АО «Международный аэропорт «Саранск» на протяжении 2018-2021 гг. изменяется, причем снижается вероятность банкротства (рисунок 3).

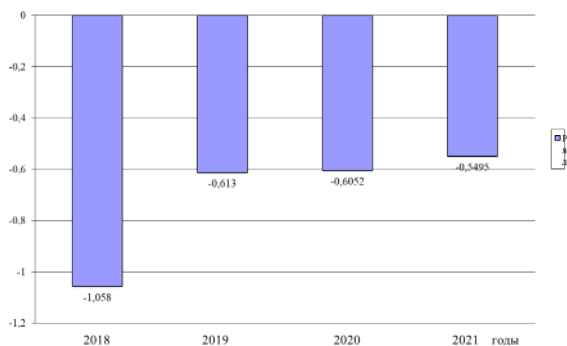


Рисунок 3 - Динамика вероятности банкротства организации в 2018-2021 гг.

АО «Международный аэропорт «Саранск» участвует в Федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России». Средства в объеме 815,9 млн. руб. из бюджета Российской Федерации намечены на работы по реконструкции аэропортового комплекса (расширение мест стоянки воздушных судов). АО «Международный аэропорт «Саранск» испытывает трудности в погашении своих обязательств за счет денежных средств, краткосрочных финансовых активов, а также за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. Руководство организации должно приложить все усилия для

разработки и внедрения операционной системы для повышения экономической безопасности информации, которая в будущем поможет защитить их активы от серьезного ущерба и обеспечить экономическую устойчивость предприятия [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Маркова, А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.

2. *Keleynikova, S.V.* Diagnostics and optimization of the vegetable market // S.V. Keleynikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova. Ponte. 2017. Т. 73. № 3. С. 270-283.

3. *Зотова Е.В.* Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 54-56.

УДК 336.647

ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Никита Сергеевич Ковайкин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803958@ruc.su

ASSESSMENT OF THE FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF LLC «EM-CABLE» AND DIRECTIONS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF THEIR USE

Nikita Sergeevich Kovaykin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Основной целью формирования финансовых ресурсов является полное удовлетворение финансовых потребностей предприятия, обеспечение темпов его устойчивого развития. Поэтому для предприятия неотъемлемой частью является выбор источников финансирования финансовых ресурсов и их пропорции в капитале. Формирование предопределяет особенности дальнейшего движения финансовых ресурсов в форме их использования.

Ключевые слова: предприятие, финансовые ресурсы, финансовые отношения, эффективность.

The main purpose of the formation of financial resources is to fully meet the financial needs of the enterprise, ensuring the pace of its sustainable development. Therefore, the

choice of sources of financing of financial resources and their proportions in the capital is an integral part of the enterprise. The formation determines the features of the further movement of financial resources in the form of their use.

Keywords: enterprise, financial resources, financial relations, efficiency

Эффективная хозяйственная деятельность предприятия зависит от множества факторов, учет и состояние источников формирования и использования финансовых ресурсов не является исключением. В связи с этим, необходимо своевременно проводить анализ текущего положения финансового состояния предприятия. Хорошо известно, что наличие достаточных финансовых ресурсы являются необходимым условием успешного функционирования любой бизнес-структуры, поэтому анализ источников формирования финансовых ресурсов и их оптимизация имеют особую актуальность [1].

Вопросы формирования и использования финансовых ресурсов инновационного предприятия изучались рядом отечественных и зарубежных ученых. Несмотря на широкий спектр научных работ на эту тему, по нашему мнению, остаются проблемы, которые не могут иметь однозначных решений из-за быстрого развития российского финансового рынка.

Как известно, источниками формирования финансовых ресурсов любого предприятия являются его собственные и заемные средства. Использование собственных финансовых ресурсов инновационного предприятия имеет ряд преимуществ, в частности, обеспечивая более высокий уровень финансовой независимости, ликвидности и платежеспособности, а также прибыльности за счет экономии на выплате процентов по кредиту [2].

Заемные средства представлены в виде краткосрочных и долгосрочных кредитов, полученных на финансовом рынке. Наряду с возможностью неограниченного доступа к кредитным средствам, как положительной стороне использования заемного капитала, условия их получения могут быть достаточно обременительными для хозяйствующих субъектов, и этот факт снижает заинтересованность в привлечении финансовых ресурсов такого рода.

Основной целью формирования финансовых ресурсов является полное удовлетворение финансовых потребностей предприятия, обеспечение финансовой безопасности. Поэтому для предприятия неотъемлемой частью является выбор источников финансирования финансовых ресурсов и их пропорции в капитале. Формирование предопределяет особенности дальнейшего движения финансовых ресурсов в форме их использования. Но формирование и использование финансовых ресурсов – это два взаимосвязанных процесса [3].

Финансовые ресурсы являются одними из наиболее дефицитных ресурсов и представляют собой инструмент, с помощью которого организация способна выполнить свою главную цель, ради чего она

создана – извлечение прибыли. Залогом успешной хозяйственной деятельности организации выступает эффективное управление финансовыми ресурсами. Правильность их формирования и использования определяет финансовый результат.

С целью оценки формирования финансовых ресурсов предприятия проведем анализ состава и структуры его пассивов. В таблице 1 представлен анализ состава и структура финансовых ресурсов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ».

Исходя из анализа таблицы следует, что совокупный объем финансовых ресурсов предприятия за период увеличился. Наибольшую долю в структуре финансовых ресурсов на протяжении всего периода исследования занимают краткосрочные обязательства – 53,4% в 2017 году, 47,8% в 2018 году, 48,9% в 2019 году, 53,3% в 2020 году и 59,0% по итогам 2021 года.

К заемным источникам финансовых ресурсов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» относятся и долгосрочные заемные средства, их доля в 2017 году составляет 24,3%, в 2018 году – 23,4%, в 2019 году – 18,5%, в 2020 году – 9,3%, а по итогам 2021 года доля снижается до 2,7%. Совокупный объем долгосрочных обязательств уменьшился на 348936 тыс. руб. или в 5,7 раз. Отрицательная динамика долгосрочных обязательств характерна для всего периода исследования.

В таблице 2 представлен анализ структуры собственных финансовых ресурсов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ».

Собственные финансовые ресурсы ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» образованы уставным капиталом и нераспределенной прибылью. В структуре собственных финансовых ресурсов наибольший удельный вес занимает нераспределенная прибыль, которая и определяет их общую динамику.

По итогам 2021 года нераспределенная прибыль составляет 1050306 тыс. руб., что на 663671 тыс. руб. или в 2,7 раза превышает ее размер 2017 года. Величина уставного капитала на протяжении всего периода исследования является неизменной и составляет 10 тыс. руб.

Таблица 1 – Состав и структура финансовых ресурсов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в 2017–2021 гг.

Наименование статьи	2017 год		2018 год		2019 год		2020 год		2021 год		Отклонение 2021г. к 2020г.		Отклонение 2021г. к 2020г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственные финансовые ресурсы														
Капитал и резервы	386635	22,3	502154	28,7	583854	32,6	798104	37,3	1050316	38,4	+252212	131,6	+663681	271,7
Заемные финансовые ресурсы														
Долгосрочные обязательства	421810	24,3	409392	23,4	331944	18,5	199339	9,3	72874	2,7	-126465	36,6	-348936	17,3
Краткосрочные обязательства	926271	53,4	835842	47,8	875842	48,9	1140463	53,3	1614225	59,0	+473762	141,5	+687954	174,3
Всего	1734716	100	1747388	100	1791640	100	2137906	100	2737415	100	+599509	128,0	+1002699	157,8

Таблица 2 – Структура собственных финансовых ресурсов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в 2017–2021 гг.

Наименование статьи	2017 год		2018 год		2019 год		2020 год		2021 год		Отклонение 2021г. к 2020г.		Отклонение 2021г. к 2017г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Капитал и резервы	386645	100	502164	100	583854	100	798104	100	1050316	100	+252212	131,6	+663671	271,6
- уставный капитал	10	0,1	10	0,1	10	0,1	10	0,1	10	0,1	-	100,0	-	100,0
- нераспределенная прибыль	386635	99,9	502154	99,9	583844	99,9	798094	99,9	1050306	99,9	+252212	131,6	+663671	271,7

В таблице 3 проведем анализ долгосрочных обязательств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ».

Для долгосрочных обязательств предприятия характерна отрицательная динамика. В 2021 году по сравнению с 2017 годом их объем сократился с 421810 тыс. руб. до 72874 тыс. руб. или в 5,7 раз. Наибольшую долю занимают заемные средства и главным образом определяют снижение долгосрочных обязательства. Величина заемных средств за период снизилась на 350257 тыс. руб. или в 5,9 раз.

Следует отметить положительную динамику отложенных налоговых обязательств, которые представляют собой временные положительные разницы в результате различий в учете. Их размер увеличился с 597 тыс. руб. в 2017 году до 1918 тыс. руб. в 2021 году или в 3,2 раза. Доля данной составляющей долгосрочных обязательств возросла с 0,1 до 2,6%.

Далее в рамках оценки финансовых ресурсов проведем анализ краткосрочных обязательств, величина которых определяет уровень платежеспособности предприятия. В таблице 4 представлен анализ краткосрочных обязательств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ».

Именно кредиторская задолженность главным образом определяет динамику краткосрочных обязательств на протяжении всего периода исследования, поскольку занимает наибольший удельный вес в их составе в 2017-2020 гг.

В 2021 году наибольший удельный вес в составе краткосрочных обязательств занимают заемные средства – 48,9%. Их объем в 2021 году относительно 2020 года увеличился в 3 раза или на 537436 тыс. руб., а в целом за период объем заемных средств увеличился более чем в 13 раз или на 732219 тыс. руб. Заемные средства предприятия включают краткосрочные кредиты и проценты по долгосрочным кредитам. Привлечение краткосрочных кредитов свидетельствует о недостаточности собственных средств для финансирования активов предприятия [4]. Размер краткосрочных кредитов за период увеличился более чем в 13 раз или на 691994 тыс. руб. Доля данного структурного элемента увеличилась с 6,2% в 2017 году до 46,4% в 2021 году.

С целью повышения эффективного использования финансовых ресурсов предприятия, следует продолжать повышать объемы производства, уменьшать издержки и внедрять маркетинговые мероприятия. Поэтому для совершенствования деятельности предприятия можно предложить следующие рекомендации:

- увеличить объем реализации;
- систематично анализировать финансовые показатели деятельности;
- повысить уровень сервиса;
- анализировать свои конкурентные преимущества и использовать методические подходы к оценке конкурентоспособности;

Таблица 3 – Структура долгосрочных обязательств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в 2017–2021 гг.

Наименование статьи	2017 год		2018 год		2019 год		2020 год		2021 год		Отклонение 2021г. к 2020г.		Отклонение 2021г. к 2017г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Долгосрочные обязательства	421810	100	409392	100	331944	100	199339	100	72874	100	126465	17,3	-348936	17,3
- заемные средства	421213	99,9	408213	99,7	330118	99,4	197817	99,2	70956	97,4	126861	16,8	-350257	16,8
- отложенные налоговые обязательства	597	0,1	1179	0,3	1826	0,6	1522	0,8	1918	2,6	+396	321,3	+1321	321,3

Таблица 4 – Структура краткосрочных обязательств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в 2017–2021 гг.

Наименование статьи	2017 год		2018 год		2019 год		2020 год		2021 год		Отклонение 2021г. к 2020г.		Отклонение 2021г. к 2017г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Краткосрочные обязательства	926271	100	835842	100	875842	100	1140463	100	1614225	100	+473762	141,5	+687954	174,3
- заемные средства	57571	6,2	160340	19,2	172585	19,7	252354	22,1	789790	48,9	+537436	313,0	+732219	1371,9
- кредиторская задолженность	857255	92,5	653548	78,2	677276	77,3	856559	75,1	787328	48,8	-69231	91,9	-69927	91,8
- оценочные обязательства	11445	1,2	21954	2,6	25981	3,0	31550	2,8	37107	2,3	+5557	117,6	+25662	324,2

- провести эффективную политику в области повышения квалификации сотрудников;
- искать новых поставщиков в рамках общей политики импортозамещения Российской Федерации;
- внедрять CRM-системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кочкурова, Л.А., Шилкина Т.Е. Формирование финансовых результатов на малом предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.] 2020. С. 218-222.

2. Зотова Е.В., Деткина И.А. Методология оценки капитала предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. 2019. С. 241-247.

3. Мягкова, М.В., Захаркина Р.А. Методика оценки формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 70-75

4. Кузнецова, Е.Г., Мягкова М.В., Шилкина Т.Е. Страховой менеджмент (рабочая тетрадь) // Саран. Кооп. Ин-т РУК. – Саранск: АО «Ковылкинская типография», 2020. – 112с.

УДК 336.7

БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Екатерина Сергеевна Косолапова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: kosolapova.ekaterinaa@yandex.ru

BANKING SERVICES IN JSC "ROSSELKHOZBANK" UNDER SANCTIONS

Ekaterina Sergeevna Kosolapova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье раскрывается, как санкции отразились на банковском обслуживании АО «Россельхозбанк». Санкции повлияли на многие сферы государства, в том числе и на банковский сектор. Стоит отметить, что введенные ограничительные меры имеют нарастающий характер и могут усилить вред в будущем периоде. В свою очередь, список санкционных банков продолжает расти, а банковское обслуживание сталкивается с рядом ограничений, например отключение российских банков от системы SWIFT и снижение ряда проводимых операций с иностранной валютой не

могли не отразиться в деятельности банков. Тем не менее, АО «Россельхозбанк» сохраняет свою устойчивость и продолжает работать без каких-либо задержек, продолжая бесперебойно обслуживать своих клиентов. Но следует отметить, что какие-то изменения все же есть, но больше всего они связаны не самим банком, а с общей ситуацией в мире, на которую повлияли санкции.

Ключевые слова: банк, банковское обслуживание, санкции, ограничительные меры, банковские услуги.

The article reveals how the sanctions affected the banking services of JSC "Rosselkhozbank". The sanctions have affected many areas of the state, including the banking sector. It is worth noting that the restrictive measures introduced have an escalating nature and may increase the harm in the future period. In turn, the list of sanctioned banks continues to grow, and banking services are facing a number of restrictions, for example, disconnecting Russian banks from the SWIFT system and reducing a number of transactions with foreign currency could not but affect the activities of banks. Nevertheless, JSC "Rosselkhozbank" maintains its stability and continues to work without any delays, continuing to serve its customers without interruption. But it should be noted that there are still some changes, but most of all they are not related to the bank itself, but to the general situation in the world, which was affected by sanctions.

Keywords: bank, banking services, sanctions, restrictive measures, banking services.

Россию захватила волна санкций от Евросоюза и США, тем самым затронув деятельность многих отечественных банков. Одним из таких банков является АО «Россельхозбанк». Несмотря на то, что санкции повлияли на деятельность многих банков, АО «Россельхозбанк» заверил своих клиентов в том, что данные санкции его никак не коснулись. Банк продолжает также работать в штатном режиме, привлекать вклады, выдавать кредиты, обслуживать банковские карты и предоставлять физическим и юридическим лицам различные услуги. Но следует отметить, что какие-то изменения все же есть, но больше всего они связаны не самим банком, а с общей ситуацией в мире, на которую повлияли санкции.

Коммерческие банки являются главнейшим звеном банковской системы России. Они выступают как самостоятельные субъекты экономики. Основная цель банков – получение максимальной прибыли, поэтому отношения с физическими лицами носит исключительно коммерческий характер [1]. Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» – один из крупнейших банков в России. Основной целью создания банка было развитие национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий России. 100% голосующих акции банка принадлежат Российской Федерации, что положительно сказывается на его росте доверия клиентов к государственным банкам. В связи с этим, любые экономико-политические изменения в стране могут напрямую повлиять на деятельности банка.

На сегодняшний день все отделения АО «Россельхозбанк» работают в прежнем режиме, банк выполняет все функции и предоставляет ряд услуг.

Также, банк проводит различные платежи и переводы и без каких-либо перебоев продолжает выдавать наличные денежные средства, как в кассах, так и в банкоматах [2].

Санкции, введенные Европейским Союзом и США, напрямую на деятельность АО «Россельхозбанк» никак не влияют, потому что еще с 2014 года банк работает исключительно только на российском рынке и привлекает только отечественный капитал. Но следует отметить, что АО «Россельхозбанк» является одним из передовых банков России и связан с банковской системой государства, поэтому существует риск, что из-за санкционного давления в будущем он должен будет внести коррективы в свою деятельность. На сегодняшний день можно отметить изменения, вызванные санкционной ситуацией, их следует распределить по видам предоставляемых услуг и выполняемых операций в АО «Россельхозбанк» [3]:

1) Вклады, накопительные и текущие счета.

– исходя из текущей экономической ситуацией в стране, АО «Россельхозбанк» значительно увеличил процентные ставки по вкладам различных валют. Обслуживание по вкладам осуществляется своевременно и без каких-либо задержек. Денежные средства можно снять с вкладов в любое рабочее время банков и в полном объеме;

– АО «Россельхозбанк» исключил возможность смены процентной ставки по уже действующим вкладам;

– При каких-либо изменениях по текущим накопительным вкладам, клиенты уведомляются заранее (за 5 дней).

2) Валюта (Банк России был вынужден ввести для коммерческих банков определенный порядок обращения денежных средств в иностранной валюте [4]). Данному порядку придерживается и АО «Россельхозбанк»:

– на данный момент клиенты могут получить наличными в иностранной валюте до 10 000 долларов США;

– все денежные средства, находящиеся в иностранной валюте на счётах и вкладов надёжно защищены АО «Россельхозбанком»;

– получение со своих имеющихся валютных счетов других стран кроме доллара США- на данный момент недоступно, но клиенты могут конвертировать иностранную валюту доллары США;

– если клиенту будет необходимо снять с валютного счёта денежные средства в размере больше 10 000 долларов США, то сумму сверх можно получить в рублях по настоящему курсу;

– АО «Россельхозбанк» сохраняет возможность пополнения валютных счетов;

– клиенты могут производить переводы со своих валютных счетов в сумме не более 5000 долларов США в месяц;

– в связи с новым порядком от Центрального Банка России, физические лица на данный момент не могут приобрести наличную

валюту, но существует возможность безграничного лимита покупки безналичный валюты ;

– Новый порядок от Банка России никак не сказывается на оборот отечественных наличных и безналичных денежных средств.

3) Кредиты.

– АО «Россельхозбанк» продолжает выдавать кредиты на условиях кредитных договоров, но ипотечная ставка будет исходить из существующей ключевой ставки Центрального Банка России;

– процентная ставка по уже выданным действующим кредитным договорам изменяться не будет;

– на сегодняшний день АО «Россельхозбанк» принимает и выдает кредиты по ряду ипотечных программ без каких-либо задержек.

4) Банковские карты.

– все карты АО «Россельхозбанк» работают в бессрочном порядке;

– банк отметил, что клиентам не нужно учитывать срок обслуживания, указанный на карте, так как по прошествии данного срока карта продолжит работать;

– АО «Россельхозбанк» предупредил что могут быть не значительные перебои с оплатой, но банк на данный момент работает над устранением таких неполадок;

– все клиенты, имеющие карту платёжной системы VISA или MasterCard могут продолжать пользоваться данными картами;

– все денежные средства, находящиеся на картах платёжной системы VISA и MasterCard, находятся в полной сохранности и доступны к снятию.

5) Наличные денежные средства.

– физическим лицам без дополнительных ограничений доступны операции с наличными рублями. Операции с наличными денежными средствами выполняются в соответствии с обычными правилами банка.

6) Платежи и переводы.

– в настоящее время клиентам АО «Россельхозбанк» доступны все системы международных переводов, участником которых является сам банк. Выдача переводов в иностранной валюте осуществляется в рублях по текущему курсу покупки валюты, действующему в банке на момент выдачи денежных средств;

– санкции в отношении АО «Россельхозбанк» касаются только привлечения ресурсов на международных финансовых рынках и не затрагивают клиентов;

– исполнение решения Банка России АО «Россельхозбанк» не осуществляет исходящие переводы нерезидентов из ряда зарубежных стран и соблюдает лимит на максимальную сумму валютных переводов нерезидентов за границу;

– сроки проведения платежей могут быть увеличены в случае изменения санкционного фона.

7) Режим работ.

– АО «Россельхозбанк» обеспечивает бесперебойное обслуживание клиентов. Все основные банковские операции по-прежнему можно выполнять через каналы дистанционного обслуживания: в Интернет-банке и мобильном приложении;

– все операции по платежам, переводам, кредитам и другим продуктам для физических и юридических лиц будут выполняться в обычном режиме, изменений в работе отделений банка и сети самообслуживания, в том числе в приграничных регионах, нет;

– клиентские службы банка перешли на усиленный режим работы, чтобы своевременно реагировать на ваши запросы.

Таким образом, санкции, введенные Европейским Союзом и США, напрямую на деятельность АО «Россельхозбанк» никак не влияют, потому что он работает исключительно только на российском рынке и привлекает только отечественный капитал [5]. Все отделения АО «Россельхозбанк» работают в прежнем режиме, банк выполняет все функции и предоставляет ряд услуг. Также, банк проводит различные платежи и переводы и без каких-либо перебоев продолжает выдавать наличные денежные средства, как в кассах, так и в банкоматах [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова, М.В. Основы банковского дела / Саранск: ОАО «Ковылкинская типография», 2017. 94 с.
2. Мягкова, М.В. Организация деятельности коммерческого банка / Саранск: ОАО «Ковылкинская типография», 2017. 129 с.
3. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» <https://www.rshb.ru>
4. Официальный сайт Банк России <https://cbr.ru>
5. Хайров Р.Р. Оценка уровня безопасности кредитной организации // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», Саранск. 21-22 апреля 2020г. С. 188-192
6. Кузнецова Е.Г., Мягкова М.В., Шилкина Т.Е. Экономическая безопасность коммерческого банка, [учеб. пособие] / [авт.-сост.: Е.Г. Кузнецова, М.В. Мягкова, Т.Е. Шилкина]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск: АО «Ковылкинская типография». – 99 с.

УДК 336.647

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Оксана Витальевна Лашманова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805358@ruc.su

FEATURES OF FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF AN ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Oksana Vitalievna Lashmanova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой темы исходит из необходимости предприятий, в текущих условиях экономики, уделять особое внимание проблемам, связанным с формированием и ростом эффективности использования своих финансовых ресурсов. Так же требуется активизировать поиск путей улучшения финансового состояния предприятия. Постоянный рост темпов формирования экономики во многом зависит от правильного использования источников формирования финансовых ресурсов предприятия и их дальнейшего распределения. Постоянная нехватка как централизованных, так и децентрализованных финансов препятствует стабильной работе предприятий, организаций, отраслей экономики и государства в целом.

Ключевые слова: финансы, предприятие, эффективность, финансовые ресурсы, формирование.

The relevance of the study of the topic under study comes from the need for enterprises, in the current economic conditions, to pay special attention to the problems associated with the formation and growth of the efficiency of using their financial resources. It is also required to intensify the search for ways to improve the financial condition of the enterprise. The constant growth in the rate of formation of the economy largely depends on the correct use of the sources of formation of the financial resources of the enterprise and their further distribution. The constant lack of both centralized and decentralized finance hinders the stable operation of enterprises, organizations, sectors of the economy and the state as a whole.

Keywords: finance, enterprise, efficiency, financial resources, formation.

В современных условиях экономического развития важным фактором эффективного функционирования предприятия является достаточный объем финансовых ресурсов и их рациональное использование. Управление финансовыми ресурсами является одним из важнейших аспектов определяющих эффективность хозяйствующих субъектов в рыночных условиях их финансовую устойчивость и потенциал развития. Управление финансовыми ресурсами на уровне отдельного предприятия обеспечивает их оптимальное формирование, правильный выбор направлений финансовых потоков и использование по назначению. Это

приводит к созданию такой системы управления финансовыми ресурсами на предприятии, которая обеспечивала бы эффективный процесс производства и реализации продукции, а также возможности для дальнейшего развития и выхода на новые рынки. Поэтому актуальность вопроса обусловлена исключительной ролью финансовых ресурсов в жизнедеятельности предприятия, а также сложностью управления, процессом их формирования и последующего использования.

Финансы предприятия охватывают обширный круг экономических отношений, которые связаны с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы предприятий обладают следующими свойствами: они имеют стадию формирования, отражают свойство, имеют источники формирования и цели использования. Структура финансовых ресурсов предприятия зависит от источников формирования и направлений использования [1].

Несмотря на большое количество научных работ единого определения природы финансовых ресурсов и их состава до сих пор не сформулировано. Это приводит к различиям во взглядах на вопрос оптимизации и управления финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов, что приводит к внедрению нерациональных методов формирования финансовых ресурсов предприятий и их использования. Эти проблемы требуют дальнейших исследований касающихся совершенствования процессов формирования финансовых ресурсов предприятий, планирования потребности в капитале минимизации затрат на его привлечение, нахождения оптимальной структуры источников финансирования хозяйствующих субъектов. Любое предприятие заинтересовано в долгосрочном существовании на рынке. В связи с этим, требуется качественно и эффективно использовать имеющийся капитал [2].

От размера, состава и структуры финансовых ресурсов предприятия зависят объемы производства, техническая, трудовая, материальная обеспеченность хозяйствующих субъектов их социально - экономическое развитие. Они предназначены для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности. В целом финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов используются для приобретения основных средств, нематериальных, активов запасов для, производства товаров или услуг выплаты заработной платы налогов лизинговых страховых платежей и т.д.

На формирование и использование финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов влияют различные факторы:

- внутренние, непосредственно связанные с деятельностью отдельного предприятия.
- внешние, непосредственно не связанные с деятельностью предприятия, но влияющие на нее.

Подробно рассмотрим основные факторы формирования финансовых ресурсов предприятия (рис. 1).

Источники финансовых ресурсов предприятия			
Источники собственных ресурсов		Источники внутренних ресурсов	
Внутренние	Внешние	Внутренние	Внешние
Прибыль в распоряжении предприятия	Привлечение дополнительного акционерного или паевого капитала	Прирост устойчивых пассивов	Товарный (коммерческий) кредит
Амортизационные отчисления		Задолженность по оплате труда	Банковский кредит
Суммы дооценки основных средств, нематериальных активов, запасов, товаров и др.	Безвозмездная финансовая помощь предприятия	Задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами	Налоговый кредит
Прочие внутренние источники	Прочие внешние источники	Отложенные налоговые обязательства	Другие денежные кредиты
		Прочая внутренняя задолженность	Прочие внешние источники

Рисунок 1. Основные факторы формирования финансовых ресурсов предприятия.

Собственные финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов характеризуются легкостью привлечения и отсутствием дополнительных затрат, что способствует финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. В то же время собственный капитал хозяйствующих субъектов имеет определенные недостатки: ограниченный объем привлечения и невозможность увеличить доходность собственного капитала за счет заемных средств. Исходя из этого, предприятие использующее именно собственные финансовые ресурсы обладает наибольшей финансовой устойчивостью, но не использует возможности для повышения отдачи на вложенный капитал за счет дополнительных заемных средств и сдерживает темпы собственного развития.

Источниками заемных финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов являются банковские и коммерческие кредиты, финансовый лизинг, облигационные займы и кредиторская задолженность. Предприятия

использующие заемные финансовые ресурсы имеют более высокий финансовый потенциал для развития, но оно порождает риск банкротства.

Выяснив сущность собственных и заёмных финансовых ресурсов, рассмотрим их преимущества и недостатки (рис. 2) [3].

Собственные финансовые ресурсы	Заемные финансовые ресурсы
Плюсы	
<p>простота привлечения, более высокая способность генерирования прибыли, так как при его использовании не требуется уплата процента</p> <p>обеспечение финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, снижение риска банкротства</p>	<p>позволяют расширить объем хозяйственной деятельности свидетельствуют о доверии кредиторов и обеспечивают повышение рентабельности собственных средств</p> <p>способствуют быстрому преодолению дефицита финансовых ресурсов организация имеет более высокий финансовый потенциал развития за счет формирования дополнительного объема активов</p>
Минусы	
<p>ограниченность объема привлечения сдерживает темпы развития предприятия отсутствуют финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования</p>	<p>деятельность организации в большей степени генерирует финансовый риск и угрозу банкротства, которые возрастают по мере увеличения удельного веса заемного капитала в общей сумме капитала возникновение финансовых обязательств, дополнительные затраты на уплату процентов</p>

Рисунок 2. Сравнение собственных и заёмных финансовых ресурсов

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Главным достоинством использования собственного капитала является финансовая устойчивость и самостоятельность организации, ее независимость от кредиторов, и, как результат, уменьшение риска неплатежеспособности и банкротства. Однако, есть и недостатки, присущие собственному капиталу. Во-первых, он ограничивает потенциальные возможности расширения масштабов бизнеса, во-вторых, при дополнительной эмиссии акций появляется вероятность угрозы скупки сторонними инвесторами, вследствие чего, может произойти изменение политики предприятия и смена руководства [4].

В современных условиях предпринимательской деятельности невозможно отдать предпочтение какому-либо одному источнику финансовых ресурсов из-за негативных последствий.

Процессы экономического и социально-демографического развития в стране протекают неравномерно, следовательно, развитие предприятий, их финансово-хозяйственная деятельность играет большую роль в процессе пополнения бюджетов, создании рабочих мест, развитии субъектов РФ [5]. Неудовлетворительная работа финансовых служб также отражается в том факте, что большинство отечественных предприятий являются неплатежеспособными, поскольку имеющихся оборотных активов недостаточно для покрытия текущих обязательств. В одних случаях финансовые ресурсы должны формироваться за счет привлечения собственного капитала, в других за счет привлечения дополнительных

кредитов. Для одних предприятий выгоднее использовать внутренние источники финансирования для других внешние. Поэтому финансовые службы предприятий должны определять наиболее подходящие возможности финансирования для конкретных условий.

Важным элементом механизма формирования финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов является нормативно-правовое обеспечение, законы и нормативные акты государства и конкретных министерств и ведомств. Информационная поддержка также важна [6]. Внутренняя информация хозяйствующих субъектов включает в себя выводы внутреннего аудита, данные внутренней финансовой отчетности и бухгалтерского учета, показатели финансового состояния предприятия. Внешняя информация хозяйствующих субъектов включает в себя состояние развития промышленности, государственное регулирование, показатели развития финансового рынка, политическую ситуацию в стране, ситуацию на мировом финансовом рынке, основные показатели денежно кредитного рынка. Последним элементом механизма формирования финансовых ресурсов является финансовая политика хозяйствующего субъекта, обеспечивающая его финансовую безопасность, которая включает в себя дивидендную, инвестиционную, амортизационную и управленческую политику предприятия в целом [7]. Механизм формирования финансовых ресурсов должен разрабатываться с учетом конкретных условий функционирования предприятия особенностей внешней среды.

В современной рыночной экономической системе значительно увеличились права предприятий в области коммерческого и инвестиционного характера. Развитие рыночных экономических отношений стимулирует предприятия к поиску приоритетных отраслей для инвестирования финансовых средств, к созданию гибких производств, соответствующих потребительскому спросу.

Для достижения максимально возможных результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходимо выбрать оптимальную структуру финансовых ресурсов и постоянно следить за их использованием, изменениям [8]. Следовательно, дальнейшие поиски должны быть направлены на повышение эффективности отечественных предприятий, с целью увеличения доли собственных финансовых ресурсов и расширения возможностей использования привлеченного капитала с минимальными кредитными рисками, в частности, для определения рациональной структуры собственных и заемных финансовых ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова, Л.А., Катайкина Н.Н., Маркова А.А.* Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта. - Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 11-1. С. 5–12.

2. *Бушева, А.Ю.* Анализ заемных источников формирования имущества Мордовпотребсоюза / А.Ю. Бушева, О.В. Елисеева // Инновации в образовательном

процессе: материалы научно-практической конференции; редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др. – 2017. – С. 151–156

3. *Кондратенко О.О.* Роль заемных финансовых ресурсов в деятельности организации // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2016. – №1. – С. 257–260.

4. *Скаку,н А.Ю., Салтыков М.А.* Финансовые ресурсы предприятия: понятие и методы оценки // Журнал: ACADEMY. – 2018. – №5. – С.36.

5. *Васильева, Е.А.* Роль достоверности бухгалтерской информации для анализа финансово-экономического состояния предприятия в современных условиях хозяйствования // Е.А. Васильева, Е.В. Гудожникова, Т.В. Завьялова // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 12-1. – С. 149–153.

6. *Мягова, М.В., Захаркина Р.А.* Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 70–75.

7. *Зотова, Е.В.* Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта //Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.

8. *Кузнецова Е.Г., Мягова М.В., Шилкина Т.Е.* Страховой менеджмент: учебно-методическое пособие / Саран. Кооп. Ин-т РУК. – Саранск: АО «Ковылкинская типография», 2020. – 112с.

УДК 336.1

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ФГУ «ЗЕМЕЛЬНАЯ КАДАСТРОВАЯ ПАЛАТА»

Юлия Анатольевна Люлькина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Email: st803961@ruc.su

METHODOLOGY FOR FORMING THE BUDGET FGU "LAND CADASTRE CHAMBER"

Yulia Anatolyevna Lyulkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассмотрена методика формирования бюджета учреждения. Процесс формирования бюджета состоит из следующих этапов: составление проекта бюджета, рассмотрение и проверка проекта бюджета и другие этапы. Рассмотрены недостатки таких этапов формирования бюджета, в частности длительность во времени и «бюрократизм» рассмотрения проектов. Автором сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: бюджет, учреждение, бюджетные средства, финансирование, налоги, оплата труда, методика формирования бюджета.

The article considers the methodology for forming the budget of an institution. The budget formation process consists of the following stages: preparation of the draft budget, review and verification of the draft budget, and other stages. The shortcomings of such stages

of budget formation are considered, in particular, the duration in time and the "bureaucracy" of the consideration of projects. The author made conclusions and suggestions.

Key words: budget, institution, budgetary funds, financing, taxes, remuneration, budgeting methodology.

Методика формирования бюджета ФГУ «Земельная кадастровая палата» состоит из следующих этапов:

1. Составление проекта бюджета на уровне самого учреждения.
2. Рассмотрение и проверка проекта бюджета Федеральным агентством кадастра объектов недвижимости по оказанию государственных услуг в сфере ведения государственного земельного кадастра и государственного кадастра объектов недвижимости.
3. Рассмотрение и проверка проекта бюджета ФАК Роснедвижимость.

После рассмотрения проекта бюджета, он утверждается Министерством финансов РФ. Далее идет возврат на уровень ниже, т.е. бюджет конкретно ФГУ «ЗКП» утверждается Федеральным агентством кадастра объектов недвижимости. Такие небольшие бюджеты учреждений являются составными частями федерального бюджета. Недостатком таких этапов формирования бюджета является длительность во времени и «бюрократизм» рассмотрения проектов.

Рассмотрев и проанализировав бюджет ФГУ «Земельная кадастровая палата» определим недостатки применяемой методики формирования бюджета. К ним относятся:

- при составлении сметы доходов и расходов не учитывается активизация рынка недвижимости (услуги учреждения востребованы);
- разбивка средств бюджета по кварталам не ориентирована на сезонный характер предоставляемых услуг;
- учреждение не работает на полную «мощность», у него существуют внутренние резервы (как отмечалось выше – компьютеризация и пр.);
- не полное использование выделяемых средств, бюджет расходуется не рационально.

Если смотреть в целом, за три прошедших года, произошла рационализация в использование бюджета. Так как в 2019 году средства были израсходованы на 99,35 %, в 2020 году на 99,45%, а в 2021 - 99,85%.

К расходам учреждения относятся расходы, обусловленные выполнением функций, это оказание государственных услуг в сфере ведения государственного земельного кадастра и государственного кадастра объектов недвижимости. Ассигнования для оказания данного вида услуг утверждаются в составе расходов бюджета соответствующего уровня. Рассмотрим характеристику использования бюджетных средств по предоставлению услуг за три года [1, с. 314].

В отчетном периоде 2021 года средства используются почти на 100 %, и равны 99,85%. Это говорит о том, что бюджетные средства используются более рационально, бюджет полностью исполняется. Расходы на оплату

отопления и технологических нужд, на оплату потребления электрической энергии, на оплату водоснабжения помещений стали использоваться в той мере, в которой они были заложены на отчетный год, уровень использования примерно 90% [2, с. 80]. За счет повышения эффективности расходования данного вида статей, поднялся и общий коэффициент использования денежных средств.

В 2020 году бюджетные средства используются на 99,45%, ситуация немного изменилась – расходы на оплату аренды помещений стали использоваться на 99,99%. Специальные расходы на прочие коммунальные услуги в 2020 году не были полностью использованы, всего в процентном соотношении равны 99,98%. Статья расходов трансферты населению была выполнена только на 34,87%. Уровень использования данной статьи низкий.

Все бюджетные средства в 2019 году используются на 99,35 %. Такие статьи расходов как оплата труда гражданских служащих, оплата горюче-смазочных материалов, прочие расходные материалы и предметы снабжения, командировки и служебные разъезды, транспортные услуги, оплата услуг связи, оплата содержания помещений, прочие коммунальные услуги, оплаты текущего ремонта оборудования и инвентаря, оплата текущего ремонта зданий и сооружений, приобретение непромышленного оборудования – расходуются на 100%. Т.е., расходы на оплату труда являются ведущими. Работы по оказанию услуг выполняют служащие учреждения, поэтому данная статья расходов важная. Все остальные расходы являются «прилегающими». Статья расходов - начисления на оплату труда используется на 98,70%. Т.е. размер налогов немного перефинансирован, потребность в начислениях на оплату труда меньше. Оплата текущих расходов равна 99,92%, средства на оплату аренды помещений истрачены на 96,22%. Другие статьи расходов используются на уровне приблизительно 80%.

Таким образом, за последние годы некоторые статьи расходов используются не полностью. Это такие расходы как: оплата отопления и технологических нужд, оплата потребления электрической энергии, оплата водоснабжения помещений, трансферты населению. Причиной не полного использования средств является их экономия, т.е. лимиты потребления тепла, электроэнергии, воды рассчитаны не совсем верно, их необходимо корректировать (снизить). Соответственно сумма денежных средств, которую нужно выделить понизится. За три прошедших года бюджет учреждения не был сбалансированным. Даже за 2021 год, где процент использования выделенных средств равен 99,85 (почти 100%), бюджет не весь исполнен.

За три года эффективность исполнения бюджета предприятия, как было сказано выше, увеличилась. Теперь проанализируем размер и структуру использования средств по направлениям затрат. Основную долю затрат на финансирование составляет оплата труда. В 2021 году она составила

57,63%, в 2020 – 54,66%, а в 2005 году- 45,60%. За три года размер использования средств по данному направлению повысился. Начисления на оплату труда с 16,33% увеличились до 20,45%. Другим весомым направлением расходов является прочие расходные материалы и предметы снабжения. В отчетном периоде они понизились до 6,47% от общего размера финансирования. В 2019 году расходы были равны 7,76%, а в 2020 – 8,25%. В структуре использования средств по направлениям затрат основной акцент ставится на оплату труда. Другие статьи расходов являются вспомогательными, чтобы служащие осуществляли свою деятельность – т.е. оказывали услуги [3, с. 10].

На основе анализа размера и структуры использования бюджетных средств по направлениям затрат выявим мероприятия улучшения использования выделяемых средств. К ним относятся:

- точный расчет потребности в определенном виде расходов (при планировании бюджета на будущий год);
- передвижка излишних денежных средств с одних статей расходов на другие статьи;
- снижение расходов предприятия на оказание услуги;
- изъятие большего размера бюджетных средств в пользу других подразделений (если у предприятия данные средства излишние).
- Необходимо провести реформирование бюджетного процесса на уровне учреждения. Суть этого реформирования состоит в смещении акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами» на «управление результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров. Т.е. цель -достижение бюджета, ориентированного на результат (БОР).

Здесь, в рамках концепции «управления результатами», бюджет формируется исходя из целей и планируемых результатов политики ФГУ «Земельная кадастровая палата». Бюджетные ассигнования имеют четкую привязку к функциям (услугам), при их планировании основное внимание уделяется обоснованию конечных результатов в рамках бюджетной программы [4, с. 71].

В заключение отметим, что направление на содержание учреждения значительных средств не приводит к адекватному росту качества управления и обслуживания. Необходимо свести расходы к такому объему, чтобы повысить качество и количество (объем) оказываемых услуг учреждения. Соответственно эффективность использования бюджетных средств повысится, и состояние бюджета будет сбалансированное.

Таким образом, к недостаткам методики формирования бюджета относятся:

- при составлении сметы доходов и расходов не учитывается активизация рынка недвижимости (услуги учреждения востребованы);

- разбивка средств бюджета по кварталам не ориентирована на сезонный характер предоставляемых услуг;
- учреждение не работает на полную «мощность», у него существуют внутренние резервы (как отмечалось выше – компьютеризация и пр.);
- не полное использование выделяемых средств, бюджет расходуется не рационально.

Другим недостатком формирования бюджета ФГУ «ЗКП» является длительность рассмотрения проекта во времени.

В результате анализа структуры выделенных средств за 2019, 2020 и 2021 годы, в учреждении выявлен излишек денежных средств, т. е. профицит. За все три года профицит бюджета ФГУ «Земельная кадастровая палата» не превышал 1%. В 2019 году он составил 51 111 рублей, это составляет 0,65 % профицита; в 2020 – 38358 рублей – 0,55%; в 2021 – 12 591 рубль – 0.15%. Это говорит о том, что в учреждении нет острой нехватки финансовых средств, но с каждым годом потребности предприятия увеличиваются.

На основе анализа размера и структуры использования бюджетных средств по направлениям затрат рассмотрим мероприятия улучшения использования выделяемых средств. К ним относятся:

- точный расчет потребности в определенном виде расходов (при планировании бюджета на будущий год);
- передвижка излишних денежных средств с одних статей расходов на другие статьи;
- снижение расходов предприятия на оказание услуги;
- изъятие большего размера бюджетных средств в пользу других подразделений (если у предприятия данные средства излишние).

Возможностью устранения недостатков стало реформирование бюджетного процесса на уровне учреждения. Суть этого реформирования состоит в смещении акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами» на «управление результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров.

Основными и важными итогами реализации концепции «управления результатами» являются:

- приближение бюджетной классификации РФ к требованиям международных стандартов;
- повышение надежности среднесрочного прогнозирования объема ресурсов;
- включение в бюджетный процесс процедуры оценки результативности бюджетных расходов, переход от сметного планирования расходов к бюджетному планированию, ориентированному на достижение конечных общественно значимых и измеримых результатов;
- совершенствование процедур составления и рассмотрения бюджета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абелова Л.А. Финансовая стратегия управления внеоборотными активами организации // Л.А. Абелова, Р.А. Захаркина, Н.Н. Катайкина, А.А. Маркова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 5-3. С. 313-321.
2. Маркова А.А. Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.
3. Абелова Л.А. Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «Лисма» // Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 5-14.
4. Маркова А.А. Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Л.А. Абелова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 3-1. С. 68-75.

УДК 336.6

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЛИЗИНГА

Юлия Анатольевна Люлькина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Email: st803961@ruc.su

ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF LEASING

Yulia Anatolyevna Lyulкина, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены сущность и виды лизинга. Автором отмечено, что в современных условиях лизинг необходим как альтернатива продаже основных средств из-за границы или в России. С помощью лизинга осуществляется полное финансирование капитальных вложений. Также лизинг способствует сохранению финансовой ликвидности предприятий, высвобождению оборотных средств и их дальнейшее использования для других капитальных вложений. Автором сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: банковский лизинг; финансовый инструмент; лизинговая деятельность; лизинговые операции, лизинговая сделка, субъекты лизинга

The article considers the essence and types of leasing. The author noted that in modern conditions leasing is necessary as an alternative to the sale of fixed assets from abroad or in Russia. With the help of leasing, full financing of capital investments is carried out. Leasing also contributes to the preservation of the financial liquidity of enterprises, the release of working capital and their further use for other capital investments. The author made conclusions and suggestions.

Keywords: bank leasing; financial instrument; leasing activity; leasing operations, leasing transaction, leasing entities

В настоящее время в экономике нашей страны происходят преобразования, которые требуют следовать в ногу с научно-техническим

прогрессом, согласно которому должно происходить постоянное обновление основных фондов и материально-технической базы. На многих российских предприятиях износ основных фондов составляет от 70 до 90%. Поэтому следствием этого может считаться глобальное переоснащение производства. Повсеместное внедрение новых технологий может происходить только на новых основных фондах.

Лизингом можно назвать отношения, которые складываются между тремя участниками лизинговой сделки: лизингодателем, который предоставляет оборудование или транспорт, лизингополучателем, который в дальнейшем эксплуатирует это оборудование, а также изготовитель данного оборудования. При этом предметом лизинговой сделки может быть как движимое, так и недвижимое имущество.

Лизинг является одним из наиболее быстрорастущих сегментов современных рыночных отношений. С 2018 по 2019 год наблюдался рост лизинговых сделок с 1310 млрд.руб. до 1500 млрд.руб. Но по итогам 2020 года произошло снижение лизингового рынка до 1410 млрд.руб., т.е. где-то на 6%. Объем лизинговых сделок за 4 квартал 2020 года снизился на 9% относительно 4 квартала 2019 года. Доля лизингового бизнеса также ненамного сократилась с 31% до 30% в общем объеме бизнеса.

В настоящее время лизинг активно развивается во всех странах мира, в особенности в странах с развитой экономикой. В России лизинговые операции сейчас находятся в стадии совершенствования. Лизингом также можно назвать способ осуществления отношений собственности, который определяет состояние производительных сил и производственных отношений. Основные подходы к определению лизинга следующие:

- лизинг, как аренда вообще, аренда на долгосрочный период или особая форма аренды;
- лизинг, являющийся правом пользования чужим имуществом;
- лизинг, являющийся особым видом предпринимательства;
- лизинг, представляющий собой управление чужим имуществом по поручению доверителя;
- лизинг, как система отношений, имеющих имущественный характер, которая складывается в связи с тем, что активы передаются в пользование, при этом должны соблюдаться условия срочности, платности и возвратности на основе их покупки;
- лизинг, как вид предпринимательской деятельности, в процессе которых временно свободные или привлеченные средства инвестируют в специально покупаемое имущество (движимое или недвижимое), после чего оно передается физическому или юридическому лицу на основании договора во временное пользование с установленным сроком для того, чтобы использовать с целью ведения предпринимательской деятельности;
- лизинг представляет собой трехстороннюю сделку, которая обладает общими чертами с арендой, а также ссудой или условной сделкой купли-

продажи, но, в то же время, она не относится ни к одной из перечисленных;

– лизинг, как происходящее в экономической системе явление, вид деятельности, в то же время в гражданском праве оно не является самостоятельным элементом.

Между лизингом и арендой схожесть в том, что имеет место необязательность перехода права собственности к получателю сделки, срочность и платность сделки. Плата за сделку включает в себя амортизацию на полное восстановление, затраты на ремонт и обслуживание имущества, а также процент прибыли собственника имущества. Поэтому многие авторы считают, что в основе лизинга лежит аренда и нет принципиальной разницы между арендой и лизингом, а также что лизинг – особый вид аренды, включающий в себя последующую передачу имущества в собственность лизингополучателя.

Также важным считаем рассмотреть предмет лизинга, которым можно назвать все не потребляемые вещи, такие как здания, оборудование, транспорт, т.е. все движимое и недвижимое имущества. В отличие от аренды, предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения [1, с. 74].

В лизинговой сделке могут принимать участие несколько сторон, т.е. являться субъектами лизинга. Обязательный участник – это лизингодатель, в роли которого могут выступать предприятия, лизинговые фирмы и банки. Второй обязательный участник – лизингополучатель, т.е. предприятие, которому необходимо определенное имущество, которое может быть предоставлено в лизинг. Необязательным участником сделки может быть фирма-производитель необходимого лизингополучателю оборудования, или же коммерческий банк. Если сделка носит крупномасштабный характер, то в ней могут участвовать несколько субъектов – фирм или финансово-кредитных институтов.

Субъектов лизинговой сделки Лизинговые сделки подразделяют на прямых и косвенных. Прямыми участниками можно назвать компании-производители, банки и лизингополучатели, которыми могут являться как компании, так и физические лица. Косвенные участники сделки – различного вида посредники (брокеры), банки как кредиторы для лизинговых компаний, а также страховые компании. Таким образом, основой любой лизинговой операции является кредитная операция, т.е. лизинг – это товарный кредит в основные фонды.

Внутренний лизинг – заключение сделки происходит между резидентами одной страны.

Международный лизинг – участники соглашения – это резиденты различных стран. Обычно в России распространены соглашения, по которым нерезидент – это лизингодатель [2, с. 74].

Главными видами лизинга признаны финансовый и оперативный. Сущность оперативного лизинга заключается в том, что срок лизингового договора короче, чем срок службы имущества, поэтому платежи по договору лизинга, полученные лизингополучателем, не покрывают его расходы на приобретение имущества и он вынужден сдавать имущество в лизинг по нескольку раз. Поэтому здесь платежи больше, чем при финансовом лизинге.

Сущность финансового лизинга заключается в том, что срок лизингового договора приближен к сроку службы имущества. Лизингополучатель за счет лизинговых платежей возвращает всю стоимость имущества с определенным процентом прибыли. Здесь все расходы по обслуживанию, ремонту и страхованию имущества лежат на лизингополучателе. Данный вид лизинга имеет множество подвидов.

По объему обслуживания передаваемого имущества лизинг подразделяется на чистый и "мокрый" лизинг.

При чистом лизинге все расходы по обслуживанию имущества несет лизингополучатель. Здесь такие расходы не включаются в ежемесячные лизинговые платежи. Этот вид лизинга присущ финансовому лизингу.

При «мокром лизинге» все расходы по обслуживанию имущества несет лизингодатель. При этом по желанию лизингополучателя лизингодатель также может нести расходы на персонал, маркетинг и рекламу. Такой вид лизинга присущ оперативному лизингу.

Возвратный – собственник предмета сделки – это лизингодатель и лизингополучатель в одно и то же время – правила пользования имуществом меняются лишь документально [3, с. 70].. Поставщик реализует свои активы лизинговой организации и оформляет их в аренду себе для извлечения дополнительных денежных средств в целях развития предпринимательства.

Основными функциями лизинга являются:

- финансовая – возможность использования оборудования, которое необходимо для производства, сразу и без уплаты полной стоимости;
- производственная – это результативный способ привлечения самого нового дорогого оборудования в целях повышения мощностей производства;
- бытовая – дает поставщикам активов возможность выхода на новые рыночные сегменты и расширения круга покупателей вне зависимости от наличия у них денег;
- функция использования амортизационных и налоговых льгот – возможность использования государственных льгот при формировании базы налогообложения.

Если сравнивать лизинг с остальными видами финансирования, можно выделить такие его плюсы, как:

- возможность в полном объеме финансировать инвестиционную операцию, при этом не нужно вносить платежи в срочном порядке, так как

дорогостоящие активы можно приобрести, не используя большие объемы финансов из хозяйственной деятельности;

- получить активы по лизингу организации формально проще, чем оформить ссуду на их покупку, так как в случае, если предмет лизинга является ликвидным в достаточной степени, его можно использовать как залог;

- лизинг представляет собой более гибкий инструмент для получения инвестиций в отличие от ссуды, ведь он позволяет использовать обеим сторонам сделки удобные варианты выплат, к примеру, лизинговые платежи можно осуществлять после того, как будет получена прибыль от реализации продукции, которая выпускается с использованием арендованного оборудования;

- допускается возможность использования различных форм и видов обеспечения;

- снижение рисков, которые связаны с наличием в собственности активов.

Лизинг также обладает некоторым недостатками:

- платежи по аренде не прекращаются до конца действия договора, даже если научно-технический прогресс сказывается на устаревании лизингового имущества;

- платежи обязательны, они осуществляются в точно установленные сроки, независимо от того, в каком состоянии находится оборудование, а также каковы результаты деятельности компании;

- цена лизинга в итоге, чаще всего, больше, чем цена, по которой оборудование приобретается в кредит;

- предприятие получает право на распоряжение имуществом только в том случае, если выполняет все условия лизингового договора;

- требуется залог или дополнительные гарантии;

- лизинговая сделка считается юридически сложной, кроме этого, необходимо согласовать интересы большого количества ее участников.

Таким образом, можно сделать вывод, что в лизинг можно взять любой вид автотранспорта или спецтехники, а также любой вид недвижимого имущества кроме земельных участков. В процессе лизинговой сделки лизингодатель передает на определенный срок свое имущество в пользование лизингополучателю. Субъекты лизинговой сделки имеют право сами выбрать себе контрагента. В течение срока действия договора лизинга лизингодатель получает определенную сумму вознаграждения, которая включает в себя и частичную стоимость предмета лизинга, и вознаграждение за сделку. После окончания срока действия договора предмет лизинговой сделки переходит в собственность лизингополучателя.

Выгода лизингополучателя состоит в том, что ему предоставляется возможность самостоятельно выбрать срок по договору для оптимизации размеров ежемесячных выплат. Также он имеет право распоряжаться предметом лизинговой сделки и получать с этого прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Маркова, А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.
2. *Абелова, Л.А.* Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «Лисма» // Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 5-14.
3. *Маркова, А.А.* Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Л.А. Абелова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 3-1. С. 68-75.

УДК 336.6

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Анна Александровна Маркова, старший преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: markovaanna2012@yandex.ru

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE STABILITY OF THE FINANCIAL POSITION OF A COMMERCIAL ENTERPRISE

Anna Alexandrovna Markova, senior lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассматривается необходимость постоянного проведения комплексной оценки устойчивости финансового положения на предприятии, с целью обеспечения стабильной финансовой деятельности. Проведение комплексной оценки устойчивости финансового положения актуально для всех предприятий и организаций. Из-за низкого уровня финансовой устойчивости у предприятия снижаются рентабельность продаж и производства, что может привести к прекращению деятельности в целом. Следовательно, возникает необходимость своевременной и объективной финансовой оценки деятельности предприятия, путем выбора методов, которые дадут наиболее полную и точную характеристику финансовому состоянию хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: комплексная оценка, устойчивость финансового положения, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, эффективность.

The article considers the need for a continuous comprehensive assessment of the stability of the financial situation at the enterprise, in order to ensure stable financial activity. Conducting a comprehensive assessment of the stability of the financial situation is relevant for all enterprises and organizations. Due to the low level of financial stability, the profitability of sales and production are declining, which may lead to the termination of the company's activities as a whole. Consequently, there is a need for a timely and objective financial assessment of the company's activities, by choosing methods that will give the most complete and accurate description of the financial condition of the business entity.

Keywords: comprehensive assessment, financial stability, liquidity, financial stability, business activity, efficiency.

Проведение комплексной оценки устойчивости финансового положения на коммерческом предприятии направлено на оценку

совокупности финансовых показателей, которое дает возможность рассмотреть различные стороны деятельности предприятия и выявить существующие финансовые проблемы. Комплексная оценка устойчивости финансового положения на коммерческом предприятии позволяет рассмотреть набор финансовых показателей и дать углубленную оценку устойчивости финансовой деятельности предприятия [1].

Комплексная оценка стабильности финансового состояния предприятия основана на анализе ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и эффективности деятельности предприятия. На основе собранного аналитического материала определим основные финансовые коэффициенты, которые входят в комплексную оценку стабильности финансового состояния предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Исходные данные для оценки устойчивости финансового положения предприятия, за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение
1.Высоко ликвидные активы, тыс. руб.	1014937	1143682	1339698	+324761
2.Быстрореализ-мые активы, тыс. руб.	265083	487274	1083239	+818156
3.Медленнор-мые активы, тыс. руб.	242770	463133	734704	+491934
4.Наиболее сроч-е обязат-ва, тыс. руб.	162831	195984	85054	-77777
5.Краткоср-ные пассивы, тыс. руб.	30292	29579	38466	+8174
6.Долгосрочные пассивы, тыс. руб.	-	-	-	-
7.Постоянные пассивы, тыс. руб.	1841975	2359255	3574175	+1732200
8.Капитал, тыс. руб.	2035098	2584818	3697695	+1662597
9. Запасы и НДС, тыс. руб.	242770	462512	734704	+491997
10.Собственные оборотные средства, тыс. руб.	1329667	1868527	3034121	+1704454
11.Коэффициент абсолютной ликвидности	5,25	5,07	10,85	+5,6
12.Коэффициент быстрой ликвидности	6,63	7,23	19,61	+12,98
13.Коэффициент текущей ликвидности	7,88	9,28	25,56	+17,68
14.Комплексный коэффициент текущей ликвидности	6,86	7,24	20,15	+13,29
15.Коэффициент автономии	0,91	0,91	0,97	+0,06
16.Коэффициент задолженности	0,09	0,09	0,03	-0,06

17. Коэффициент обеспеченности оборотных активов СОС	0,87	0,89	0,96	+0,09
18. Коэффициент обеспеченности запасов	5,48	4,04	4,13	-1,35
19. Коэффициент соотношения собственных средств к заемным	0,1	0,1	0,03	-0,97
20. Коэффициент долгосрочного финансирования	-	-	-	-
21. Коэффициент краткосрочного финансирования	0,09	0,09	0,03	-0,06

На основе рассчитанных коэффициентов определим показатели-индикаторы стабильности финансового состояния предприятия. Исходя из данных таблицы 1 видно, что коэффициенты ликвидности имеют высокие значения и увеличиваются в динамике.

Завышенные коэффициенты ликвидности свидетельствуют о том, что состав и структура ликвидных активов не являются оптимальными.

Отвлечение денежных ресурсов в текущие активы не способствует получению дополнительных доходов и прибыли на предприятии.

Коэффициенты финансовой устойчивости также изменялись неравномерно на предприятии.

В связи с тем, что на предприятии сложился излишек собственных оборотных средств и собственных средств в 2019-2021 гг. показатели при расчете которых использовались данные источники имеют положительное и также завышенное значение, что свидетельствует о том, что данные коэффициенты значительно выше установленных нормативов [2].

Используя данные таблицы 1 определим отклонения показателей-индикаторов для оценки финансового состояния предприятия, за 2019-2021 гг. (таблица 2).

Данные таблицы 2 показали, что фактические коэффициенты ликвидности значительно выше пороговых значений, о чем свидетельствует отклонение данных показателей-индикаторов, которые выше 1,0.

В отличие от коэффициентов ликвидности коэффициенты финансовой устойчивости в сравнение с нормативными значениями изменялись неравномерно.

Проведенный анализ показал, что комплексный показатель оценки финансового состояния имеет завышенное (неоптимальное) значение (норма 16 и выше).

Для оптимизации значений показателей ликвидности и финансовой устойчивости необходимо вливание новых денежных средств, в виде долгосрочных кредитов и займов.

Таблица 2 – Расчет отклонений показателей-индикаторов оценки финансового состояния предприятия, за 2019-2021 гг.

Показатели	Значение показателя								
	2019 г.			2020 г.			2021 г.		
	факт-е	порог-е	отк-е	факт-е	порог-е	отк-е	факт-е	порог-е	отк-е
	Показатели ликвидности								
Коэффициент абсолютной ликвидности	5,25	0,2	26,25	5,07	0,2	25,35	10,85	0,2	54,25
Коэффициент срочной ликвидности	6,63	1,0	6,63	7,23	1,0	7,23	19,61	1,0	19,61
Коэффициент текущей ликвидности	7,88	2,0	3,94	9,28	2,0	4,64	25,56	2,0	12,78
Коэффициент комплексной ликвидности	6,86	1,0	6,86	7,24	1,0	7,24	20,15	1,0	20,15
	Показатели финансовой устойчивости								
Коэффициент автономии	0,91	0,5	1,82	0,91	0,5	1,82	0,97	0,5	1,94
Коэффициент задолженности	0,09	0,5	0,18	0,09	0,5	0,18	0,03	0,5	0,06
Коэффициент соотношения	0,87	1,0	0,87	0,89	1,0	0,89	0,96	1,0	0,96
Коэффициент обеспеченности СОС	5,48	0,1	54,8	4,04	0,1	40,4	4,13	0,1	41,3
Коэффициент обеспеченности запасов	0,1	0,8	0,13	0,1	0,8	0,13	0,03	0,8	0,04
Коэффициент долгосрочного финансирования	-	0,2	-	-	0,2	-	-	0,2	-
Коэффициент краткосрочного финансирования	0,09	0,3	0,3	0,09	0,3	0,3	0,03	0,3	0,1
	Показатели деловой активности								
Оборачиваемость текущих активов	2,5	>3,0	0,83	1,9	>3,0	0,63	1,3	>3,0	0,43
Оборачиваемость собственного капитала	2,09	>2,5	0,84	1,72	>2,5	0,69	1,13	>2,5	0,45
	Показатели эффективности								
Рентабельность продаж, %	14,85	10,0	1,49	16,24	10,0	1,62	18,45	10,0	1,85
Рентабельность затрат, %	34,73	15,0	2,32	30,78	15,0	2,05	22,41	15,0	1,49
Рентабельность активов, %	28,18	30,0	0,94	25,44	30,0	0,85	20,16	30,0	0,67

Самый эффективный путь, приводящий к оптимизации коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости состоит в привлечение краткосрочных кредитов одновременно с повышением оборотного капитала, чистых активов и чистого оборотного капитала.

Анализ показателей финансовой устойчивости показал, что предприятию недостаточно эффективно использует собственные средства, находящиеся в мобильной форме. Для изменения ситуации необходимо уменьшить величину внеоборотных активов (в части неиспользуемых) и (или) увеличивать долгосрочные кредиты. Для уменьшения величины внеоборотных активов лучше всего отказаться от невыгодных долгосрочных финансовых вложений.

Для привлечения же долгосрочных кредитов предприятию нужно показать свою инвестиционную привлекательность и оптимизировать коэффициенты ликвидности, о чем уже говорилось выше.

Последовательная реализация предложенных мер, будет способствовать повышению эффективности использования капитала и созданию предпосылок дальнейшего финансового роста предприятия.

Кроме того, правильно выбранная стратегия управления структурой капитала предприятия позволяет не допустить ситуации, когда предприятие не может выполнить свои долгосрочные обязательства в полном объеме и в установленные сроки, а, следовательно, и предотвращает риски возникновения банкротства.

Оптимальная структура капитала подразумевает рациональное соотношение оборотного и основного капитала и источников их финансирования[3].

Для повышения эффективности использования оборотного капитала с целью обеспечения стабильного финансового состояния необходимо: своевременно и быстро производить расчеты с поставщиками, повышать качество оказания услуг, не допускать претензий от потребителей и др.

Целесообразно тщательно планировать и просчитывать активные операции предприятия (связанные с реализацией продукции) и приводить в соответствующие размеры и структуру его активов, а с другой стороны - следует одновременно проанализировать пассивы, минимизируя по возможности, затраты на привлечение ресурсов [4].

Отсюда вытекает еще один вывод: для поддержания постоянного баланса между потребностями в финансовых ресурсах и возможностями их привлечения необходимо, чтобы структура источников финансирования деятельности предприятия соответствовала структуре его активов, т. е., определенными видами обязательств (пассивов) по своим размерам и условиям привлечения должны соответствовать определенным видам активов. Достаточно очевидной является необходимость финансирования внеоборотных активов (основных средств) долгосрочными пассивами (собственным капиталом и дополнительными займами), а использование с этой целью краткосрочных кредитов очень рискованно, в свою очередь

использование уставного фонда для финансирования текущих активов может оказаться экономически нецелесообразным и нерациональным [5].

Зачастую структура капитала представляется как соотношение собственных и заемных средств, используемых предприятием для осуществления своей деятельности.

Для того чтобы предприятие бесперебойно функционировало ему необходимо привлечение финансовых ресурсов, которые образуются как из собственных, так и из заемных средств. Собственные средства обходятся дороже в обслуживании, нежели заемный капитал. Однако наличие собственного капитала является залогом финансового благополучия предприятия [6].

Таким образом, в результате расчета показателей финансового состояния были выявлены несколько угроз, которые говорят о том, что структура капитала предприятия не безопасна, а также предложены пути, которые помогут исключить или нивелировать данные угрозы [7]. Кроме того, предложенные мероприятия по увеличению финансового состояния позволят руководству предприятия принять решения направленные на повышение эффективности финансового развития в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мягкова, М.В., Маркова А.А., Катайкина Н.Н.* Современная финансовая политика: учебное пособие / Саранск, 2021. – 120 с.
2. *Абелова, Л.А., Каргин Ю.И., Катайкина Н.Н.* Анализ стратегических возможностей и оценка инвестиционной привлекательности предприятий агробизнеса. [Текст] /Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина, Л.А. Абелова// Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2020. — № 5-3. — С. 5-16.
3. *Зотова, Е.В., Катайкина Н.Н.* Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2019. № 2 (47). С. 5.
4. *Маркова, А.А.* Формирование стратегии устойчивого финансового развития коммерческого предприятия в условиях инновационного развития региона // Научное обозрение.-2014.- № 12-2. - С. 607-610
5. *Маркова, А.А.* Основные факторы, формирующие рентабельность предприятия в условиях становления инновационной экономики региона // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. - 2013.- № 5. - С. 134-138.
6. *Modern Financial Management Tools in Agrarian Business /Samygin D., Imyarekov S., Keleynikova S., Sokolova I., Barbashova S., Burmistrova O., Manin P., Khayrov R., Kuznetsova E., Kondrashkina I., Volgina I., Shilkina T., Markova A., Kataykina N. et al.* North Carolina: Lulu Press, USA, 2020.192 p.
7. *Дворецкая, Т.В., Зотова, Е.В.* Оценка финансовых рисков предприятия по абсолютным показателям // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв.ред.) [и др.]. 2017. С.152-156.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мария Валерьевна Мягкова, кандидат экономических наук, доцент
Регина Александровна Захаркина, кандидат экономических наук,
доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: m.myagkova13@yandex.ru; r.a.zaharkina@rucoop.ru

EFFECTIVE MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

Maria Valerievna Myagkova, PhD (Economics), Associate Professor
Regina Aleksandrovna Zakharkina, PhD (Economics), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of C operation

В условиях рыночных отношений, каждое предприятие стремится использовать имеющиеся у него активы производства наиболее эффективно, поэтому представить задачи эффективного использования оборотных активов особенно актуально. В статье представлена сущность понятия «оборотный капитал», описаны методы оценки эффективного использования оборотного капитала, также описаны факторы, влияющие на эффективность использования оборотных активов.

Ключевые слова: оборотные активы, финансовая стабильность, предприятие, эффективность, факторы.

In the conditions of market relations, each enterprise strives to use its existing production assets most efficiently, therefore, it is especially important to present the tasks of effective use of current assets. The article presents the essence of the concept of "working capital", describes methods for assessing the effective use of working capital, and also describes the factors affecting the efficiency of the use of current assets

Keywords: current assets, financial stability, enterprise, efficiency, factors.

Эффективно организованный производственно-коммерческий процесс предопределяет во многом деловую активность и высокую конкурентоспособность каждого хозяйствующего субъекта. В связи с этим проблемы необходимости обеспечения рационального управления оборотными средствами на предприятиях приобретают особую актуальность.

Именно данные аспекты повышают в современных условиях необходимость организации финансовой политики предприятий, направленной на обеспечение сохранности и рационального управления их оборотными средствами.

Одним из шагов на пути к финансовой стабильности предприятия, это успешное и эффективное управление оборотными активами. Управлению оборотными активами необходимо уделять особое внимание, т.к. на практике существует проблема, что решения, связанные с управлением

оборотными активами в отечественных компаниях, принимаются на краткосрочном этапе планирования без должного анализа [1].

Для начала необходимо представить теоретическое обоснование оборотных средств и оборотных активов, понять являются ли данные термины синонимами, чтобы в дальнейшем объективно описать факторы, влияющие на эффективность оборотных активов. Существуют различные подходы к определению оборотных активов. В наиболее общем виде совокупность подходов можно представить следующим образом:

- производственный подход – оборотные средства – стоимость авансируемая для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения, категория обслуживающая кругооборот ресурсов предприятия;

- организационный подход – оборотные средства – совокупность элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения;

- экономический подход – оборотные средства – средства, инвестируемые предприятием в текущие операции в течении одного производственного цикла;

- бухгалтерский подход – оборотные активы – подвижная часть капитала предприятия, которая в отличие от основного капитала является более текучей и легко трансформируемой в денежные средства.

В общем виде, теоретическое описание оборотных активов указывает на их производственную причастность, т.е. оборотные активы в основном используются для:

- 1) закупки сырья, материалов и компонентов, необходимых для непрерывной организации производства;

- 2) оплаты энергоресурсов и т.д., потребляемых в процессе производства;

- 3) выплаты заработной платы на момент основания предприятия;

- 4) уплаты налогов и обязательных платежей.

Рациональное использование оборотных активов позволяет предприятию оптимизировать производственные затраты и получить максимальный финансовый результат от производственного процесса [1].

Основной целью управления оборотными активами является обеспечение бесперебойного операционного цикла бизнеса. Второстепенными целями являются оптимизация уровня оборотных активов и минимизация стоимости таких средств, как дебиторская задолженность. Некоторые из наиболее эффективных и действенных способов использования оборотных активов заключаются в следующем:

1. Повышение прибыльности предприятия - основной способ повышения прибыльности за счет рационального управления оборотными активами заключается в сокращении затрат на финансирование деятельности, которые в противном случае были бы понесены, если бы не управление краткосрочными активами и обязательствами.

2. Обеспечение наличия достаточных ресурсов – благодаря фондовому рынку, который является компонентом управления оборотным капиталом, бизнес может гарантировать, что ресурсов всегда достаточно.

3. Укрепление статуса непрерывной деятельности компании – компании должны выполнять все свои краткосрочные и среднесрочные обязательства, чтобы оставаться в бизнесе и при этом оставаться конкурентоспособными.

4. Повышение общей эффективности компании – общее операционное превосходство компании будет значительно улучшено, если управление финансами будет осуществляться таким образом, чтобы не создавать препятствий для других сфер и аспектов деятельности организации.

5. Поддерживание хороших отношений с поставщиками и другими кредиторами – торговые кредиторы и другие неторговые кредиторы положительно смотрят на дальнейшее стратегическое сотрудничество, если организация, имеет хорошую внутреннюю структуру управления своими ресурсами, включая оборотный капитал.

6. Избегание недоиспользования ресурсов – благодаря правильному управлению оборотным капиталом компания может гарантировать отсутствие свободных ресурсов.

Политика эффективного использования оборотных активов должна быть направлена на управление текущими активами, такими как денежные средства и их эквиваленты, товарно-материальными запасами и дебиторской задолженностью.

Факторы, влияющие на эффективность использования оборотных активов, имеют три пути возникновения:

1. Общеэкономические факторы:

- изменение структуры выручки предприятия;
- изменение размеров выручки;
- изменение производительности труда;
- реализация новых производственных сил.

2. Экономико-организационные факторы:

- изменение размеров предприятия;
- изменение специализации предприятия.

3. Факторы, возникшие в результате технического прогресса:

- изменение технологии производства;
- технологическое переоснащение переоборудование в отрасли;
- внедрение новых автоматизированных систем и автоматизация процессов.

Следует отметить, что на производственных предприятиях состав используемых оборотных средств является наиболее объемным, что связано со сложностью операционного цикла, в ходе которого из сырья получается продукт с совершенно другими параметрами. Как показывает практика, сумма экономии, получаемая при эффективном управлении оборотным капиталом, распределяется следующим образом:

- 50% – управление запасами;

- 40% – управление запасами готовой продукции и кредитов;
- 10% – управление самим технологическим циклом.

Задача управления оборотным капиталом состоит не только в том, чтобы минимизировать все риски, связанные с ведением бизнеса. Эффективное управление оборотным капиталом, во многом зависящее от баланса рисков, является залогом финансовой благополучия компании в целом. Поэтому при минимизации уровня оборотных средств может возникнуть нехватка ресурсов и проблемы в обеспечении непрерывности работы. В то же время ситуация с профицитом данных активов приводит к «замораживанию» или иммобилизации средств, что требует значительных финансовых затрат на поддержание их уровня [2].

Приведем варианты возможных рисков, с которыми может столкнуться предприятие из-за неоптимального уровня оборотного капитала. В случае недостатка текущих активов:

- задержки поставок сырья и материалов;
- уменьшение продаж из-за отсутствия готовой продукции;
- дополнительные расходы на финансирование.

В случае избытка оборотных средств:

- увеличение излишних затрат на хранение, что приводит к порче или устареванию запасов товарно-материальных ценностей;
- снижение реальной стоимости запасов и дебиторской задолженности в связи с инфляцией;
- замораживание средств, потеря дохода [3].

Для проведения анализа оборотных активов применяют различные варианты. Во-первых, это применение учетно-аналитической системы, как детального управленческого подхода. Учет материальных ценностей может быть четырех видов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости последних закупок (метод LIFO, подразумевающий списание излишков продукции по себестоимости последних приобретенных товаров);
- по себестоимости первых закупок (метод FIFO, аналогичен предыдущему, только списание по первой закупке).

Для проведения анализа следует использовать следующие этапы:

- первый — внутренний анализ ресурсной базы и затрат организации;
- второй — анализ спроса на продукцию;
- третий — формирование оптимальной производственной программы с учетом внешних и внутренних факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В., Деткина И.А.* Методология оценки капитала предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. 2019. С. 241-247.

2. *Абелова, Л.А.,* Катайкина Н.Н., Маркова А.А. Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. №11-1. С. 5-12.

3. *Маркова, А.А.,* Катайкина Н.Н. Использование метода операционного анализа для формирования оптимальной величины оборотных активов на предприятиях // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87). С. 841-845

4. *Кузнецова Е.Г.,* Мягкова М.В., Шилкина Т.Е. Страховой менеджмент: учебно-методическое пособие / Саран. Кооп. Ин-т РУК. – Саранск: АО «Ковылкинская типография», 2020. – 112с.

УДК 336.6

ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мария Валерьевна Мягкова, кандидат экономических наук, доцент
Регина Александровна Захаркина, кандидат экономических наук, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российской
университета кооперации*

E-mail: m.myagkova13@yandex.ru; r.a.zaharkina@rucoop.ru

EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Maria Valerievna Myagkova, PhD (Economics), Associate Professor
Regina Aleksandrovna Zakharkina, PhD (Economics), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of C operation

Современная экономика предполагает, что финансовая устойчивость определяется факторами, несущими как положительный, так и отрицательный характер. Факторы условно можно разделить на простые и сложные, имеющие постоянный характер и переменные, оказывающие прямое воздействие и косвенное и т.д. Любая компания является элементом экономической системы, обладающей признаками субъекта и объекта, способным оказывать воздействие на динамичность и выражать отдельные факторы. В этой связи стоит отдельно остановиться на внутренних и внешних факторах.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, предприятие, внутренние факторы, внешние факторы.

Modern economics assumes that financial stability is determined by factors that are both positive and negative. Factors can be conditionally divided into simple and complex, having a permanent character and variables that have a direct impact and indirect, etc. Any company is an element of an economic system that has the characteristics of a subject and an object, capable of influencing dynamism and expressing individual factors. In this regard, it is worth dwelling separately on internal and external factors.

Keywords: financial stability, enterprises, internal factors, external factors.

Успешная деятельность предприятий организаций в значительной степени определяется уровнем активности и масштабами их деятельности,

расширение которой требует создания специальных условий, и в первую очередь, определения и использования объема капитала, и расчетом эффективности его использования [1]. Повышение финансовой устойчивости позволит предприятию закрепить за собой статус лидера на рынке, получить ряд конкурентных преимуществ на рынке, привлечь определенное количество инвесторов, получить кредиты на выгодных для себя условиях, выбрать своих поставщиков, а также сформировать персонал высокой квалификации.

Устойчивые с финансовой точки зрения компании могут вовремя и в полном объеме перечислять налоги в бюджет, выплачивать заработную плату персоналу, производить ежемесячные платежи по оформленным кредитам. В этом случае компания не будет иметь задолженность ни перед государством, ни перед представителями общества.

Рассматривая проблемы уменьшения финансовой устойчивости, следует обратить внимание на ряд факторов, оказывающих воздействие на неё. Современная экономика предполагает, что на неё влияет комплекс факторов, несущих как положительный, так и отрицательный характер. Факторы условно можно разделить на простые и сложные, имеющие постоянный характер и переменные, оказывающие прямое воздействие и косвенное и т.д.

Любая компания является элементом экономической системы, обладающей признаками субъекта и объекта, способным оказывать воздействие на динамичность и выражать отдельные факторы. В этой связи стоит отдельно остановиться на внутренних и внешних факторах.

Внутренние факторы предполагают развитие непосредственно в самой фирме, и могут регулироваться в её хозяйственной деятельности. Тогда как внешние факторы устойчивы к влиянию со стороны организации. Тут стоит остановить своё внимание на таком моменте, связанном с факторами. Они оказывают воздействие на предприятие сообща, но их степень заметности и сила воздействия может отличаться. В связи с этим не рекомендуется указывать конкретный вид фактора, оказывающего воздействие на снижение финансовой устойчивости [2].

Авторский коллектив под руководством Е.М. Шабалина считает, что страны, у которых имеется развитая экономика и устойчивая ситуация с политической точки зрения, в банкротстве компаний внешние факторы имеют 33%, тогда как внутренние - 67%. При этом данные выводы на Россию не могут распространяться в силу того, что из-за ряда экономических и политических проблем, Российская Федерация не считается устойчивой и развитой, с экономической точки зрения страной.

Внутренние факторы обладают определенной классификацией подвидов.

1. Принадлежность организации к определенной отрасли.
2. Предоставление услуг и их удельный вес в экономическом спросе.

3. Ситуация с имуществом и финансовыми ресурсами, их объем, состав и структура.

4. Наличие издержек, их объем, структурные особенности и динамика изменения.

5. Размер уставного капитала и собственных средств организации.

Многое зависит от ситуации с имуществом и финансовыми ресурсами на предприятии. Определяя правильную политику управления акционерным капиталом, который осуществляется с целью извлечения большей прибыли и улучшения платежеспособности, менеджмент компании обладает возможностью отрегулировать финансовую устойчивость. Если не обдумать и поспешно изменить структуру активов, то это может привести к плачевным результатам. Например, имеется компания, которая стремится получить больше прибыли за счет снижения уровня запасов и роста оборачиваемости. Ошибкой в этой ситуации станет схема, которая до конца не проработана. Возможен риск замедления темпов развития или же приостановки всего производственного процесса из-за катастрофического недостатка ряда позиций, которые в итоге приведут к неспособности компании оплачивать имеющиеся у неё обязательства [3].

Дебиторская задолженность является важным фактором, оказывающим прямое воздействие на финансовое положение дел в организации. Чем больше задолженность, тем хуже ситуация на предприятии. В связи с этим, стоит грамотно выстроить управление финансами, их структурой с точки зрения рационального ведения бизнеса и улучшения устойчивости на рынке. Финансовое положение будет тем выше, чем компания продемонстрирует больший размер собственных ресурсов. Тут следует корректно определить понятие денежные средства, особенно в разрезе прибыли, которая является основой развития любого предприятия.

Привлечение инвестиций имеет большое значение в развитии компаний. За счет привлечения больших денежных ресурсов организация сможет нарастить производство, улучшить финансовые условия сотрудничества с персоналом для их стимулирования на более качественную работу и прочее. Но и чрезмерно увлекаться данным вопросом не стоит, так как порой возникают ситуации, когда предприятия не могут расплатиться по своим обязательствам, и вынуждены банкротиться.

Устойчивое состояние в финансовой сфере напрямую связана с продукцией, которую производит компания [4]. Только после того, как определяется что производить, для кого производить и как это сделать, компания сможет надеяться на эффективное ведение своей деятельности и извлечение прибыли в достаточном объеме.

Неэффективность системы управления и отдельных её структурных элементов может привести к массовым внутренним неудачам. Также на

предприятия могут оказывать влияние и извне. В сочетании с внутренними факторами это может нанести серьезный удар по компании.

Внешние факторы оказывают воздействие на организацию при помощи следующих макроэкономических показателей:

1. Инфляция и изменчивость курса валют.
2. Потребительского спроса.
3. Политику в налоговой, кредитно-финансовой и инвестиционной сферах.
4. Сила конкуренции.
5. Конъюнктура рынка.
6. Банкротство должника, несвоевременность выплат.

Как правило, неблагоприятная ситуация в экономике страны приводит к неблагоприятной обстановке в фирме. Это объясняется тесной связью внешних и внутренних факторов. Кроме того, изучение внешних факторов компаний является проблематичной задачей, так как для этого потребуются привлечение значительных финансовых ресурсов, а количественная оценка сложна для восприятия. Могут возникнуть ситуации, когда нет возможности добиться оценки внешних факторов.

У компаний существует неопределенность в отношении качества и количества данных, которая она может изучить в отношении конкретного фактора. Из-за большей неконкретности происходит осложнение изучения окружения организации с внешней стороны и возникают трудности с выставлением объективной оценки оказания воздействия конкретного внешнего фактора на функционирование предприятия.

Следует подчеркнуть, что при нестабильности в экономическом плане, нет возможности применять на практике количественные методы оценки, которые бы давали возможность систематизировать сведения о внешних факторах и делать выводы относительно них. В этом случае невозможно дать точный прогноз относительно будущего создания финансовой устойчивости с воздействием внешних факторов.

По этим причинам внешнее влияние принято считать неуправляемым. По большей части малый и средний бизнес не способен устоять под внешними факторами. Но это не отменяет того, что руководство данных компаний может выработать определенную стратегию поведения, при котором организации смогут стойко реагировать на внешние воздействия и переносить их с меньшими потерями [5].

Основной способ благотворно повлиять на финансовую устойчивость организации - это повысить объем её денежных ресурсов. Рост данного показателя повышает ликвидность. При дефиците денежных ресурсов возникает снижение платежеспособности компании. Это может привести к тому, что выплата заработной платы, оплаты поставщикам и уплата ежемесячных кредитных взъисаний может быть сорвана. Чтобы увеличить финансовые средства компании, стоит реализовать следующие меры:

- оптимизировать обороты в капитале;

- обеспечить рост оборота собственного капитала;
- запустить процедуру сдачи в аренду имущества, которое не используется компанией;
- возможная продажа неиспользуемых площадей или оборудования.

Также для повышения финансовой устойчивости предприятия следует исследовать и контролировать дебиторскую задолженность. Увеличение её размеров приводит к заморозке значительного объема денежных ресурсов организации, которые могли бы быть направлены на расчеты с другими клиентами и заказчиками. В итоге это приводит к нехватке финансовых ресурсов [6].

Не стоит забывать и о связи дебиторской и кредиторской задолженностях. При снижении одной идет увеличение другой. Это можно объяснить тем, что для покрытия кредиторской задолженности зачастую используется дебиторская. В связи с острой нехваткой денежных средств на счетах организации возникает просрочка по обязательствам перед кредиторами. Как итог, компания теряет свою платежеспособность, снижается уровень ликвидности и конкурентоспособности, что ведет к ухудшению репутации на рынке.

Все предприятия нацеливаются на ускорение оборотности средств. От его динамичности зависит устойчивое финансовое состояние компании. Рациональный поход к управлению дебиторской задолженности предполагает:

- постоянный контроль за расчетами клиентов и предъявление исковых требований;
- изучение соотношения нашей задолженности и задолженности перед нами;
- наращивание клиентской базы для уменьшения негативных последствий при несвоевременности оплаты задолженности несколькими предприятиями.

Чтобы повысить финансовую устойчивость предприятия следует наполнить его капитал, оптимизировать расходы и обосновать уменьшения уровня ресурсов. Для этого необходимо:

- создать грамотно выстроенную экономическую стратегию, позволяющую привлечь заемные средства;
- расширить собственный капитал;
- производить регулярную диагностику запасов на складе, рост которой приводит к увеличению долгов и негативно отражается на финансовой устойчивости организации.

Для положительного влияния на финансовую устойчивость потребуется разработка резервных ресурсов для сомнительных задолженностей, которые не будут погашены вовремя и в полном объеме. С этой целью предлагается разработка «дорожных карт» в которых отражается формирование и движение финансовых ресурсов [7]. Это не

поможет избавиться от задолженности, но несколько смягчит последствия от непоступления денежных средств.

Таким образом, можно сказать, что повышение финансовой устойчивости предприятия является достижимой целью. Для этого необходимо обеспечить оборотные средства собственным капиталом, найти и сформировать резервные накопления собственных финансов на случай неисполнения контрагентами своих обязательств перед компанией в конкретный срок и в необходимом объеме денежных средств. Также следует выстроить оптимальное соотношение денежных ресурсов, так как это позволяет компаниям открыто ими распоряжаться, маневрировать и направлять их в определенные проблемные участки, которые позволяют повысить уровень производительности и сделать компанию более конкурентоспособной на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

5. *Абелова, Л.А.*, Катайкина Н.Н., Маркова А.А. Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. №11-1. С. 5-12.
6. *Маркин С.А.*, Шилкина Т.Е. Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // Проблемы развития социально-экономических систем : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт- Издат, 2019. – С. 141-145
7. *Маркова, А.А.*, Катайкина Н.Н. Использование метода операционного анализа для формирования оптимальной величины оборотных активов на предприятий // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87). С. 841-845
8. *Кузнецова Е.Г.*, Мягкова М.В., Шилкина Т.Е. Страховой менеджмент: учебно-методическое пособие / Саран. Кооп. Ин-т РУК. – Саранск: АО «Ковылкинская типография», 2020. – 112с.
9. *Кузнецова Т.Е.* Приемы и способы стимулирования продаж // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы II Междунар. заоч. науч. -практ. конф. (Саранск, 20 окт. 2014 г.) / [редкол. : Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск: ЮрЭксПрактик, 2014. – С.176-179
10. *Марабаева Л.В.*, Кузнецова Т.Е. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности / Саран. Кооп. Ин-т РУК. – Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. – 156 с.
11. *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования «дорожной карты» компании в условиях цифровизации экономики // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 144-150.

УДК 338.31

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Алина Николаевна Нарватова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st803962@ruc.su

ISSUES OF ASSESSING THE FINANCIAL STABILITY OF ECONOMIC ENTITIES

Alina Nikolaevna Narvatova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья раскрывает вопросы оценки финансовой устойчивости в целях обеспечения устойчивого развития субъектов бизнеса. Приводится методика оценки финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов с помощью горизонтального и вертикального анализа собственного и заемного капитала, определения величины собственных оборотных средств. Обосновываются типы финансовой устойчивости в зависимости от источников формирования запасов компании и раскрывается взаимосвязь типов финансовой устойчивости и финансовых рисков. Раскрываются возможности коэффициентного анализа финансовой устойчивости с целью выработки эффективного комплекса мер по повышению эффективности деятельности и достижению устойчивого роста.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, собственный капитал, заемный капитал, собственные оборотные средства, хозяйствующий субъект.

The article reveals the issues of assessing financial stability in order to ensure the sustainable development of business entities. The methodology of assessing the financial stability of economic entities using horizontal and vertical analysis of own and borrowed capital, determining the amount of own working capital is given. The types of financial stability are substantiated depending on the sources of the company's reserves formation and the relationship between the types of financial stability and financial risks is revealed. The possibilities of coefficient analysis of financial stability are revealed in order to develop an effective set of measures to improve the efficiency of activities and achieve sustainable growth.

Keywords: financial stability, equity, borrowed capital, own working capital, business entity.

В современных экономических условиях, характеризующихся кризисными явлениями, вызванными внешнеэкономическими санкциями, нарушением логистических цепочек, нестабильностью валютных курсов, дефицитом высокотехнологических импортных запчастей и другими факторами, вопросы укрепления экономической безопасности предприятий выходят на первый план, поскольку бизнес призван обеспечить занятость населения, пополнение государственного бюджета за счет налоговых платежей и т.д.

На сегодняшний день в отечественной науке не сложилось единого подхода к определению дефиниции экономической безопасности

232

предприятия, поэтому данное определение нуждается во всестороннем анализе. Публикации ряда современных авторов, среди которых Богомолова В.А., Гончаренко Л.И., Мироновой О.А. и др. посвящены данной проблеме, при этом вопрос унификации определения является открытым. Заслуживают внимания и защищенные по указанной проблеме диссертации, в частности Яниогло А., Белкина Д.В., Борока И.Г. и др.

Также существенный научный интерес представляют и зарубежные наработки по указанной проблеме, в частности Андрусак Г., Дент С.М., Пушпак Ю. и др. При этом одним из индикаторов экономической безопасности организации по мнению Максимова Д.А., Воротиловой О.В., Бородиной Е.А. являются показатели финансовой устойчивости компании. Их анализ является предметом исследований ряда экономистов, в частности Любушина Н.П., Ендовицкого Д.А., Гиляровской Л.Т., Бороненковой С.А. и др. При этом наличие различных подходов к методике анализа порождает ряд вопросов при управлении финансовой устойчивостью для укрепления экономической безопасности организации. Указанные обстоятельства подтверждают актуальность рассматриваемых в настоящей статье вопросов.

Общими критериями экономической безопасности является состояние защищенности от различных видов угроз и способность выдерживать тренд устойчивого развития. При этом развитие невозможно без расширения производства, рынков сбыта, диверсификации продукции и др. факторов, а основным источником финансирования указанных мероприятий является прибыль. Соответственно прибыльность организации так или иначе является одним из главенствующих индикаторов экономической безопасности компании. Кроме того, как отмечает Ендовицкая А.В., «устойчивое функционирование и развитие хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики определяется, прежде всего, их способностью своевременно и адекватно реагировать на изменение внешней и внутренней среды, что проявляется в показателях, характеризующих финансовую устойчивость» [1].

Исходя из вышеназванного определения, необходимо более подробно рассмотреть ряд показателей, позволяющих оценить финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов. Прежде всего необходимо обратить внимание на соотношение темпов роста соответствующих статей источников финансирования имущества, которое оказывает благоприятное либо обратное влияние на финансовое состояние компании и ее экономическую безопасность. В частности, желательным соотношением является превышение темпов роста собственного капитала над аналогичным показателем темпов роста всех пассивов (т.е. капитала) организации, что свидетельствует по крайней мере об отсутствии угроз снижения финансовой устойчивости.

Далее необходимо провести общую оценку составляющих заемного капитала, включающего долгосрочные и краткосрочные обязательства фирмы. При этом также следует обратить внимание на динамику

составляющих заемных источников, среди которых более предпочтительным является ускорение роста долгосрочных источников по отношению ко всем заемным средствам, поскольку это позволяет предприятию финансировать более продолжительные программы развития, в том числе расширения производственного потенциала, а также связано с меньшими рисками утраты платежеспособности. Но при этом необходимо принимать в расчет стоимость этих долгосрочных источников, поскольку они, как правило, являются более дорогими для компании, т.к. предусматривают начисление процентов, в том числе и по дисконтированным долгосрочным оценочным обязательствам [2].

Особый акцент делается на величине отложенных налоговых обязательств в составе долгосрочных источников, поскольку данный вид пассивов с экономической точки зрения представляет собой беспроцентную рассрочку по уплате налога на прибыль, т.е. является «бесплатным» источником. Соответственно рост данной статьи в сравнении с остальными заемными средствами является позитивным фактором.

При анализе же собственного капитала, в отношении которого наиболее благоприятной тенденцией является его увеличение, необходимо обращать внимание, что рост должен быть связан с положительными результатами деятельности, а не с дополнительными вложениями собственников либо проведением переоценок, поскольку данные факторы при формальном увеличении капитала могут свидетельствовать о потере контроля над организацией.

Одной из существенных проблем функционирования ряда организаций на современном этапе является недостаток собственных оборотных средств в связи с наличием кассовых разрывов и другими факторами, снижающими экономическую безопасность, поэтому в системе управления ею необходимо проводить анализ и разрабатывать мероприятия по увеличению собственного оборотного капитала. Под последним понимается разница между величиной собственного капитала и внеоборотными активами, т.е. величина оборотных средств, профинансированная за счет собственными источниками. Целевым показателем должно быть положительное значение собственного оборотного капитала и превышение темпов его роста над всем собственным капиталом. При этом в ряде случаев вместо собственного капитала используют так называемый перманентный или приравненный к нему капитал, добавляя к собственному величину долгосрочных обязательств, поскольку они связаны с меньшим риском для хозяйствующего субъекта и привлечены для обеспечения финансирования внеоборотных активов. Однако такой способ расчета связан с большими угрозами недостатка собственных средств и снижения финансовой устойчивости [3].

Следующим этапом анализа является определение типа финансовой устойчивости в зависимости от достаточности либо недостаточности соответствующих источников средств для финансирования запасов организации.

В случае, если для финансирования запасов в полной мере достаточно собственного капитала, т.е. разница между величиной собственного капитала, внеоборотными активами и запасами является положительным числом, финансовая устойчивость характеризуется как абсолютная, то есть финансовый риск в отношении финансовой устойчивости отсутствует полностью, что также свидетельствует об отсутствии угрозы экономической безопасности предприятия.

Если для финансирования запасов недостаточно собственного капитала, но привлечен также и долгосрочный заемный капитал, то финансовая устойчивость оценивается как нормальная. При нормальной финансовой устойчивости финансовый риск в отношении платежеспособности оценивается как низкий, соответственно уровень угроз экономической безопасности также оценивается как незначительный.

Ситуация, когда для финансирования запасов хозяйствующий субъект привлекает также и краткосрочные заемные средства, помимо собственных и приравненных к ним характеризует финансовую нестабильность (относительную финансовую устойчивость). В указанном случае риск финансовой неустойчивости оценивается как значительный, а угрозы экономической безопасности в данном аспекте – существенные [4].

Абсолютная финансовая неустойчивость имеет место в случае, если для финансирования запасов хозяйствующий субъект вынужден привлекать не только краткосрочные заемные средства, но и средства кредиторской задолженности и иных краткосрочных обязательств. Данная структура хозяйственных средств и источников является недопустимой, поскольку при предъявлении требований кредиторами может привести к банкротству. Финансовый риск данной ситуации высокий, а угроза экономической безопасности – прямая.

Путем сопоставления рассчитанных значений коэффициентов по данным финансовой отчетности и рекомендуемых значений также анализируются текущее состояние и намеченные тренды. Результаты анализа должны быть соответствующим образом интерпретированы с целью выработки комплекса мер по финансовому оздоровлению и укреплению экономической безопасности [5].

Таким образом, рассмотренные в настоящей статье подходы к оценке финансовой устойчивости в системе управления экономической безопасностью организации могут быть использованы современными предприятиями при разработке мероприятий финансового оздоровления и нивелирования угроз экономической безопасности, что позволит обеспечить направление устойчивого развития самого хозяйствующего субъекта, так и экономики РФ в целом [6].

ЛИТЕРАТУРА

6. *Ендовицкий, Д.А.* Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – 4-е изд., перераб.- Москва: КНОРУС, 2021. – 304с.

7. *Мяжкова, М.В.* Проблемы развития предприятий малого бизнеса и совершенствование управления их финансами // В сборнике: Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс. Материалы Международной заочной научно-практической конференции. Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.). 2015. С. 172-176.

8. *Мяжкова, М.В., Захаркина Р.А.* Повышение эффективности основной деятельности предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редакция: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 263-267.

9. *Кузнецова, Т.Е.* Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потребит. кооп. России (Саранск, 30-31 марта 2016 г.) Саран. кооп. ин-т (филиал) РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С. 331-334

10. *Маркин, С.А., Шилкина Т.Е.* Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // Проблемы развития социально-экономических систем»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт- Издат, 2019. – С. 141-145

11. *Зотова, Е.В.* Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта //Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.

УДК 338.31

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Алина Николаевна Нарватова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803962@ruc.su

INTERNAL CONTROL SYSTEM AS A TOOL FOR IMPROVING FINANCIAL STABILITY

Alina Nikolaevna Narvatova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Благодаря эффективно организованной системе внутреннего контроля финансовых потоков предприятия можно выяснить, имеет ли возможность компания организовать управление ими так, чтобы в распоряжении организации в любой момент было достаточное количество финансовых средств. В связи с этим исследование вопросов использования внутреннего контроля финансовых потоков как инструмента повышения финансовой устойчивости в бизнесе является весьма актуальным.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, предприятие, внутренний контроль, финансовый поток, эффективность.

Thanks to an effectively organized system of internal control of the financial flows of the enterprise, it is possible to find out whether the company has the ability to organize their management so that the organization has at its disposal at any time a sufficient amount of

financial resources. In this regard, the study of the use of internal control of financial flows as a tool to increase financial stability in business is very relevant

Keywords: financial stability, enterprises, internal control, financial flow, efficiency.

В современных условиях хозяйствования эффективное управление финансовыми потоками является важной составляющей осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятий любой формы собственности, поскольку от данного процесса напрямую зависит обеспечение непрерывной их деятельности в будущем. С другой стороны, эффективная организация управления финансовыми потоками и соответствующего их учетно-аналитического обеспечения предупреждает негативные последствия нерационального использования финансовых ресурсов предприятия [1].

В этой связи, особенно актуализируется развитие на современных предприятиях одного из важнейших направлений управления финансовыми потоками предприятий – внутреннего контроля. Благодаря эффективной организованной системе внутреннего контроля финансовых потоков предприятия можно выяснить, имеет ли возможность компания организовать управление ими так, чтобы в распоряжении организации в любой момент было достаточное количество финансовых средств. В связи с этим исследование вопросов использования внутреннего контроля финансовых потоков как инструмента повышения финансовой устойчивости в бизнесе является весьма актуальным.

Цель исследования заключается в определении теоретических и методических основ процесса организации внутреннего контроля финансовых потоков предприятий в современных условиях хозяйствования с учетом обеспечения роста финансовой устойчивости бизнеса.

Исследование базируется на материалах научных исследований, проведенных современными исследователями в области обеспечения эффективной системы внутреннего контроля финансовых потоков предприятия.

Основой функционирования деятельности субъектов хозяйствования выступают финансовые потоки. На практике в процессе контроля финансовый поток необходимо учитывать не только как факт, который уже свершился, а рассматривать его согласованность в пространстве и времени с взаимосвязанными с ним другими потоками, учитывать характер операций, связанных с движением ресурсов и их объемы. С этой целью под финансовым потоком следует понимать согласованное во времени движение финансовых ресурсов в хозяйственной среде, направленное на обеспечение основных процессов деятельности субъекта хозяйствования и связанное с изменением состояния определенного объема денежных, материальных, трудовых средств предприятия, результаты которого отражаются на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности и выступают основным объектом внутреннего контроля.

Международная и отечественная практика свидетельствует, что в хозяйственной деятельности предприятий наблюдается тенденция увеличения злоупотреблений финансового характера. Это подтверждают исследования международных консалтинговых компаний, по результатам которых выявлен рост числа случаев, связанных с незаконным присвоением финансовых ресурсов и искажением финансовой отчетности. Потребности практики требуют усиления внутреннего контроля за финансовыми потоками, особенно в части эффективности, законности их функционирования и отражения в финансовой отчетности. Поэтому важно усовершенствовать организацию контроля за финансовыми потоками для повышения эффективности управления ими [2].

Все это требует исследования особенностей организации системы внутреннего контроля финансовых потоков предприятий с целью определения ее составляющих в рамках осуществления проверки достоверности данных учета о состоянии финансовых потоков предприятий, соблюдения расчетной дисциплины и влияния вышеуказанных факторов на их финансовую устойчивость и эффективность финансово-хозяйственной деятельности в долгосрочной перспективе.

Действенность внутреннего контроля на предприятии должна обеспечиваться соблюдением фундаментальных принципов контроля, в частности принципами:

- а) целеориентированности – выделение границ объекта контроля, адресность и конкретность выводов для достижения поставленной цели;
- б) сбалансированности – взаимодействие внутреннего контроля с другими подсистемами управления предприятием.

В соответствии с целью обеспечения эффективности обратной связи между системой управления и системой внутреннего контроля предприятия необходимо, чтобы контролем было охвачено максимальное возможное количество объектов управления, особенно связанных с ресурсами предприятия.

Самоконтроль – это форма внутреннего контроля, сущность которого заключается в осуществлении работником контроля за той частью процесса, которую он выполняет, с целью уменьшения риска возникновения ошибки на данном участке. Ключевой проблемой подобной системы внутреннего контроля финансовых потоков является ее неспособность своевременно реагировать на изменение среды функционирования, результаты контроля направлены на решение выявленных проблем, а не на их предупреждение, что приводит к появлению повторных нарушений в управлении финансовыми потоками предприятия и негативно сказывается на уровне его финансовой устойчивости [3].

Для обеспечения высокого уровня финансовой устойчивости становится важным создание такой системы внутреннего контроля, которая позволит обеспечить достоверную и полную информацию о финансовых потоках предприятия для принятия адекватных

управленческих решений. Речь идет о распознавании процессов изменения финансовых потоков на ранних этапах, что позволяет, в условиях турбулентности среды функционирования, получить некий необходимый временной промежуток для разработки управленческого решения. То есть приоритетным становится управление на опережение, которое в научной литературе определено как антисипативное.

В этой связи, мы предлагаем внедрять на предприятиях, особенно крупных и средних, антисипативную систему внутреннего контроля в «режиме реального времени», основанную на системе оперативного планирования и использовании компьютерных технологий. Антисипативный внутренний контроль ориентирован на предвидение возможных изменений в финансовых потоках со способностью выполнения действий, которые могут повлиять на обычный ход событий и развитие ситуации. То есть в отличие от адаптивного внутреннего контроля, который ориентирован на приспособление системы управления к изменениям среды функционирования, антисипативный внутренний контроль направлен на предвидение возможного развития событий, прогнозирование изменения ситуации и применения мер, которые бы уменьшили негативные последствия для предприятия как социально-экономической системы. При внедрении антисипативного внутреннего контроля, процесс контроля изменится с учетом изменения приоритетности контрольных воздействий.

В результате проведенных исследований, было выявлено, что существующий процесс организации системы внутреннего контроля финансовых потоков на отечественных предприятиях на сегодняшний день является несовершенным, поскольку:

- внутренний контроль финансовых потоков проводится несистемно, о чем обычно свидетельствует отсутствие надлежащего информационного обеспечения, отлаженной системы контроля по центрам ответственности в соответствии с организованной системы учета. Проблемы ее функционирования усложняются и из-за отсутствия единого подхода к организации контроля за расчетными операциями, а также возложение контрольных функций других структурных подразделений в бухгалтерию предприятия;

- обычно на предприятиях нет проработанной концепции по организации системы внутреннего контроля финансовых потоков на основе применения современных средств вычислительной техники, что затрудняет использование дистанционных систем управления с существующим бухгалтерским программным обеспечением и указывает на неудовлетворительный уровень применения автоматизированных информационных систем и технологий в целях контроля;

- несовершенство процесса информационно-аналитического обеспечения внутреннего контроля финансовых потоков предприятий, что подтверждается результатами исследования состояния проведения аналитических работ соответствующего персонала. В качестве типичных

проблемных моментов можно определить полное отсутствие планирования аналитических работ, отсутствие установленного порядка оформления результатов анализа, неэффективное использование компьютерной техники во время проведения анализа, не осознание эффективности аналитических работ системой управления предприятий, а, следовательно, и незаинтересованность в проведении таких работ учетным персоналом;

– обычно имеет место низкое качество регламентирования системы внутреннего контроля (отсутствуют внутренние положения, регламентирующие осуществление внутреннего контроля и учета нарушений и ошибок), что указывает на слабую организацию полномочий подразделений (исполнителей) контроля и, соответственно, неэффективную организацию контроля на соответствующих рабочих местах [4].

Таким образом, в рамках организации эффективной системы внутреннего контроля финансовых потоков предприятий с учетом потребностей управления предлагается к практическому внедрению антисипативная система внутреннего контроля финансовых потоков предприятия с учетом их влияния на уровень финансовой устойчивости субъекта бизнеса. Результаты, полученные с использованием предлагаемой системы внутреннего контроля, будут выступать информационной основой для адаптивного управления финансовой устойчивостью предприятия, позволят предупредить возникновение и усиление негативного влияния внутренних и внешних угроз в системе управления финансовыми потоками предприятия [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Т.Е.* Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потребит. кооп. России (Саранск, 30-31 марта 2016 г.) Саранск. ин-т (филиал) РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С. 331-334
2. *Мяглова, М.В.* Анализ финансовой устойчивости предприятия ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО «СЗРТ») // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 155-158.
3. *Кузнецова, Е.Г., Мяглова М.В., Шилкина Т.Е.* Страховой менеджмент: учебно-методическое пособие / Саран. Кооп. Ин-т РУК. – Саранск: АО «Ковылкинская типография», 2020. – 112с.
4. *Кузнецова, Е.Г., Новикова И.А.* Мероприятия по повышению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 78-81.
5. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А.* Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2021. № 4. С. 71-79.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алина Николаевна Нарватова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st803962@ruc.su

FINANCIAL STABILITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Alina Nikolaevna Narvatova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Финансовая устойчивость – это функционирование организации на рынке вне зависимости от изменения внутренней и внешней среды гарантирующие её постоянные платежеспособность и конкурентоспособность. Устойчивость финансового положения предприятия отражается в состоянии финансовых ресурсов и их результативном использовании. В свою очередь, устойчивость состояния финансовых ресурсов определяется соотношением собственных и заемных средств, а также динамикой собственных средств. Отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств можно рассматривать в качестве показателя устойчивости финансовых ресурсов. Финансовая устойчивость, финансовое состояние, финансовые возможности определяют рыночные позиции предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, хозяйствующий субъект, собственный капитал, управление.

Financial stability is the functioning of an organization in the market, regardless of changes in the internal and external environment, guaranteeing its permanent solvency and competitiveness. The stability of the financial position of the enterprise is reflected in the state of financial resources and their effective use. In turn, the stability of the state of financial resources is determined by the ratio of own and borrowed funds, as well as the dynamics of own funds. The ratio of long-term and short-term liabilities can be considered as an indicator of the sustainability of financial resources. Financial stability, financial condition, and financial capabilities determine the company's market positions.

Keywords: financial stability, liquidity, solvency, business entity, equity, management.

В современных условиях нестабильности экономической ситуации особую актуальность приобретают вопросы, связанные с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов. Эффективность самой финансовой деятельности заключается в компетентном управлении финансовым состоянием предприятия, в грамотном использовании его финансовых ресурсов.

Одной из главных целей любой коммерческой организации является обеспечение финансовой устойчивости для того, чтобы обеспечить себе дальнейшее развитие в условиях нестабильности рыночной экономики. В свою очередь, залогом выживаемости организации является её устойчивость.

Финансовая устойчивость – это функционирование организации на рынке вне зависимости от изменения внутренней и внешней среды гарантирующие её постоянные платежеспособность и конкурентоспособность. В случае если предприятие находится в производственном секторе, то финансовая устойчивость будет основываться на бесперебойном производственном процессе и успешных продажах продукции.

Пользователями информации относительной степени финансовой устойчивости является акционеры, инвесторы и другие заинтересованные стороны. Потому как такая информация обеспечивает правильность принятия решений относительно вложения средств в развитие организации. Поэтому если организация финансово устойчива, то она обладает преимуществом в том секторе экономики, в котором она находится.

Проведение анализа финансовой устойчивости организации необходимо для определения зависимости организации от заемных средств и от собственных, а также выявление различных проблем и их устранение.

Устойчивость финансового положения предприятия отражается в состоянии финансовых ресурсов и их результативном использовании. В свою очередь, устойчивость состояния финансовых ресурсов определяется соотношением собственных и заемных средств, а также динамикой собственных средств. Отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств можно рассматривать в качестве показателя устойчивости финансовых ресурсов. Финансовая устойчивость, финансовое состояние, финансовые возможности определяют рыночные позиции предприятия [1].

Финансовая устойчивость характеризует способность предприятия поддерживать эффективную деятельность во времени, рассчитываться по имеющимся долгам, обеспечивать производство продукции, то есть финансовая устойчивость отражает возможность субъекта хозяйствования нести ответственность по собственным обязательствам и наращивать экономический потенциал.

Основой финансовой стабильности, гарантом платежеспособности предприятия является финансовая устойчивость. Именно финансовая устойчивость экономического субъекта вызывает наибольший интерес со стороны бизнес-партнеров (инвесторов, поставщиков, кредиторов), которые на основе результатов анализа финансовых возможностей предприятия принимают управленческие решения относительно сотрудничества с ним в долгосрочной перспективе.

Высокий уровень устойчивости характеризует умение предприятия успешно функционировать в часто меняющейся внешней и внутренней среде, что требует наличия гибкой системы управления собственными финансами и возможностью привлечения заемных средств. Финансовый анализ преследует цель получить некоторое количество основных

показателей [2], которые могут использоваться для оценки объективной и обоснованной характеристики состояния компании.

Хозяйственная деятельность экономических субъектов во многом зависит от информационного обеспечения. Как известно, бухгалтерский учет и финансовая отчетность выступают основной информационной базой для проведения анализа внешними пользователями, обоснования и принятия управленческих решений. Для определения направлений вложения средств в процессе анализа финансовой устойчивости грамотный аналитик использует сведения аналитического бухгалтерского учета.

Способность объективно оценивать деятельность компании через совокупность показателей финансовой устойчивости, ликвидности, собственного капитала, рентабельности, оборачиваемости капитала зависит от достоверности материалов, представленных в отчетной информации. В отчетных данных содержится необходимая информация для руководства.

Финансовая устойчивость может оцениваться любым заинтересованным пользователем экономической информации, что позволяет ему принимать грамотные и эффективные управленческие и экономические решения.

Для этого необходимо уметь правильно читать исходную информацию в соответствии с целями анализа и управления. Рассмотрение аналитических показателей проводится с помощью метода логической дедукции, когда исследование ведется от общего к частному, от результатов к причинам.

Для управления финансовой устойчивостью применяются различные мероприятия. Например, в целях сокращения излишков запасов и затрат изучается состояние запасов, нормируются и снижаются нормативы, ненужные запасы реализуются, снижаются производственные издержки. Преимуществом такого метода является то, что его проведение является оперативным, легким, результативным. Однако следует помнить, что перед предприятием в такой ситуации может возникнуть проблема нехватки быстрореализуемых запасов, а также сложности с реализацией продукции.

Как было подчеркнуто выше, чем больше сумма собственного капитала, тем устойчивее финансовое положение предприятия. Капитал как активы и капитал как источник их финансирования преобразуется в собственный капитал, который определяет финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность организации.

К инструментам наращивания собственного капитала можно отнести:

- увеличение собственных оборотных средств;
- сокращение непроизводственных расходов;
- уменьшение дивидендов;
- рост уставного капитала;

- регулярное проведение ревизии основных средств для установления неиспользуемых внеоборотных активов;
- направление части нераспределенной прибыли на формирование финансовых резервов [3].

Перечисленные способы несмотря на то, что являются довольно трудоемкими и требующими значительных затрат времени, эффективно применяется на многих предприятиях и неизменно обеспечивает высокие результаты, что обеспечивает поддержание суммы собственного капитала на необходимом уровне.

Еще одним многообещающим и интересным направлением бизнеса является расширенная аналитика, которая позволяет выполнять более глубокий анализ данных, выявлять причины закономерностей, взаимосвязей, событий и прогнозировать будущие результаты.

Сегодня большинство организаций располагают огромным объемом доступных данных. Они могут не только превратиться в ценные идеи для развития бизнеса, но и использоваться для получения дополнительной информации и принятия оперативных решений.

Основой процесса совершенствования и стабилизации финансового состояния предприятия является четкое управление дебиторской и кредиторской задолженностью, а также контроль соотношения между ними.

Финансовая устойчивость - основная характеристика платежеспособности организации. Платежеспособность и финансовая устойчивость, безусловно, две взаимосвязанные категории: без платежеспособного предприятия невозможно говорить о финансовой устойчивости, а платежеспособное предприятие должно быть финансово устойчивым.

В условиях рыночной экономики важнейшими и существенными индикаторами финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Выбор правильного направления и своевременность изменений зависят от верного анализа данных, что позволяет предприятию адаптироваться к постоянно меняющимся потребностям потребителей.

В нынешних реалиях каждый хозяйствующий субъект рыночной экономики стремится изучить факторы, за счет которых изменяется величина и структура доходов, а также выявляет резервы их увеличения. Таким образом, вопросы финансового благополучия и финансовой устойчивости находятся под постоянным контролем со стороны топ-менеджмента предприятия с целью обеспечения принятия своевременных мер стабилизационного характера в случае ее снижения.

Анализ финансовой устойчивости организации необходимо проводить регулярно, поскольку он способен выявить проблемы на текущий момент, так и те, что могут возникнуть в будущем. По итогу проведения такого анализа можно судить об уровне финансовой устойчивости организации.

Следовательно, если предприятие защищено от внешних и внутренних негативных воздействий, то такое предприятие можно считать финансово устойчивым.

ЛИТЕРАТУРА

12. Маркин, С.А., Шилкина Т.Е. Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.П. Хайров [и др.]. 2019. С. 141-145.

13. Зотова, Е.В. Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 54-56.

14. Мяжкова, М.В., Захаркина Р.А. Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.П. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 70-75.

УДК 336.64

АНАЛИЗ АКТИВОВ И ПАССИВОВ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» КАК ОЦЕНКА ЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Виктория Валерьевна Панина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Pikhienkov@yandex.ru

ANALYSIS OF ASSETS AND LIABILITIES OF SBERBANK OF RUSSIA PJSC AS AN ASSESSMENT OF ITS FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES

Victoria Valeryevna Panina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье проводится анализ активов и пассивов ПАО «Сбербанк России» как оценки его финансово-экономической деятельности. В настоящее время ПАО «Сбербанк России» имеет самую обширную филиальную сеть в России, которой он эффективно управляет, но для этого ему требуется тщательно исследовать его финансово-экономическую деятельность, которая осуществляется на анализе активов и пассивов.

Ключевые слова: анализ, активы, пассивы, динамика изменений, финансовые обязательства.

The article analyzes the assets and liabilities of Sberbank of Russia PJSC as an assessment of its financial and economic activities. Currently, Sberbank of Russia PJSC has

the most extensive branch network in Russia, which it effectively manages, but for this it needs to thoroughly investigate its financial and economic activities, which are carried out on the analysis of assets and liabilities.

Key words: analysis, assets, liabilities, dynamics of changes, financial liabilities.

В настоящее время ПАО «Сбербанк России» имеет самую обширную филиальную сеть в России. Данная сеть состоит из 14 основных территориальных банков, а также более 165000 отделений по стране. ПАО «Сбербанк России» является самым передовым и конкурентоспособным банком, способным внедрять первоклассные технологии в работу банка, разрабатывать новые проекты, отвечающим потребностям людей на сегодняшний день и обслуживать клиентов на высококачественном уровне [1]. Такая высокоэффективная работа требует набора немалых навыков и усилий, которые отражаются в построенной системе управления ПАО «Сбербанк России». Данная система предполагает своевременное реагирование на возникшие проблемы и их устранения, а также устойчивость по отношению к возможным экономическим изменениям как внутри страны, так и за рубежом. Но для построения данной системы банку необходимо тщательно исследовать его финансово-экономическую деятельность, которая осуществляется на основе анализа активов и пассивов банка [2] и на основе оценки стоимости капитала банка [3].

Для того, чтобы дать оценку реальному финансово-экономическому положению банка необходимо подробнее проанализировать динамику движения активов и пассивов ПАО «Сбербанк России». В таблицах 1 и 2 приведены значения активов и пассивов банка за 2016-2020 года [4].

Таблица 1 – Показатели активов ПАО «Сбербанк России» за 2016-2020 гг., млн. руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение 2020 г. от 2016 г.	
						абс.	%
1. Денежные средства	614,8	621,7	688,9	661,6	614,7	-0,1	99,98
2. Средства в ЦБ РФ	967,2	747,9	865,1	1159,7	1058,1	90,9	109,4
3. Средства в кредитных организациях	347,9	300,0	406,3	152,8	450,0	102,1	129,3
4. Инвестиции в дочерние и зависимые организации	691,9	664,5	803,4	752,0	776,7	84,8	112,3
5. Долгосрочные активы	8,1	11,4	9,4	16,6	4,8	-3,3	59,3
6. Прочие активы	217,3	251,8	387,8	297,0	323,4	106,1	148,8
7. Всего активов	21721,1	23158,9	26899,9	27584,1	32979,7	11258,6	151,8

Как показывают данные таблицы, показатель денежных средств в ПАО «Сбербанк России» имел неоднозначную динамику, так сравнивая 2020

год к 2016 году, значение сократилось на 0,1 млн. руб., также и в 2020 году по сравнению с 2019 годом показатель снизился на 46,9 млн. руб. и по итогу составил 614,7 млн. руб. Если рассматривать показатели денежных средств в 2017 и 2018 году, то наглядно прослеживается нарастающая динамика, но к 2019 году данный рост прекращается и идет на спад. Во многом это можно объяснить со столкнувшейся всего мира пандемией COVID-19, которая нанесла ущерб по многим отраслям экономики, в том числе и банковскому сектору [5].

Средства ПАО «Сбербанк России» находящиеся в Центральном Банке к 2020 году возрастают и составляют 1058,1 млн. руб., что на 90,9 млн. руб. больше значения 2016 года. Но если посмотреть на динамику 2020 года по отношению к 2019 году можно заметить спад данного показателя на 8,8%. Тем не менее, активно возрастает показатель средств в кредитных организациях, который увеличился с 2016 года по 2020 год на 29,3% и составил 450 млн. руб.

Тем не менее, позитивная динамика прослеживается у показателя инвестирования ПАО «Сбербанк России» в свои дочерние организации, а также в зависимые от него организации. На рисунке 3 представлены данные об инвестировании ПАО «Сбербанк России».



Рисунок 1 – Данные об инвестировании ПАО «Сбербанк России» за 2016-2020 гг., млн. руб.

Так, в 2016 году инвестирование составляло 691,9 млн. руб., в 2020 году – 776,7 тыс. руб. Самое высокое значение, данный показатель достигал в 2018 году, где составил 803,4 млн. руб. Инвестирование ПАО «Сбербанк России» в свои дочерние и зависимые организации на протяжении 5 лет имело колеблющуюся динамику, но все же в последние

года поддерживало тенденцию роста, что является положительным аспектом для детальности банка.

В свою очередь, показатель долгосрочных активов сильно снижается в 2020 году по сравнению с 2016 годом на 3,3 млн. руб. и составляет 4,8 млн. руб. Долгосрочные активы представляют собой те активы ПАО «Сбербанк России», которые имеют срок использования более 1 года. Прежде всего, банк их приобретает для того, чтобы лично пользоваться в процессе банковской деятельности.

Рассматривая динамику активов в целом можно увидеть ежегодный наращивающий темп, где активы банка стремительно увеличиваются и к 2020 году достигают 32979,7 млн. руб., что на целых 51,8% больше значения 2016 год. Нагляднее можно рассмотреть данный рост на рисунке 2.



Рисунок 2 – Динамика активов ПАО «Сбербанк России» за 2016-2020 гг., млн. руб.

Качество активов банка – это довольно подвижный параметр, а значит, его нужно постоянно оценивать и анализировать [6]. В данном случае ПАО «Сбербанк России» должен анализировать: динамику состава и объема привлеченных средств; динамику объемов баланса, а также состав собственных средств.

Чтобы дать наиболее точную оценку финансово-экономической деятельности ПАО «Сбербанк России» необходимо также проанализировать и пассивы банка, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели пассивов ПАО «Сбербанк России» за 2016-2020 гг., млн. руб.

Показатели	2016 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение 2020 г. от 2016 г.		Изменение 2020 г. от 2019 г.	
				абс.	%	абс.	%
1. Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	581,2	537,8	850,7	269,5	146,4	312,9	158,2
2. Средства кредитных организаций	364,5	348,5	764,4	399,9	209,7	415,9	219,3
3. Финансовые обязательства	107,6	602,1	735,5	627,9	683,6	133,4	122,2
4. Прочие обязательства	280,2	144,4	274,3	-5,9	97,9	129,9	190,0
5. Резервы на возможные потери	42,2	36,5	34,3	-7,9	81,3	-2,2	94,0
6. Всего обязательств	18892,2	23179,3	28255,0	9362,8	149,6	5075,7	121,9

Из данных таблицы пассивов ПАО «Сбербанк России» заметен значительный рост показателя кредитов полученных от Центрального Банка, что является достаточно негативной тенденцией для деятельности банка. Так, в 2016 году показатель составлял 581,2 млн. руб. и с каждым годом возрастал, но в 2020 году он достиг своего максимального значения и составил 850,7 млн. руб. Одним из факторов, влияющим на рост взятых кредитов является нестабильная мировая экономическая обстановка, вызванная пандемией коронавируса.

В свою очередь, финансовые обязательства банка возрастают быстрыми темпами, и в 2020 году они составили 735,5 млн. руб., что на 583,6% больше значения 2016 показателя, где данный показатель составлял всего 107,6 млн. руб. С увеличением финансовых обязательств ПАО «Сбербанк России» повышается и его уровень рисков, которые могут в дальнейшем привести к появлению серьезных проблем в деятельности банка. В свою очередь, объем прочих обязательств банка в 2020 году немного уменьшается на 5,9 млн. руб., что в относительном выражении составляет 2,1% и достигает значения 274,3 млн. руб. В 2019 году прочие обязательства составили 144,4 млн. руб., но увеличились в следующем году на 90% или на 129,9 млн. руб. Такой значительный прирост может свидетельствовать о возникновении в будущем рисков, поэтому ПАО «Сбербанка России» следует уделить больше внимание на снижение своих объемов обязательств в целях снижения уровня риска [7].

Суммарные пассивы ПАО «Сбербанк России» с каждым годом возрастают, подробнее данную динамику можно рассмотреть на рисунке 3.



Рис. 3. Динамика пассивов ПАО «Сбербанк России» за 2016-2020 гг., млн. руб.

Исходя из рисунка 3, можно сделать вывод, что пассивы банка стремительно растут. В 2016 году данный показатель составлял 18892,2 млн. руб., к в 2017 году он увеличился и составил 19799,8 млн. руб., в последующие годы он также имел рост. Сравнивая значение 2016 года по отношению к 2020 году можно заметить сильный прирост на 49,6% или на 9362,8 млн. руб.

Таким образом, пассивы банка имеют наращивающую динамику, но также и растет показатель активов, но более быстрыми темпами, так он вырос в 2020 году на 51,8%, что быстрее темпа роста пассивов. Из анализа активов и пассивов ПАО «Сбербанк России» видно как показатели, входящие в данные группы ежегодно растут и находятся примерно в одинаковой относительной величине прироста, но активы наиболее быстрее возрастают, что можно отметить как положительной тенденцией для деятельности банка [8]. Данное условие является положительным фактором для оценки финансово-экономической деятельности банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cbr.ru>
2. Кузнецова, Е.Г., Мягкова, М.В., Шилкина Т.Е. Экономическая безопасность коммерческого банка, [учеб. пособие] / [авт.-сост.: Е.Г. Кузнецова, М.В. Мягкова, Т.Е. Шилкина]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск: АО «Ковылкинская типография». – 99 с.
3. Зотова, Е.В., Дворецкая Т.В. Оценка стоимости капитала банка // Studium. 2016. №1 (38). –С.7
4. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России». <https://www.sberbank.ru/ru/person>

5. Мягкова, М.В., Шилкина, Т.Е., Захаркина, Р.А. Деятельность финансовых кредитных организаций по обслуживанию физических лиц // Экономика и предпринимательство. 2020. №4 (117). С. 963-967

6. Шилкина, Т.Е., Сарсынғалиев, О.С. Интернет-банкинг как эффективный инструмент развития российского банковского сектора // «Проблемы развития социально-экономических систем»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт- Издат, 2019. – С. 179-183

7. Мягкова, М.В., Шилкина Т.Е., Захаркина Р.А. Деятельность финансовых кредитных организаций по обслуживанию физических лиц / Экономика и предпринимательство. 2020. №4 (117). С. 963-967.

8. Хайров, Р.Р. Оценка уровня безопасности кредитной организации // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», Саранск. 21-22 апреля 2020г. С. 188-192

УДК 336.6

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анна Сергеевна Рёт, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российской
университета кооперации*

Email: st805360@ruc.su

ANALYSIS OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Anna Sergeevna Ryot, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассмотрен вопрос оценки деятельности предприятия и управления финансовыми ресурсами. Автором отмечено, что в современных условиях на эффективность работы предприятия оказывают влияние факторы внешнего и внутреннего воздействия. Вложенные средства, путем рационального и экономного использования и недопущения потерь дают возможность повысить финансовую устойчивость предприятия. Автором сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: предприятие, управление, финансовая устойчивость, прибыль.

The article deals with the issue of assessing the activities of an enterprise and managing financial resources. The author noted that in modern conditions, the efficiency of the enterprise is influenced by factors of external and internal influence. The invested funds, through rational and economical use and avoidance of losses, make it possible to increase the financial stability of the enterprise. The author made conclusions and suggestions.

Key words: enterprise, management, financial stability, profit.

В современных условиях нестабильности мировой экономики одной из важнейших задач науки и практики становится разработка и реализация системы управления финансовыми ресурсами предприятия. При этом следует определить абсолютные и относительные показатели, отражающие

финансовую устойчивость [1]. Определим тип финансовой устойчивости АО «Агрофирма «Октябрьская», чтобы оценить эффективность управления деятельностью хозяйствующего субъекта (таблица 1). В ходе расчетов выявлено, что предприятие в 2018-2021 гг. имело достаточно собственных средств для формирования оборотных активов, т.е. располагало собственными оборотными средствами. Излишек собственных оборотных средств (СОС) увеличился на 50,74 %.

В АО «Агрофирма «Октябрьская» наличие собственных и заемных источников формирования запасов и затрат в 2018-2021 гг. изменялось. Данные расчетов показывают, что в АО «Агрофирма «Октябрьская» в 2018-2021 гг. выявлен излишек собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат. Увеличение излишка СДЗИ возросло на 50,66 %.

Таблица 1 – Данные для определения типа финансовой устойчивости предприятия, тыс. руб.

Наименование показателя	2018 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от 2018 г.	
				тыс. руб.	%
1. Источники формирования собственных средств организации (собственный капитал, СК)	10523800	12660000	13919200	3395400	32,26
2. Внеоборотные активы (ВА)	5290000	5517060	6029670	739670	13,98
3. Собственные оборотные средства (СОС)	5233800	7142940	7889530	2655730	50,74
4. Долгосрочные обязательства (ДО)	3678	2021	1349	-2329	-63,32
5. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств (СДЗИ)	5237478	7144961	7890879	2653401	50,66
6. Краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность по товарным операциям (КО)	326826	311003	334459	7633	2,34
7. Общая величина источников формирования запасов (ОИФЗ)	5564304	7455964	8225338	2661034	47,82
8. Общая сумма запасов (З)	3194860	4147120	3658420	463560	14,51
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (ΔСОС)	2038940	2995820	4231110	2192170	107,52
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов (ΔСДЗИ)	2042618	2997841	4232459	2189841	107,21
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины (ΔОИФЗ)	2369444	3308844	4566918	2197474	92,74

За период с 2018 г по 2021 г. общая величина источников формирования запасов (ОИФЗ) увеличилась на 2661034 тыс. руб. (47,82 %).

Каждому из трех, перечисленных выше, показателей наличия источников формирования запасов соответствует три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования:

1. В ходе анализа выявлено, что в течение 2018-2021 гг. наблюдался излишек собственных оборотных средств в АО «Агрофирма «Октябрьская». Причем излишек СОС за 4 года возрос на 2192170 тыс. руб. (в 2,08 раза).

2. Данные расчетов показывают, что за 2018-2021 гг. выявлено увеличение излишка собственных и долгосрочных источников на 2189841 тыс. руб. (в 2,08 раза).

3. В ходе анализа установлено, что за период с 2018 г. по 2021 г. выявлен излишек общей величины основных источников формирования запасов в АО «Агрофирма «Октябрьская» на 2197474 тыс. руб. (92,74 %).

В ходе анализа выявлено, что в АО «Агрофирма «Октябрьская» в течение 2018-2021 гг. выявлено устойчивое финансовое состояние.

Рассмотрим пути улучшения управления активами предприятия. Имущественный комплекс предприятия в целом и отдельные его составляющие по своей природе динамичны. На каждом этапе развития производственного потенциала предприятия осуществляется выбытие действующих и ввод в действие новых мощностей, замена устаревшей и внедрение новой техники, модернизация и расширение производства, изменение его производственной структуры, подготовки новой и переподготовка действующей рабочей силы, изменение социальной условий труда и жизни работающих, совершенствование технологической и социальной структуры [2, с. 53].

Меняются состав и структура выпускаемой продукции, структура и направление капитальных вложений, идущих на воспроизводство элементов потенциала, взаимосвязи контрагентов предприятия и т.п.

Таким образом, развитие производственного потенциала на предприятии обусловлено динамизмом всех сфер: производственной, экономической, социальной, организационной. Поэтому основные направления совершенствования и развития производственного потенциала предприятия так же охватывают все сферы функционирования предприятия.

Главный рычаг, средство интенсификации — это кардинальное ускорение научно-технического прогресса, техническое перевооружение производства на основе внедрения техники новых поколений, принципиально новых технологических процессов, значительно повышающих производительность труда, эффективность производства, улучшающих качество продукции.

Важнейшим средством интенсификации являются переход с расширения производственных фондов на ускоренное и прогрессивное их обновление, перестройка всей инвестиционной политики. Это, наряду, конечно, с человеческим фактором - повышением квалификации как менеджерского, инженерно-технического персонала, так и рабочих, активизацией их участия в управлении производством, дальнейшим укреплением дисциплины - должно способствовать созданию технических и экономических условий для достижения высоких темпов роста производства, производительности труда, прибыли, улучшения качества продукции.

В условиях реконструкции и технического перевооружения происходит быстрое обновление и совершенствование структуры основных фондов и, прежде всего, их активной части, что отвечает современному этапу научно-технического прогресса, причем затраты на единицу вводимой мощности конечно ниже, чем при расширении предприятия и новом строительстве.

Иначе говоря, техническое перевооружение и реконструкция обходятся дешевле, чем новое строительство, т.е. при техническом перевооружении и реконструкции предприятия обеспечивается рост выпуска продукции и улучшения качества, как правило, на прежних площадях и без увеличения количества рабочих мест, а зачастую и при их сокращении. Реконструкция и техническое перевооружение позволяют снизить затраты на производство продукции [3, с. 55]. Практика показывает, что основная причина падения эффективности производства, а как следствие и снижение платежеспособности заключается в сокращении общего уровня управления производством. Некомпетентное управление платежеспособностью предприятия является, подчас, главной причиной банкротства.

Для улучшения организации руководства финансовой деятельности АО «Агрофирма «Октябрьская» необходимо, на наш взгляд, принятие следующих мер.

- техническое перевооружение и модернизация производства;
- повышение степени загрузки основных фондов в единицу времени;
- совершенствование существующих и введение новых технологий;
- соблюдение оптимальных сроков проведения работ и сокращение длительных производственных циклов.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать заключение о наличии на предприятии резервов развития производственных возможностей организации. К основным из них можно отнести:

- замена устаревшей техники, модернизация оборудования;
- снижение простоев: целосменных и внутрисменных, сокращение сроков ремонта станков и оборудования;

- проведение рекламной кампании с предоставлением скидок, бонусов за своевременно оплаченный товар, за предоплату, постоянным «платежеспособным» клиентам;
- совершенствование системы расчетов, тщательная и своевременная подборка отгружаемой продукции.

Руководство предприятия должно уделять внимание не только производственным процессам, но и кадровой политике, управлению персоналом. Состав управленческого персонала предприятия должен быть профессионально-квалифицированным, причем ориентирующимся на современные условия управления активами предприятия.

АО «Агрофирма «Октябрьская» должно обеспечивать социальную защиту работников, внедрение системы стимулирования деятельности. Лишь при этом условии хозяйствующему субъекту возможно находиться на надлежащем уровне среди конкурентов. На наш взгляд, решать проблему наращивания объемов производства и полного использования производственных мощностей можно решать в двух направлениях. Первое, это когда сохраняются старые технологии и ассортимент выпускаемой продукции. В этом случае руководству предприятия необходимо выработать меры, по снижению уровня издержек производства и на этой основе снизить цены на реализуемые изделия, что позволит расширить рынки сбыта.

Второй вариант решения проблемы — это освоение на предприятии современных методов хозяйствования. Только решив проблему эффективного использования имеющихся мощностей, можно говорить о развитии потенциала.

Одной из причин неудовлетворительного использования оборудования по мощности являются недостатки в учете потребностей, планировании производства, в распределении оборудования, а также техническое состояние оборудования и качество ухода за ним, уровень квалификации работающих, ритмичность производства, наличие брака и т.д.

Говоря о путях увеличения использования основных фондов, следует иметь в виду, что многие из них влияют на уровень как интенсивного, так и экстенсивного использования основных фондов. Большое значение для повышения использования производственного потенциала предприятия имеют совершенствование организации производства, повышения ритмичности производства сырьем, материалами, энергией.

Важнейшей проблемой эффективного функционирования и развития производственного потенциала предприятия является создание соответствующих финансовых предпосылок в виде внутренних фондов. В настоящее время на предприятии используется нормативно-приростной метод образования фонда заработной платы формируется из базового фонда заработной платы и суммы его увеличения (уменьшения), исчисленной по нормативу за прирост (снижение) объема производства. В качестве базового фонда на предприятии принимается фактический фонд

заработной платы предыдущего года, увеличенной на сумму относительной экономии фонда заработной платы и уменьшенной на сумму его превышения по сравнению с фондом, образованным по утвержденным нормативам и фактическим результатам работы [4, с. 8].

Одним из источников повышения эффективности использования производственного потенциала является экономия и максимально эффективное использование энергоносителей, сырья, материалов. Ресурсосбережение на предприятии, как и на большинстве других, является сложной проблемой. Однако изменение расходов материальных ресурсов и уровня использования основных фондов либо увеличивает, либо уменьшает фонд заработной платы. Но стимулы ресурсосбережения на предприятии работают слабо.

Для финансирования мероприятий по совершенствованию и развитию производственного потенциала в АО «Агрофирма «Октябрьская» созданы также фонды материального поощрения, фонд развития производства, амортизационный фонд. Таким образом, выявив «узкие места» существующего производственного потенциала на предприятии и определив фонды из которых возможно финансирование мероприятий по его развитию, очень важно отыскать основные направления совершенствования производственного потенциала предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 54-56.
2. *Маркова, А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.
3. *Касперович, С. А.* Организация производства и управление предприятием : учеб. пособие для студентов технических специальностей / С.А. Касперович, Г.О. Коновальчик. – Минск : БГТУ, 2012. – 344 с.
4. *Абелова, Л.А.* Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «Лисма» // Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 5-14.

УДК 336.6

ВЫЯВЛЕНИЕ УГРОЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Евгения Александровна Родина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Email: st803957@ruc.subalialaikina@ruc.su

IDENTIFICATION OF THREATS TO THE FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Evgenia Aleksandrovna Rodina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены угрозы финансово-хозяйственной деятельности предприятия, уделено внимание экономической безопасности. Автор рассмотрел внутренние и внешние угрозы финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В статье отмечено, что оценка финансово-хозяйственной деятельности и изучение экономической безопасности предприятия позволит проанализировать внешние и внутренние угрозы, на основе которых возможно предложить мероприятия по их нейтрализации, сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: предприятие, угрозы, деятельность, экономическая безопасность, факторы.

The article considers the threats to the financial and economic activities of the enterprise, paid attention to economic security. The author considered the internal and external threats to the financial and economic activities of the enterprise. The article notes that the assessment of financial and economic activities and the study of the economic security of the enterprise will allow us to analyze external and internal threats, on the basis of which it is possible to propose measures to neutralize them, conclusions and suggestions are made.

Key words: enterprise, threats, activity, economic security, factors.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия подвержена ряду угроз. Оценка финансово-хозяйственной деятельности и изучение экономической безопасности предприятия позволит проанализировать внешние и внутренние угрозы, на основе которых возможно предложить мероприятия по их нейтрализации. Оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также анализ экономической безопасности хозяйствующего субъекта предполагает изучение финансовой, кадровой, информационной и иной составляющих [1].

Вначале рассмотрим кадровую безопасность. Имеется ряд преимуществ, которые способна дать хорошо организованная система кадровой безопасности, перечисляется список мер необходимых для удержания лучших кадров на предприятии и повышения привлекательности предприятия. Предлагаются методы для реализации системы кадровой безопасности в условиях, при которых нет ресурсов для

создания отдела кадровой безопасности. Сегодня недобросовестный сотрудник компании, который допущен к конфиденциальной информации хозяйствующего субъекта, способен причинить значительный ущерб репутации и финансовому состоянию организации.

В связи с этим усиливается роль персонала в обеспечении экономической, информационной безопасности в эпоху цифровизации. Важную роль играет процесс оценки экономической безопасности предприятия – состояние защищенности хозяйствующего субъекта от внешних и внутренних угроз. Кадровая безопасность предприятия защищенность от возможных потерь, связанных с несанкционированными действиями персонала. Назначение кадровой безопасности минимизация угроз со стороны персонала банка как внутренней угрозы.

Информационная безопасность предприятия затрагивает всех его сотрудников, а также представителей внешних сторон, с которыми предприятие организация осуществляет взаимодействие в ходе своей деятельности. Суть информационной составляющей заключается в том, чтобы обеспечить рациональное и сбалансированное применение мер по защите от рисков в информационной сфере.

Правовая составляющая экономической безопасности предприятия включает в себя реализацию и четкое соблюдение правовых норм, а также внутренних нормативных документов, регламентирующих обязанности, полномочия и ответственность всех сотрудников банка.

Технико-технологическая безопасность стабильное функционирование процессов банка, оснащенность техникой и обеспеченность современными механизмами технологической защиты.

Силовая составляющая экономической безопасности организации должна обеспечивать снижение количества преступлений в регионе, в том числе экономических.

Финансовая составляющая означает стабильность предприятия и указывает на обеспеченность предприятия собственными финансовыми ресурсами, уровень их использования и направления размещения. Финансовая составляющая экономической безопасности предприятия – это итоговый показатель всех составляющих, уровень которой предопределяется успешностью действий по другим составляющим. Рассмотрим подробно финансовую безопасность предприятия. Финансовая безопасность организации представляет собой количественно и качественно детерминированный уровень его финансового состояния, обеспечивающий стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера.

Связь финансовой устойчивости и финансовой безопасности организации представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Связь финансовой устойчивости и финансовой безопасности предприятия

Анализируя определённые показатели, особое внимание следует уделять пороговым уровням их значений, так как отклонение от их норм может приводить к нарушению цикла воспроизводства, и, как следствие, разрушению сложившихся тенденций экономического роста и экономическому упадку.

В виду вышесказанного, по мнению авторов, главным направлением работы механизма управления экономической безопасностью государства должна являться именно экономическая сфера. Управление экономической безопасностью должно носить комплексный характер, что означает комплексный подход к выявлению и ликвидации недостатков действующей системы с целью недопущения разрушения сложившихся тенденций экономического роста.

Печникова В.В., Орлова Л.Д. считают, что в настоящее время, ввиду имеющихся изменений в сфере экономики, создания новых хозяйственных связей [1, с. 5], увеличения самостоятельности регионов неизменное функционирование транспорта довольно значима и является одним из главных механизмов стабилизации социально- экономического положения в государстве и обеспечения ее экономической безопасности. Также, авторами выделены основные угрозы, которые касаются сферы перевозок, социальной и финансовой сферы.

По мнению авторов, ликвидация вышеупомянутых угроз возможна в том случае, если сделать авиатранспортную инфраструктуру страны одинаково доступной для всех. К тому же, следует признать, повышение эффективности реализации функций регулирования и хозяйственного управления транспортной сферой требует их разделения в процессе реализации.

Система обеспечения экономической безопасности любого предприятия состоит из взаимодействующих между собой объекта и

субъекта. Первый представляет собой устойчивое состояние компании (сейчас и в будущем). Второй представляет собой специальную внутреннюю службу, которая контролирует экономическую безопасность на предприятии.

Служба экономической безопасности должна максимально оперативно и эффективно реагировать на любое внешнее или внутреннее воздействие, результатом которого становится или может стать ослабление экономического положения компании. Упомянутое выше внешнее или внутреннее воздействие может носить характер:

- угрозы экономической безопасности;
- противоправного посягательства на законные интересы предприятия или его собственников;
- снижения эффективности предоставления авиатранспортных услуг;
- хищения принадлежащих предприятию активов;
- посягательства на сохранность единиц авиатранспорта или перевозимых грузов;
- посягательства на коммерческую тайну компании (искажение, разглашение, утрата или уничтожение любой служебной информации);
- угрозы безопасности процесса использования материально-технических средств предприятия в служебных целях. Все вышеперечисленные угрозы должны максимально быстро ликвидироваться.

Чтобы ликвидировать угрозы финансово-хозяйственной деятельности предприятия, необходимым представляется верное определение факторов и причин, которые указывают на такие угрозы или возможность их возникновения в ближайшее время. Помимо внешних факторов угроз экономической безопасности предприятия, существуют и внутренние, то есть возникающие непосредственно внутри компании и связанные непосредственно с деятельностью компании в финансовой, инвестиционной и инновационной сферах. Результаты хозяйственной деятельности предприятия во многом определяются степенью влияния внутренних угроз финансово-хозяйственной деятельности.

Внутренние источники экономических угроз финансово-хозяйственной деятельности могут формироваться в результате: несостоятельности системы управления предприятием;

- несоблюдения технологий в процессе производства или предоставления услуг;
- недостаточно внимания уделяется социальной сфере и организации труда на предприятии.

Внешние источники экономических угроз могут формироваться в результате отрицательного воздействия внешней предпринимательской среды на предприятие. Подчеркивается, что отдельные виды угроз для экономической безопасности предприятия не представляют собой значимого вреда, их влияние невелико. Поэтому, помимо самого перечня угроз экономической безопасности, следует также обращать внимание на

значимость причиненного ими ущерба, которая и будет определять степень воздействия на финансовое и материально-техническое положение компании.

В случае если служба экономической безопасности выявила угрозу, не несущую в себе вреда экономической безопасности, меры по ее ликвидации должны соответствовать финансовому эффекту в случае успешной ликвидации такой угрозы. В отечественную систему обеспечения экономической безопасности и снижения угроз финансово-хозяйственной деятельности можно отнести:

своевременное прогнозирование угроз внешнего и внутреннего характера, а также их своевременная ликвидация (как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе);

инвентаризацию общепринятых международных требований к обеспечению финансовой, кадровой, транспортной и иной безопасности, выработку и осуществление с учетом этих норм комплекса мер, направленных на целесообразное повышение степени экономической безопасности в стране, регионе, на предприятии, обеспечение соответствия международным стандартам;

нивелирование негативных последствий морального и материального характера, возникающих в результате преступлений и ЧП.

Рассматривая приведенный выше список мер обеспечения экономической безопасности и снижения угроз финансово-хозяйственной деятельности предприятия, следует отметить необходимость развития разведывательного сектора, который мог бы способствовать более оперативному выявлению угроз и установлению причин их возникновения. Так, ликвидация авиатранспортных угроз на государственном уровне может быть достигнута путем обустройства пунктов пропуска на государственной границе (морской, речной, автомобильной, железнодорожной и воздушной), а также снабжение пунктов пропуска всеми необходимыми материально-техническими средствами для более эффективного контроля транспортной безопасности на государственном уровне.

Кроме того, существующие нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы функционирования государственной авиатранспортной системы, и система контроля исполнения ее базовых положений требует по-прежнему совершенствования. Нормальное функционирование авиатранспортной системы оказывает существенное воздействие на социальную сферу, что дополнительно повышает значимость безопасности в сфере авиатранспорта на национальном уровне. Результативное обеспечение безопасности на авиатранспортных объектах может быть достигнуто путем разработки и внедрения нового комплексного транспортного законодательства. При этом к процессам, связанным с разработкой и внедрением такого законодательства, наравне с учеными и экспертами, должна привлекаться общественность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зотова, Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А. Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2021. № 4. С. 71-79.

2. Фесик, П.Ю. Транспортная безопасность как условие обеспечения экономической безопасности предприятия // П.Ю. Фесик, Н.С. Астафьева. *Волжский государственный университет водного транспорта*. 2021. № 2-1 (37). С. 4-8.

3. Маркова, А.А. Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Л.А. Абелова. *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2021. № 3-1. С. 68-75.

4. Keleynikova, S.V. Diagnostics and optimization of the vegetable market // S.V. Keleynikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova. *Ponte*. 2017. Т. 73. № 3. С. 270283.

УДК 336.6

ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Евгения Александровна Родина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

Email: st803957@ruc.su

ASSESSMENT OF FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Evgenia Aleksandrovna Rodina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье сказано, что в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, важное значение имеет процесс изучения формирования и эффективности использования финансовых ресурсов. Автором рассмотрены источники деятельности предприятия, а также направления использования средств хозяйствующего субъекта, сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: предприятие, финансовые ресурсы, источники, имущество, прибыль, рентабельность.

The article says that in the process of financial and economic activity of an enterprise, the process of studying the formation and efficiency of the use of financial resources is important. The author considers the sources of the enterprise's activities, as well as the directions for using funds in various directions, draws conclusions and suggestions.

Key words: enterprise, financial resources, sources, property, profit, profitability.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, важное значение имеет процесс изучения формирования и эффективности

использования финансовых ресурсов [1, с. 69]. Динамика источников финансовых ресурсов предприятия в 2019-2021 гг. представлена в таблице 1. Данные расчетов показывают, что общая сумма финансовых ресурсов предприятия за 2019-2021 гг. увеличилась с 6657872706 тыс. руб. до 7436550217 тыс. руб. или на 778677511 тыс. руб. (11,70 %). Финансовые ресурсы выступают важным элементом обеспечения экономической безопасности предприятия.

Таблица 1 – Динамика финансовых ресурсов предприятия в 2019-2021 гг., тыс. руб.

Статья	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от 2019 г.	
				тыс. руб.	%
1. Капитал и резервы	4283438565	4587853408	4886001379	602562814	14,07
2. Долгосрочные обязательства	1538658489	1678736445	1690991436	152332947	9,90
3. Краткосрочные обязательства	835475652	815225351	859557402	24081750	2,88
Всего источников	6657872706	7081815204	7436550217	778677511	11,70

Собственные ресурсы предприятия за 2019-2021 гг. увеличились с 4283438565 тыс. руб. до 4886001379 тыс. руб. или на 602562814 тыс. руб. (на 14,07 %), а это положительные изменения. Величина источников деятельности предприятия представлена на рисунке 1.

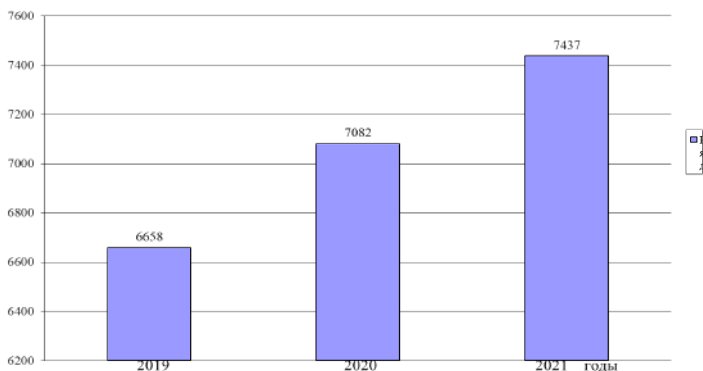


Рисунок 1 - Величина источников деятельности предприятия в 2019-2021 гг., млн. руб.

Величина уставного капитала предприятия за 3 года возросла на 6,28 %) Одновременно сумма от переоценки внеоборотных активов снизилась на 0,64 %. Величина добавочного капитала увеличилась в 247 раз. Величина резервного капитала увеличилась на 17,01 %. Нераспределенная прибыль

предприятия на 1,71 %. За 2019-2021 гг. величина долгосрочных источников возросла на 152332947 тыс. руб. (9,90 %). Заемные средства возросли на 12,05 %. Отложенные налоговые обязательства уменьшились на 3,01 %. Прочие долгосрочные обязательства возросли на 9,90 %.

За 2019-2021 гг. сумма краткосрочных обязательств возросла на 2,88 %. Доходы будущих периодов снизились на 60,81 %. Заемные средства (краткосрочные кредиты) снизились на 19,17 %. Оценочные обязательства за 3 года возросли на 13,74 %. Динамика имущества предприятия представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика имущества предприятия в 2019-2021 гг., тыс. руб.

Статья	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от 2019 г.	
				тыс. руб.	%
1.Внеоборотные активы					
Итого по разделу I	6306708410	6699998248	7120321296	813612886	12,90
2.Оборотные активы					
Итого по разделу II	351164296	381816 956	316 228 921	-34935375	-9,95
Всего имущества	6657872706	7081815204	7436550217	778677511	11,70

Данные расчетов показывают, что величина имущества предприятия возросла на 11,70%. В том числе внеоборотные активы увеличились на 12,90 %. Оборотные активы за 3 года снизились на 9,95 %. Внеоборотные и оборотные активы играют важную роль в процессе обеспечения экономической безопасности предприятия. Увеличение собственных средств и сокращение заемных источников является положительными изменениями в составе финансовых ресурсов предприятия. Рассмотрим среднегодовую численность персонала предприятия представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Численность персонала предприятия в 2019-2021 гг., чел.

Категория	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2021 г. от 2019 г.	
				чел.	%
1.Всего, в том числе	742311	723500	698594	-43717	-5,89
2.Рабочие	511238	500129	491238	-20000	-3,91
3.Удельный вес рабочих в общей численности сотрудников, %	68,87	69,13	70,32	1,45	2,10

Данные таблицы показывают, что на предприятии имеется отрицательная тенденция роста численности персонала. В 2021 г. численность всего персонала уменьшилась по сравнению с 2019 г. на 43717 чел. или на 5,89 %, в сравнении с 2020 г. численность снизилась на 24906 чел. или на 3,44 %. Удельный вес рабочих в общей численности

сотрудников за 3 года вырос на 2,10 п.п. и составил в 2021 г. значение 70,32 % (при норме 50-90 %). Значит у предприятия кадровая безопасность на достаточно высоком уровне.

В таблице 4 отражены показатели эффективности использования рабочей силы на предприятии.

Таблица 4 – Показатели эффективности использования рабочей силы на предприятии в 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2021 г. от 2019 г.	
				чел.	%
1. Выручка, тыс. руб.	1848122501	1813074312	1963646793	115524292	6,25
2. Среднесписочная численность работников, чел.	742311	723500	698594	-43717	-5,89
3. Производительность труда одного среднесписочного работника, тыс. руб./чел. (п.1/п.2)	2489,69	2505,98	2810,86	321,17	12,90
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	53454779	282959	18763461	-34691318	-64,90
5. Среднемесячная заработная плата одного среднесписочного работника, руб.	58504	61375	63953	5449	9,31
6. Прибыль в расчете на одного сотрудника организации, тыс. руб.	72,01	0,39	26,86	-45,15	-62,70

Производительность труда в 2021 г. составила 2810,86 тыс. руб./чел., что выше показателя 2019 г. на 321,17 тыс. руб. /чел. или на 12,90%. Среднемесячная заработная плата одного среднесписочного работника в 2021 г. составила 63953 руб., что выше показателя 2019 г. на 5449 руб. (9,31 %), и выше показателя 2020 г. на 4,20 %. Прибыль в расчете на одного сотрудника предприятия за 3 года снизилась на 45,15 тыс. руб. (62,70 %). (При норме - не ниже 10 %, а фактическое значение соответствует нормативу. В целом кадровая безопасность предприятия на высоком уровне, в норме. Всю информацию на предприятии защищают специалисты отделов информационной безопасности, программирования и IT технологий. Рассчитаем показатели налоговой безопасности [2, с. 172]. Определим коэффициент налоговой нагрузки за 2019-2021 гг. (таблица 5).

Коэффициент налоговой нагрузки за 2019-2021 гг. снизился с 2,42 % до 0,43 % или на 1,99 пункта. При нормативе максимум 30-40 %, фактическое значение было ниже указанных величин, а это положительные явления. Значит, налоговая безопасность в пределах нормы, на высоком уровне.

Таблица 5– Динамика коэффициента налоговой нагрузки в 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2021 г. от 2019 г.		Изменение 2021 г. от 2020 г.	
				чел.	%	чел.	%
1. Общая сумма начисленных (уплаченных) налоговых платежей, тыс. руб.	44743610	3848301	8369508	36374102	- 81,29	4521207	117,49
2. Выручка, тыс. руб.	184812250 1	181307431 2	196364679 3	11552429 2	6,25	15057248 1	8,30
3. Коэффициент налоговой нагрузки (п.1/п.2)	2,42	0,21	0,43	-1,99	- 82,39	0,21	100,81

Рассмотрим инвестиционную безопасность организации. Существенным критерием, оказывающим эффективность мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия является объемы финансово-хозяйственной деятельности, наличие прибыли и рентабельности. Рассчитаем показатели инвестиционной безопасности [3, с. 69]. В частности, рассчитаем соотношение собственных и заемных средств (привлеченных). Расчет представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Динамика соотношения собственных и заемных средств (привлеченных) в 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2021 г. от 2019 г.	
				чел.	%
1. Собственный капитал, тыс. руб.	4283438565	4587853408	4886001379	602562814	14,07
2. Заемный капитал, тыс. руб.	2374134141	2493961796	2550548838	176414697	7,43
3. Валюта баланса, тыс. руб.	6657872706	7081815204	7436550217	778677511	11,70
4. Доля собственных средств в валюте баланса, %	64,34	64,78	65,70	1,37	
5. Доля заемных средств в валюте баланса, %	35,66	35,22	34,30	-1,36	
6. Коэффициент соотношения СК/ЗК, %	1,80	1,84	1,92	0,11	

По годам коэффициент соотношения СК/ЗК составил: в 2019 г. равен 64,34 : 35,66; в 2020 г. равен 64,78 : 35,22; в 2021 г. равен 65,70 : 34,30. Данные расчетов показывают, что у предприятия имеет большая доля собственных средств, причем их доля увеличивается (за 3 года на 1,37 %), а это положительные изменения. Можно сделать вывод о том, что инвестиционная безопасность находится на достаточно высоком уровне.

Рассмотрим рентабельность деятельности предприятия за 2019-2021 гг. (таблица 7).

Таблица 7 – Динамика рентабельности деятельности предприятия за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от 2019 г.	
				тыс. руб.	%
1. Прибыль от продаж, тыс. руб.	166292052	117320259	155039779	-11252273	-6,77
2. Основные средства, тыс. руб.	5514418937	5898036636	6311875709	797456772	14,46
3. Оборотные активы, тыс. руб.	351164296	381 816 956	316 228 921	-34935375	-9,95
4. Уровень рентабельности производственной деятельности по прибыли от продаж, % уровень инфляции по годам: 3,0; 4,9; 8,4 %	2,84	1,87	2,34	-0,50	
5. Прибыль от продаж, тыс. руб.	166292052	117320259	155039779	-11252273	-6,77
6. Выручка, тыс. руб.	1848122501	1813074312	1963646793	115524292	6,25
7. Уровень рентабельности продаж по прибыли от продаж, %	9,00	6,47	7,90	-1,10	
8. Чистая прибыль, тыс. руб.	53454779	282959	18763461	-34691318	-64,90
9. Баланс, тыс. руб.	6657872706	7081815204	7436550217	778677511	11,70
10. Уровень рентабельности капитала по чистой прибыли, %	0,80	0,00	0,25	-0,55	

Данные таблицы показывают, что уровень рентабельности производственной деятельности по прибыли от продаж за 2019-2021 гг. снизился на 0,50 п.п., а это отрицательные изменения. Уровень рентабельности продаж по прибыли от продаж за 3 года снизился на 1,10 п.п., это отрицательные изменения. Уровень рентабельности капитала по чистой прибыли за 3 года снизился на 0,55 п.п., а это положительные изменения. В целом показатели финансовой безопасности снизились.

Устойчивость предприятия в условиях обострения конкуренции в значительной степени зависит от того, какими ресурсами оно располагает и насколько эффективно их использует. В процессе осуществления своей деятельности предприятие использует следующие виды экономических ресурсов: средства производства и предметы труда (оборотные и основные

средства), материальные и трудовые ресурсы, капитал (финансовые ресурсы). Соединенные вместе, они дают возможность создавать и предлагать потребителям работу и услуги, выполнение которых обеспечивает предприятию прибыль.

В целом экономическая безопасность находится на высоком уровне, но наметились негативные изменения. В целях улучшения экономической безопасности организации необходимо: систематически оценивать тип финансовой устойчивости организации; рассчитывать производительность труда работников организации; оценивать прибыль и рентабельность деятельности организации; оценивать вероятность банкротства предприятия; применять планирование и прогнозирование в организации; использовать цифровые технологии для расширения объемов деятельности организации [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Маркова, А.А.* Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Л.А. Абелова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 3-1. С. 68-75.

2. *Keleiniikova, S.V.* Diagnostics and optimization of the vegetable market // S.V. Keleiniikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova. Ponte. 2017. Т. 73. № 3. С. 270-283.

3. *Маркова, А.А.* Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Л.А. Абелова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 3-1. С. 68-75.

4. *Зотова Е.В.* Экономическая безопасность как основа функционирования хозяйствующего субъекта // Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 216-220.

УДК 658.153

АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ»

Екатерина Васильевна Рузанова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st03966@ruc.su

ANALYSIS OF THE COMPOSITION AND STRUCTURE OF CURRENT ASSETS OF LLC «EM-CABLE»

Ekaterina Vasilyevna Ruzanova, Master's Degree student

Saransk cooperative Institute (branch) Russian University of cooperation

Объем и структура оборотных средств предприятия непосредственно зависят от конкретных условий производства, а также от временного периода в которое функционирует данное предприятие. Оборотными активами абсолютно любого

268

предприятия являются имущественные ценности, потребляемые за определенный цикл. В них также входят прочие ресурсы: готовая продукция, деньги, расходы за текущий и предстоящие периоды.

Ключевые слова: предприятие, оборотные активы, управление, источники формирования, эффективность использования.

The volume and structure of the working capital of the enterprise directly depend on the specific conditions of production, as well as on the time period in which this enterprise operates. The current assets of absolutely any enterprise are property values consumed over a certain cycle. They also include other resources: finished products, money, expenses for the current and upcoming periods.

Keywords: enterprise, working capital, management, sources of formation, efficiency of use.

Оборотными активами абсолютно любого предприятия являются имущественные ценности, потребляемые за определенный цикл. В них также входят прочие ресурсы: готовая продукция, деньги, расходы за текущий и предстоящие периоды. Абсолютно любые оборотные активы действуют или должны быть погашены в течение одного года. Данная статья рассматривает передовое значение непосредственно оборотных активов в ходе развития предприятия.

Безусловно, большее количество текущих активов предприятия нацелено на его бесперебойную работу. Не столь важно, в какой форме они представляются: ресурсы для дальнейших разработок или же валюта для оплаты перевозок данного сырья. Каждый из текущих активов должен обладать достаточной способностью быстро продаваться с минимальной потерей денежных средств – ликвидностью. Особо важную роль играет количество оборотных активов, ведь чем больше их сумма, тем выше возможности для привлечения краткосрочного финансирования, то есть кратковременных кредитов, отсрочек по оплате поставщикам и прочего без нанесения излишнего вреда собственной компании и рисков потери финансов [1].

На любом предприятии выделяются следующие оборотные активы:

1. НДС по приобретенным ценностям – вид налога для организаций на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, работам или услугам, подлежащий вычету при наличии действия некоторых условий. Например, подобный налог выплачивается во время расчета с кредиторами и поставщиками, расходов на продажу или же общехозяйственных расходах.

2. Дебиторская задолженность – некоторая сумма денег, которая должна быть возвращена предприятию на основании кредитных отношений непосредственно самого предприятия-заемодателя и государства/посторонней компании или организации/физического лица.

3. Финансовые вложения – ряд инвестиций, ценных бумаг или облигаций данного бизнеса/предприятия, а также займы, предоставленные другим компаниям.

4. Прочие активы – те активы, которые не попали в строку основного бухгалтерского баланса в силу их незначительной суммы. Существенными активами можно назвать конкретные активы, объемы которых могут повлиять на экономическую отчетность данного предприятия.

И все же, главной целью при управлении текущими активами является предопределение конкретного размера капиталов, их оборотов и источников финансирования [2].

В таблице 1 представлен анализ состава и структуры оборотных активов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ». Наибольшую долю в структуре оборотных активов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» на протяжении 2019-2021 исследования составляют запасы. Удельный вес запасов в составе оборотных активов составляет 48,6% в 2019 году, 48,0% в 2020 году и 50,4% по итогам 2021 года. Темпы роста запасов за период составляют 327,5%, в абсолютном выражении их объем увеличился на 624970 тыс. руб.

В 2017 и 2018 года наибольший удельный вес в составе оборотных активов предприятия занимает дебиторская задолженность – 56,1% и 53,5% соответственно. Темпы роста дебиторской задолженности составляют 111,8%, ее объем в абсолютном выражении увеличился на 69253 тыс. руб. Доля дебиторской задолженности в совокупной величине оборотных активов снизилась с 56,1% в 2017 году до 36,7% по итогам 2021 года. В состав дебиторской задолженности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» входит задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками, с покупателями и заказчиками, с разными дебиторами и кредиторами.

Отрицательная динамика характерна для такой статьи оборотных активов как денежные средства, их объем сократился на 15620 тыс. руб. или на 8,9%. Данные тенденции свидетельствуют о снижении притока денежных средств, что во многом определяет увеличение потребности в кредитных ресурсах.

Таблица 1 – Состав и структура оборотных активов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в 2017–2021 гг.

Наименование статьи	2017 год		2018 год		2019 год		2020 год		2021 год		Отклонение 2021г. к 2020г.		Отклонение 2021г. к 2017г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	274718	26,2	317224	29,4	418598	48,6	613552	48,0	899688	50,4	+286136	146,6	+624970	327,5
- материалы	126022	12,0	157113	14,5	154818	18,0	193769	15,2	295764	16,6	+101995	152,6	+169742	234,7
- готовая продукция	68689	6,6	87326	8,1	170089	19,8	203477	15,9	433857	24,3	+230380	213,2	+365168	631,6
- основное производство	80007	7,6	72785	6,7	93691	10,9	216306	16,9	170067	9,5	-46239	78,6	+90060	212,6
НДС	-	-	-	-	32108	3,7	-	-	64695	3,6	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	586644	56,1	578244	53,5	222004	25,8	468272	36,6	655897	36,7	+187625	140,1	+69253	111,8
- расчеты с поставщиками и подрядчиками	13252	1,3	173072	16,0	13018	1,5	30819	2,4	237181	13,3	+206362	769,6	+223929	1789,8
- расчеты с покупателями и заказчиками	559063	53,4	392281	36,3	190257	22,1	329152	25,8	407758	22,8	+78606	123,9	-151305	72,9
- расчеты с разными дебиторами и кредиторами	14329	1,4	12891	1,2	18732	2,2	108301	8,5	10958	0,6	-97343	10,1	-3371	76,5
Денежные средства	176354	16,9	176397	16,3	176754	20,5	191391	15,0	160734	9,0	-30657	84,0	-15620	91,1
Прочие оборотные активы	8891	0,8	8785	0,8	11520	1,3	4729	0,4	4201	0,2	-528	88,8	-4690	47,3
Итого оборотные активы	1046607	100	1080650	100	861004	100	1277944	100	1785215	100	+507271	139,7	+738608	170,6

Далее с целью оценки рациональности и эффективности использования финансовых ресурсов проведем анализ эффективности использования оборотных активов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ».

- коэффициент оборачиваемости:

$$K_o = B / OА, \text{ где} \quad (1)$$

OА – стоимость оборотных активов, тыс. руб.

$$2017 \text{ г.: } K_o = 5080994 / 1046607 = 4,85$$

$$2018 \text{ г.: } K_o = 5790580 / 1080650 = 5,36$$

$$2019 \text{ г.: } K_o = 6156691 / 861004 = 7,15$$

$$2020 \text{ г.: } K_o = 7793702 / 1277944 = 6,10$$

$$2021 \text{ г.: } K_o = 10956729 / 1785215 = 6,14$$

- период оборачиваемости:

$$D_{об} = T / K_o \quad (2)$$

T – количество дней в анализируемом периоде, дни.

$$2017 \text{ г.: } D_{об} = 365 / 4,85 = 75,2$$

$$2018 \text{ г.: } D_{об} = 365 / 5,36 = 68,1$$

$$2019 \text{ г.: } D_{об} = 365 / 7,15 = 51,0$$

$$2020 \text{ г.: } D_{об} = 365 / 6,10 = 59,8$$

$$2021 \text{ г.: } D_{об} = 365 / 6,14 = 59,5$$

- коэффициент загрузки:

$$K_z = 1 / K_o = OА / B \quad (3)$$

$$2017 \text{ г.: } K_z = 1 / 1,22 = 0,21$$

$$2018 \text{ г.: } K_z = 1 / 1,10 = 0,19$$

$$2019 \text{ г.: } K_z = 1 / 1,40 = 0,14$$

$$2020 \text{ г.: } K_z = 1 / 1,82 = 0,16$$

$$2021 \text{ г.: } K_z = 1 / 1,80 = 0,16$$

Коэффициент оборачиваемости за период увеличился на 1,28 оборота или на 26,4%, что характеризует увеличение количества оборотов оборотных активов и в целом отражает повышение эффективности их использования. Период оборачиваемости сократился на 15,7 дня, то есть средства, вложенные в производственно-хозяйственную деятельность ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», возвращались на предприятие быстрее на 20,9%.

Отрицательная динамика коэффициента загрузки характеризует снижение оборотных активов на 1 руб. выручки, что также характеризует повышение эффективности их использования. В таблице 2 отражены результаты проведенного анализа.

Для того, чтобы повысить эффективность работы запасов, предприятие может применить следующие меры:

- оптимизация политики управления запасами;
- продажа части запасов сырья, материалов, готовой продукции;
- замена или модернизация оборудования.

Оптимизация политики управления запасами подразумевает обоснование оптимального размера закупаемой партии запасов, частоту закупок, справедливой стоимости сырья и материалов.

Таблица 2 – Анализ эффективности использования оборотных активов и основных средств ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в 2017–2021 гг.

Наименование статьи	2017 год	2018 год	2019 год	2020год	2021 год	Отклонение 2021г. к 2020г.		Отклонение 2021г. к 2017г.	
						Абс.	Отн.	Абс.	Отн.
Выручка, тыс. руб. (В)	5080994	5790580	6156691	7793702	10956729	+3163027	140,6	+5875735	215,6
Балансовая прибыль, тыс. руб. (БПР)	197627	140251	104621	263549	304109	+40560	115,4	+106482	153,9
Стоимость оборотных активов, тыс. руб. (ОА)	1046607	1080650	861004	1277944	1785215	+507271	139,7	+738608	170,6
Коэффициент оборачиваемости, обороты (Ко)	4,85	5,36	7,15	6,10	6,14	+0,04	100,6	+1,28	126,4
Период оборачиваемости, дни (Доб)	75,2	68,1	51,0	59,8	59,5	-0,4	99,4	-15,7	79,1
Коэффициент загрузки, руб. (Кз)	0,21	0,19	0,14	0,16	0,16	-	-	-0,04	79,1

В случае, если производить закупку запасов рационально, то предприятию удастся избежать простоя различных видов запасов и больших издержек, связанных с хранением запасов. Если у предприятия достаточно собственных средств для финансирования запасов, то возможен переход к агрессивной модели финансового управления оборотными активами, что позволит увеличить эффективность использования запасов предприятия.

Также необходимо рассмотреть возможность модернизации или замены существующего оборудования. В случае, если для работы с сырьем будет использоваться современное высокотехнологичное оборудование, эффективность использования запасов сырья повысится за счет более быстрого их превращения из производственной в денежную форму. Вследствие этого будет меньше средств сосредоточено в запасах и больше в денежных средствах или краткосрочных финансовых вложениях, что позволит достичь более ликвидной структуры оборотных активов. Главным недостатком данной меры является необходимость осуществления инвестиций в модернизацию или замену оборудования [3].

Что касается управления дебиторской задолженностью на предприятии, то это также достаточно проблемный элемент оборотных активов. Распространена ситуация, когда покупатели расплачиваются с предприятиями под конец срока оплаты, предусмотренного договорами, а в отдельных случаях имеет место быть и просрочка платежа. В результате медленной оборачиваемости дебиторской задолженности и сосредоточения в ней достаточно большого количества средств предприятие испытывает недостаток абсолютной ликвидности. В случае улучшения качества работы с дебиторской задолженностью будет возможно ее ускорение, и как следствие более быстрое ее превращение в денежные средства, что позволит повысить уровень ликвидности предприятия [4]. Кроме того, данная мера позволит наладить последовательность финансирования активов предприятия – ввиду того, что на отчетную дату размер дебиторской задолженности станет меньше, предприятию не придется использовать резервы и прочие краткосрочные обязательства для ее финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шилкина, Т.Е., Радионов С.С. Корпоративная культура как конкурентное преимущество предприятия // В книге: Интеграция науки в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.] 2021. С. 126-131.
2. Зотова, Е.В., Деткина И.А. Методология оценки капитала предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. 2019. С. 241-247.
3. Мяжкова, М.В., Захаркина Р.А. Повышение эффективности использования оборотного капитала организации // В книге: Научные исследования в социально-

экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.] 2020. С. 76-81.

4. Кузнецова, Т.Е. Приемы и способы стимулирования продаж // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы II Междунар. заоч. науч. - практ. конф. (Саранск, 20 окт. 2014 г.) / [редкол. : Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск: ЮрЭксПрактик, 2014. – С.176-179

УДК 336.7

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ПРЕДПРИЯТИЯ

Никита Юрьевич Старкин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Email: st803967@ruc.su

ANALYSIS OF THE LIQUIDITY OF THE COMPANY'S BALANCE SHEET

Nikita Yuryevich Starkin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассмотрена сущность ликвидности баланса предприятия. Автором проанализированы активы по степени ликвидности и пассивы по степени срочности за ряд лет. Также в статье рассчитаны платежные излишки (недостатки) ПАО «КЭМЗ» за 2019-2021 гг. по результатам исследования автором сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: предприятие, активы, пассивы, ликвидность, деятельность, прибыль.

The article considers the essence of the liquidity of the enterprise's balance sheet. The author analyzed assets in terms of liquidity and liabilities in terms of maturity over a number of years. The article also calculated payment surpluses (deficiencies) of PJSC "KEMZ" for 2019-2021. based on the results of the study, the author made conclusions and suggestions.

Key words: enterprise, assets, liabilities, liquidity, activity, profit.

Ковылкинский электромеханический завод вправе гордиться своей большой и богатой историей. Летопись предприятия начинается с распоряжения Мордовского совнархоза от 21 апреля 1962 г. за № 242-решено было включить здание и сооружения бывшего депо станции Ковылкино в состав завода на правах Ковылкинского филиала, п/я № 1 по выпуску радиотехнических изделий.

8 мая 1962 г. был подписан акт о передаче зданий и сооружений депо станции Ковылкино Саранскому механическому заводу и именно с этой даты идет отчет времени становления Ковылкинского электромеханического завода. В кратчайшие сроки предстояло провести не только реконструкцию и ремонт существующих зданий и сооружений

завести и установить оборудование, но и организовать выпуск производства радиотехнических изделий. Разрабатывается и утверждается жесткий график строительно-монтажных работ.

Для более скорейшего окончания подготовки производства, освоение и выпуска основных изделий уже в апреле 1963 г. были созданы следующие производственные участки и подразделения по изготовлению основной продукции: механический участок; слесарно-сборочный участок; радиоизмерительная лаборатория; участок покрытий. Первые опытные образцы изделий радиолокационной техники были изготовлены уже в 1964 г. Численность работающих на предприятии составляла 309 человек, а в 1965 г. уже 558 человек.

В 1966 г. заключен договор между Ковылкинским электромеханическим заводом и Лионозовским электромеханическим заводом на освоение и выпуск волноводных узлов. Номенклатура волноводных узлов стала увеличиваться и усложняться. В этом же году начали строительство корпуса № 2 (волноводный цех) площадью 2500 кв. м., который был принят в эксплуатацию 1968 г.

1969 г. в связи с нехваткой производственных площадей начали строительство завода на новой площадке.

В 1971 г. КЭМЗ вошел в производственно-техническое объединение «УТЕС», что дало дальнейшее стремительное развитие предприятия.

1 октября 1977 г. перешли на новые производственные площади (цех № 10-3700 кв. м). КЭМЗ стал специализироваться на выпуске волноводных блоков радиоаппаратуры и готовых радиолокационных станций. Возросли объемы производства и сложность выпускаемой продукции, увеличилась численность промышленно-производственного персонала, повысился технический уровень развития производства. С 1977 г. завод выпускал радиотехнические блоки для изделия РЛ-139.

В 1979 г. на новые площади перевели инструментальный цех (300 кв. м.), поскольку без развития этого цеха не было бы развития завода.

С 1980 по 1990 гг. завод освоил и выпустил сложные изделия радиолокационной техники.

1990-1994 гг. реформирования отмечены резким спадом производства, сокращением численности рабочих с 2500 до 700 человек. В этот переломный период гигантскими усилиями руководства предприятия удалось не только отстоять завод, но и вывести его на новый качественный этап развития, постепенно началось восстановление и рост производства. В тяжелейший для страны период, когда вся экономика страны была ввергнута непродуманными реформами в глубочайший кризис, для руководства и коллектива это было время серьезных испытаний.

1994-2000 гг. период выхода из кризиса, поиск новых заказов, восстановление прерванных связей и соглашений о сотрудничестве с партнерами. Начало компьютеризации производственных процессов, то, без чего сегодняшнее производство просто не может быть.

2002-2006 гг. освоение и внедрение в производство новых перспективных наукоемких технологических разработок, выпуск высокорентабельной продукции.

2006-2016 гг. предприятие успешно развивается, наращивает объемы и ассортимент выпускаемой продукции, внедряются новые технологии и современное оборудование.

В 2022 г. цеха завода оснащены современным оборудованием с числовым программным управлением, которое позволило повысить качество продукции и освоить современные технологии производства сложной наукоемкой продукции. Проведена реконструкция производственных помещений.

Рассмотрим финансово-хозяйственную деятельность предприятия Ковылкинского электромеханического завода в 2019-2021 гг. Модель финансовой устойчивости включает в себя оценку ликвидности (платежеспособности) баланса [1] Рассмотрим активы по степени ликвидности и пассивы по степени срочности. Результат оформим в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Динамика активов по степени ликвидности ПАО «КЭМЗ» в 2019-2021 гг., тыс. руб.

		Статьи		
Активы	Строки	2019	2020	2021
A1	1250+1240	358973	158588	111304
A2	1230	352813	220228	345767
A3	1210+1220+1260-12605	326024	439381	423460
A4	1100	196732	238450	221479
Баланс		1234542	1056647	1102010

Динамика пассивов по степени срочности ПАО «КЭМЗ» в 2019-2021 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика пассивов по степени срочности ПАО «КЭМЗ» в 2019-2021 гг., тыс. руб.

		Статьи		
Пассивы	Строки	2019	2020	2021
П1	1520	479856	375242	368251
П2	1510+1540+1550	102920	21062	23263
П3	1400	16448	31893	34552
П4	1300+1530-12605	635318	628450	675944
Баланс		1234542	1056647	1102010

Из таблицы можем сделать вывод о том, что на протяжении анализируемого периода с 2019 по 2021 гг. наблюдается нехватка наиболее ликвидных активов, которые не покрываются срочными обязательствами. Также можем сказать, что баланс анализируемого

предприятия не является абсолютно ликвидным как на начало, так и на конец анализируемого периода.

Результат расчетов по данным баланса ПАО «КЭМЗ» показывает, что на этом предприятии сопоставимость итогов групп по активу и пассиву имеет следующий вид, представим в виде таблицы 3.

Таблица 3 – Платежные излишки (недостатки) ПАО «КЭМЗ» за 2019-2021 гг.

	Платежный излишек					
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
A1-П1	-120883	-216654	-256947	A1<П1	A1<П1	A1<П1
A2-П2	249893	199166	322504	A2>П2	A2>П2	A2>П2
A3-П3	309576	407488	388908	A3>П3	A3>П3	A3>П3
A4-П4	-438586	-390000	-454465	A4<П4	A4<П4	A4<П4

Исходя из таблицы можно охарактеризовать ликвидность баланса ПАО «КЭМЗ» за 2019-2021 гг. как достаточную. На анализируемом предприятии не хватает денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств (в 2019 г. – 120883 тыс. руб. в 2020 г. – 216654 тыс. руб. в 2021 г. – 256947 тыс. руб.) и даже быстрореализуемых активов недостаточно.

Сопоставление наиболее ликвидных средств и быстрореализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами позволяет выявить текущую ликвидность и текущую платежеспособность. Положение анализируемого предприятия на ближайшее время затруднительно, для погашения краткосрочных долгов следует привлечь медленно реализуемые активы.

Балансы ликвидности за несколько периодов дают представление о тенденциях изменения финансового положения предприятия.

Баланс ликвидности является одним из источников информации для составления финансового плана [2, с. 59].

С помощью баланса ликвидности можно вести прогнозные расчеты на случай ликвидации предприятия.

Теперь можем проанализировать структуру активов по степени ликвидности и пассивов по срокам погашения в валюте баланса (то есть проведем вертикальный анализ) и оформим в виде таблицы 4.

Таблицы 4 – Структура активов ПАО «КЭМЗ» в 2019-2021 гг.

Активы	2019	Уд. вес, %	2020	Уд. вес, %	2021	Уд. вес, %
A1	358973	29,08	158588	15,01	111304	10,10
A2	352813	28,58	220228	20,84	345767	31,38
A3	326024	26,41	439381	41,58	423460	38,43
A4	196732	15,94	238450	22,57	221479	20,10
Баланс	1234542	100	1056647	100	1102010	100

Структура пассивов ПАО «КЭМЗ» в 2019-2021 гг. представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Структура пассивов ПАО «КЭМЗ» в 2019-2021 гг.

Пассивы	2019	Уд. вес, %	2020	Уд. вес, %	2021	Уд. вес, %
П1	479856	38,87	375242	35,51	368251	33,42
П2	102920	8,34	21062	1,99	23263	2,11
П3	16448	1,33	31893	3,02	34552	3,14
П4	635318	51,46	628450	59,48	675944	61,34
Баланс	1234542	100	1056647	100	1102010	100

Исходя из данной таблицы можем сказать, что наиболее ликвидные активы уменьшаются в 2021г по сравнению с 2019г на 18,98%. Если посмотреть на быстрореализуемые активы, то здесь идет уменьшение в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 7,74%, а уже в 2021 г. увеличение на 10,54%. Несмотря на то, что в денежном измерении медленно реализуемые активы увеличиваются, зато их доля в валюте баланса в 2020 г. увеличилась на 1,69% по сравнению с 2019 г., а в 2021 г. увеличилось на 0,12% по сравнению с 2020 г, за счет того, что значительно увеличилась доля трудно реализуемых активов.

В итоге, наиболее срочные пассивы хоть и повышаются с каждым годом в абсолютном измерении, но их доля в валюте снизилась на 3,36% в 2020 г. по сравнению с 2019 г, в 2021 г. снизилась на 2,09% по сравнению с 2020 г. Доля краткосрочных пассивов снизилась в валюте (с 8,34% в 2019 г. до 2,11% в 2021 г.), а долгосрочных пассивов увеличиваются (с 1,33% в 2019 г. до 3,14% в 2021 г.). Постоянные пассивы в денежном эквиваленте увеличиваются (в основном за счет нераспределенной прибыли и резервного капитала), в 2020 г. по сравнению с 2019 годом увеличилось на 8,02%, а в 2021 г. увеличилось на 1,86%.

Можно сделать вывод, что коэффициент абсолютной ликвидности в 2019 г. не соответствует нормативному значению [3, с. 272]. Коэффициент абсолютной ликвидности за 2020 и 2021 год, коэффициент критической оценки, коэффициент текущей ликвидности и общий показатель платежеспособности являются допустимыми нормативными значениями. Также, мы наблюдаем рост коэффициента текущей ликвидности в 2021 году по сравнению с 2019 годом;

По результатам исследования можно рекомендовать руководству предприятия улучшение состояния активов по степени ликвидности и пассивов по степени срочности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А.* Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей

организации // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2021. № 4. С. 71-79.

2. *Маркова, А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.

3. *Keleiniikova, S.V.* Diagnostics and optimization of the vegetable market // S.V. Keleiniikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova. Ponte. 2017. T. 73. № 3. С. 270-283.

УДК 336.7

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Никита Юрьевич Старкин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Email: st803967@ruc.su

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL STABILITY OF AN ORGANIZATION IN MODERN CONDITIONS

Nikita Yuryevich Starkin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены сущность и виды финансовой устойчивости организации. Автором отмечено, что в современной финансово-экономической литературе до настоящего момента отсутствуют единообразные подходы не только к методологии анализа финансовой устойчивости, но к её понятию и сущности. Автором рассмотрена методика оценки финансовой устойчивости организации, сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: организация, финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, прибыль.

The article considers the essence and types of financial stability of the organization. The author noted that in the modern financial and economic literature, until now, there are no uniform approaches not only to the methodology of financial stability analysis, but to its concept and essence. The author considers the methodology for assessing the financial stability of an organization, draws conclusions and suggestions.

Key words: organization, financial stability, liquidity, solvency, profit.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности современного предприятия и организации, большое значение имеет своевременная оценка финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. В современной финансово-экономической литературе до настоящего момента отсутствуют единообразные подходы не только к методологии анализа финансовой устойчивости, но к её понятию и сущности. Рассмотрим финансовую устойчивость организации на примере

акционерного общества «Международный аэропорт «Саранск» является юридическим лицом.

АО «Международный аэропорт «Саранск» представляет собой авиапредприятие, которое базируется в Саранске. Именно из Саранска и осуществляются регулярные и чартерные рейсы. АО «Международный аэропорт «Саранск» своими авиарейсами охватывает почти всю территорию Российской Федерации. Среди них и Москва, и Сочи, и Санкт-Петербург. В настоящее время АО «Международный аэропорт «Саранск» предлагает возможность комфортабельных, удобных и недорогих авиаперелетов в столицу нашей Родины г. Москва и в иных направлениях. С 23.12.2008 г. право собственности на ценные бумаги принадлежит Правительству Республики Мордовия в лице ГУ «Фонд имущества Республики Мордовия». Балансовая стоимость имущества – 90,9 млн. руб. Уставный капитал – 114,379 млн. руб. В декабре 2020 г. победителем конкурса по продаже 100% акций акционерного общества «Авиалинии Мордовии» признано Общество с ограниченной ответственностью «АэроСИТИ – Девелопмент».

По решению единственного акционера в июне 2021 г. АО «Авиалинии Мордовии» переименовано в АО «Международный аэропорт «Саранск». Место нахождения Общества: Российская Федерация, Республика Мордовия, г. Саранск.

В Обществе формируются следующие органы управления:

1. общее собрание акционеров;
2. единоличный исполнительный орган.

Основной целью деятельности Общества как коммерческой организации является получение прибыли. Основными видами деятельности Общества являются: Основными видами деятельности АО «Международный аэропорт «Саранск», указанными в уставе предприятия (Приложение 2) являются:

1. Аэропортовая деятельность аэропорта города Саранск:
 - ✓ Установление режима работы аэропорта;
 - ✓ Обеспечение взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов;
 - ✓ Электросветотехническое обеспечение полетов;
 - ✓ Обеспечение транспортной безопасности (в том числе авиационной безопасности);
 - ✓ Обеспечение обслуживания пассажиров, багажа, почты и грузов;
 - ✓ Наземное штурманское обеспечение полетов воздушных судов;
 - ✓ Медицинское освидетельствование авиационного персонала гражданской авиации и медицинское обеспечение полетов воздушных судов;
 - ✓ Орнитологическое обеспечение полетов воздушных судов;
 - ✓ Техническая эксплуатация аэродрома и обеспечение его соответствия требованиям действующего законодательства и др.;
 - ✓ Организация контроля за обеспечением безопасности полетов;

2. Эксплуатация зданий и сооружений аэропортового комплекса;
3. Техническое обслуживание авиационной техники;
4. Авиаброкерская деятельность (деятельность по организации перевозок воздушным транспортом пассажиров, багажа, почты и грузов);
5. Оказание консалтинговых услуг по аэропортовой деятельности;
6. Ведение поисковых, аварийно-спасательных и других работ в чрезвычайных ситуациях;
7. Общество вправе осуществлять и другие виды деятельности.

Дополнительным фактором, стимулирующим развитие пассажирских перевозок в Республике Мордовия, стала Республиканская программа бюджетных субсидий. АО «Международный аэропорт «Саранск» участвует в Федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России». Средства в объеме 815,9 млн. руб. из бюджета Российской Федерации намечены на работы по реконструкции аэропортового комплекса (расширение мест стоянки воздушных судов). Деятельность Международного аэропорта Саранск во многом зависит от деятельности авиаперевозок.

С целью оценки деятельности организации нужно оценить состав и структуру капитала и источников его формирования. В ходе анализа выявлено, что за 2018-2021 гг. общая сумма финансовых ресурсов организации возросла на 24101 тыс. руб. или на 11,66%. Величина собственных средств за 3 года уменьшилась на 244330 тыс.руб. или в 4,5 раза (рисунок 1).

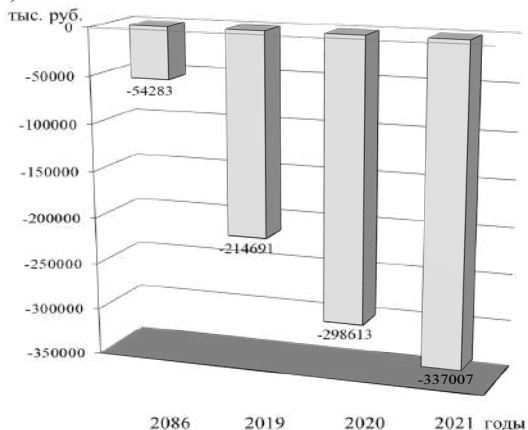


Рисунок 1 – Динамика собственных средств в АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2018-2021 гг., тыс. руб.

За период 2018-2021 гг. сумма долгосрочных источников увеличилась на 190 тыс.руб. за счет отложенных налоговых обязательств в 2021 г.

Величина краткосрочных источников за 4 года возросла с 96334 тыс. руб. до 402969 тыс. руб. или на 306635 тыс. руб. (в 4,2 раза).

Рассмотрим структуру источников деятельности АО «Международный аэропорт «Саранск». Данные расчетов показывают, что в 2020 г. в структуре источников формирования капитала предприятия наибольшую долю занимают краткосрочные обязательства: 154,12 %. Доля долгосрочных заемных средств составляет 67,26%. Доля собственных источников за 2018-2021 гг. сократилась. Далее рассмотрим динамику имущества АО «Международный аэропорт «Саранск» за 2018-2021 гг.

В ходе анализа выявлено, что увеличение объема имущества АО «Международный аэропорт «Саранск» за период с 2018 по 2021 гг. на 393333 тыс.руб. произошло за счет увеличения основных средств на 34980 тыс.руб. или на 20,40%; а так же увеличения суммы оборотных активов с 35170 тыс. руб. до 39524 тыс. руб. или на 12,38%.

Общая величина имущества организации возросла на 24101 тыс. руб. (11,66 %). Рассмотрим структуру имущества АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2018-2021 гг. Доля внеоборотных активов АО «Международный аэропорт «Саранск» за 4 года увеличилась с 82,98 % до 89,56 % или на 6,58 п.п. Доля оборотных активов АО «Международный аэропорт «Саранск» соответственно снизилась на 6,58 %. Превышение доли внеоборотных активов в структуре имущества предприятия свидетельствует о низкой ликвидности АО «Международный аэропорт «Саранск». Рассчитаем показатели налоговой безопасности. В частности, определим коэффициент налоговой нагрузки за 2018-2021 гг. (таблица 1).
Таблица 1 – Динамика коэффициента налоговой нагрузки а организации в 2018-2021 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от	
					2018 г.	2020 г.
1. Общая сумма начисленных (уплаченных) налоговых платежей, тыс. руб.	677	805	40800	13142	12465	- 27658
2. Выручка, тыс. руб.	61000	29590	58157	113474	52474	55317
3. Коэффициент налоговой нагрузки (п.1/п.2)	0,0111	0,0272	0,7015	0,1158	0,1047	- 0,5857

Данные расчетов показывают, что за 2018-2021 гг. коэффициент налоговой нагрузки увеличился с 0,0111 до 0,1158 или на 0,1047 пункта. При нормативе максимум 30-40 %, фактическое значение в 2018-2021 г. было ниже нормативных величин, а это положительные явления [1, с. 25]. Значит, налоговая безопасность в пределах нормы. Однако в 2020 г. фактическое значение коэффициента налоговой нагрузки 0,7015 выше норматива, а это отрицательные изменения.

Рассчитаем инвестиционную безопасность организации за 2018-2021 гг. Расчет представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика инвестиционной безопасности организации

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от	
					2018 г.	2020 г.
1. Собственный капитал, тыс. руб.	-54283	-214691	-298613	-337007	-	-
2. Заемный капитал, тыс. руб.	164625	279692	457490	507807	282724	38394
3. Валюта баланса, тыс. руб.	206676	181841	246009	230777	24101	-
4. Доля собственных средств в валюте баланса, %	-0,2626	-1,1807	-1,2138	-1,4603	-	-
5. Доля заемных средств в валюте баланса, %	0,7965	1,5381	1,8596	2,2004	1,1977	0,2465
					1,4039	0,3408

Данные расчетов показывают, что при оценке инвестиционной безопасности у организации имеется большая доля заемных средств, причем их доля увеличивается (за 4 года в 1,4 раза, а это отрицательные изменения. Можно сделать вывод о том, что инвестиционная безопасность находится на среднем уровне.

В ходе анализа выявлено, что по АО «Международный аэропорт «Саранск» в течение периода с 2018 по 2020 гг. выявлено неустойчивое финансовое состояние организации. Излишек или недостаток собственных оборотных средств представлены на рисунке 2.

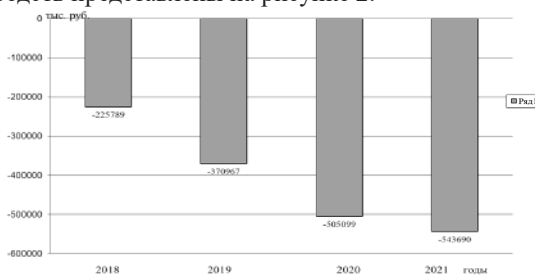


Рисунок 2 – Динамика собственных оборотных средств организации, тыс. руб.

К показателям финансовой составляющей относятся все показатели ликвидности [2, с.74] Ликвидность баланса предприятия за анализируемый период можно охарактеризовать как недостаточную. Платежный недостаток наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов для покрытия наиболее срочных и краткосрочных обязательств (соотношение по первым двум группам) остается достаточно большим. Сравнение третьей группы активов и пассивов выражает перспективную ликвидность, которая также не соответствует нормативным показателям.

Рассчитаем коэффициент текущей ликвидности (Ктл) (формула 1):

$$\text{Ктл} = (A1+A2+A3) / (\Pi1+\Pi2) \quad (1)$$

где, А1 - наиболее ликвидные активы;

А2 - быстро реализуемые активы;

А3 - медленно реализуемые активы;

Π1 - наиболее срочные обязательства;

Π2 - краткосрочные пассивы.

Норма 1,5 – 2,5. Расчет коэффициента текущей ликвидности представлен ниже (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика коэффициента текущей ликвидности АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2018-2021 гг., тыс. руб.

Показатели	норма	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от	
						2018 г.	2020 г.
А		5207	1020	13473	5617	410	-7856
А2.		18428	16387	19597	10827	-7601	-8770
А3		11536	8157	6454	7440	-4096	986
Π1		37291	65860	38116	23632	-13659	-14484
Π2		0	115067	292865	343182	343182	50317
Ктл	1,5-2,5	0,9431	0,1413	0,1194	0,0651	-0,8780	-0,0543

Снижение коэффициента текущей ликвидности свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости организации. Далее рассчитаем коэффициент абсолютной ликвидности по формуле 2:

$$\text{Кал} = A1 / (\Pi1+\Pi2) \quad (2)$$

где, А1 - наиболее ликвидные активы;

Π1 - наиболее срочные обязательства;

Π2 - краткосрочные пассивы

Норма Кал > 0,2 означает, что каждый день подлежат погашению не менее 20% краткосрочных обязательств предприятия.. Рассчитаем коэффициент абсолютной ликвидности АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2018-2020 гг. (таблица 4).

Таблица 4 – Динамика коэффициента абсолютной ликвидности АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2018-2021 гг., тыс. руб.

Показатели	норма	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от	
						2018 г.	2020 г.
А		5207	1020	13473	5617	410	-7856
Π1		37291	65860	38116	23632	-13659	-14484
Π2		0	115067	292865	343182	343182	50317
Кал	> 0,2	0,1396	0,0056	0,0407	0,0153	-0,1243	-0,0254

В АО «Международный аэропорт «Саранск» за 2018-2021 гг. коэффициент абсолютной ликвидности снизился с 0,1396 до 0,0153 или на 0,1243. Если в 2018 г. организация способна расплачиваться по обязательствам на 13,96 % (при нормативе 20 %), то в 2021 г. этот показатель снизился до 1,53 %. Данный показатель свидетельствует, что лишь малая часть текущей задолженности предприятия может быть

погашена срочно или в ближайшее время. Рассчитаем коэффициент срочной ликвидности или коэффициент покрытия (Ксл) по формуле 3:

$$\text{Ксл} = (A1+A2) / (П1+П2) \quad (3)$$

где, А1 - наиболее ликвидные активы;

А2 - быстрореализуемые активы;

П1 - наиболее срочные обязательства;

П2 - краткосрочные пассивы.

Динамика коэффициента срочной ликвидности в 2016-2018 гг. представлена ниже (таблица 5).

Таблица 5 – Динамика коэффициента срочной ликвидности АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2018-2021 гг., тыс. руб.

Показатели	норма	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от	
						2018 г.	2020 г.
А		5207	1020	13473	5617	410	-7856
А2.		18428	16387	19597	10827	-7601	-8770
П1		37291	65860	38116	23632	-13659	-14484
П2		0	115067	292865	343182	343182	50317
Ксл	0,7-1	0,6338	0,0962	0,0999	0,0448	-0,5890	-0,0551

В целом за 4 года коэффициент срочной ликвидности снизился на 0,5890. Значит, АО «Международный аэропорт «Саранск» испытывает трудности в погашении своих обязательств. Результаты расчетов для наглядности занесены в таблицу 6.

Таблица 6 – Динамика относительных показателей ликвидности баланса АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2018-2021 гг.

Показатели	норма	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021 г. от	
						2018 г.	2020 г.
Коэффициент текущей ликвидности, (Ктл)	1,5-2,5	0,9431	0,1413	0,1194	0,0651	-0,8780	-0,0543
Коэффициент абсолютной ликвидности, (Кал)	> 0,2	0,1396	0,0056	0,0407	0,0153	-0,1243	-0,0254
Коэффициент срочной ликвидности, (Ксл)	0,7-1	0,6338	0,0962	0,0999	0,0448	-0,5890	-0,0551

Таким образом, проведенный анализ финансовой устойчивости АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2018-2021 гг. свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии предприятия [3, с. 272]. Платежный недостаток наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов для покрытия наиболее срочных и краткосрочных обязательств остается достаточно большим [4, с. 316]. Руководству организации нужно срочно принимать серьезные решения по увеличению финансовой устойчивости.

ЛИТЕРАТУРА

4. *Маркова, А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.
5. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А.* Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2021. № 4. С. 71-79.
6. *Kelenikova, S.V.* Diagnostics and optimization of the vegetable market // S.V. Kelenikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova. Ponte. 2017. Т. 73. № 3. С. 270-283.
7. *Абелова, Л.А.* Финансовая стратегия управления внеоборотными активами организации // Л.А. Абелова, Р.А. Захаркина, Н.Н. Катайкина, А.А. Маркова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 5-3. С. 313-321.

УДК 338.242.2

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Роман Раисович Хайров, кандидат экономических наук, доцент
Елена Геннадьевна Кузнецова, кандидат экономических наук, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: r.r.khairov@ruc.su; ekuznetsova@ruc.su

OPTIMIZATION OF THE COSTS OF AN ECONOMIC ENTITY

Roman Raisovich Hairrov, PhD (Economics), Associated Professor
Elena Gennadievna Kuznetsova, PhD (Economics), Associated Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of C operation

Затраты предприятия – это один из ключевых показателей, которые оцениваются в рамках управления финансовыми ресурсами организации. От уровня затрат и себестоимости, которую они в конечном счете формируют, зависит итоговый финансовый результат – прибыль. Оптимизация затрат – это достаточно сложный управленческий процесс, который заключается не в простом сокращении затрат и, как следствие, себестоимости, а в принятии решений о качественно новом использовании имеющихся ресурсов, в соответствии с которым будет достигнута большая экономическая эффективность.

Ключевые слова: затраты, предприятие, себестоимость, факторы, оптимизация.

Enterprise costs are one of the key indicators that are evaluated within the framework of the financial resources management of the organization. The final financial result – profit – depends on the level of costs and the cost price that they ultimately form. Cost optimization is a rather complex management process, which consists not in a simple reduction of costs and, as a result, cost, but in making decisions about a qualitatively new use of available resources, according to which greater economic efficiency will be achieved.

Keywords: costs, enterprise, cost, factors, optimization

В условиях современной экономики основной целью предприятий, организаций является получение прибыли. Понятие прибыли неразрывно

связано с издержками производства, необходимыми для выпуска готовой продукции. Соответственно, одним из условий максимизации прибыли является управление затратами на выпуск готовой продукции и услуг с целью их уменьшения до уровня, позволяющего при неизменном качестве продукции и уменьшить ее себестоимость.

Затраты предприятия – это один из ключевых показателей, которые оцениваются в рамках управления финансовыми ресурсами организации. От уровня затрат и себестоимости, которую они в конечном счете формируют, зависит итоговый финансовый результат – прибыль. Специалистами выделяются определенные различия в данных экономических категориях.

Отметим, что каких-либо разночтений в определении понятия «затраты» среди современных экономистов не наблюдается. В тоже время в практике также можно встретить и такие экономические категории как «издержки» и «расходы». С определенной степенью условности данные понятия можно принять как идентичные. Большинство предприятий достигают максимальной эффективности и минимум издержек на единицу продукции при использовании производственных мощностей на 90%. Управление процессом формирования себестоимости входит в разряд внутренних управленческих факторов. В рамках данного процесса должны присутствовать все функции управления, это:

- организация бухгалтерского, налогового и управленческого учета затрат и процесса формирования (калькулирование) себестоимости продукции;
- организация системы планирования затрат и себестоимости в целом (может быть представлено системой бюджетов);
- организация системы внутреннего контроля за затратами и процессом калькулирования себестоимости, включая проведения анализа себестоимости и затрат.

Именно инструменты внутреннего контроля позволяют выявить резервы оптимизации себестоимости, которые приведут к росту эффективности функционирования предприятия, а в конечном итоге к укреплению финансовой устойчивости.

Оптимизация затрат – это достаточно сложный управленческий процесс, который заключается не в простом сокращении затрат и, как следствие, себестоимости, а в принятии решений о качественно новом использовании имеющихся ресурсов, в соответствии с которым будет достигнута большая экономическая эффективность.

Рассмотрим кратко влияние основных факторов на снижение затрат предприятия.

Технико-организационные условия производства. Уровень издержек предприятия в существенной степени зависит от технического оснащения производства, квалификации и возрастного состава коллектива, от

применяемых сырья и материалов, от качества планирования и организации производства и других.

Величина предприятия. Масштабом величины предприятия является граница мощности. Если она соответствует только кратковременным планам (например, путем использования сверхурочных часов), а в долгосрочном плане двигается, то в этом случае речь идет о вариациях величины предприятия.

Увеличение предприятия, как правило, приводит к уменьшению издержек на единицу продукции, если при этом внедряется ходовое высокотехнологичное оборудование. Однако последующее увеличение предприятия порождает ряд специфических проблем и ведет к росту издержек на единицу продукции, а именно – ширятся трудности с реализацией товаров на рынке, что вызывает сверхпропорциональный рост сбытовых издержек, а также усложняются задачи привлечения капитала.

Современные исследования, показывают, что в ряде случаев более высокую рентабельность имеют средние предприятия по сравнению с крупными и малыми предприятиями. В каких же случаях более выгодны крупные и малые предприятия. Крупные предприятия имеют бесспорные преимущества там, где выход на рынки сбыта, обеспечивается за счет более низких производственных издержек и где можно создать более предпочтительные условия для покупателей и поставщиков. Малые предприятия работают прибыльно, если они имеют высокую степень специализации и надежно занимают свою рыночную нишу. Следовательно, вопрос о влиянии величины предприятия на издержки можно ограничить только отдельными случаями.

Экономия от масштабов производства на уровне предприятия. Главной причиной того, что крупные предприятия могут быть эффективнее малых предприятий, является экономия от массового производства. Масштабные операции позволяют большую степень детализации производственного процесса и большую специализацию ресурсов (труда, основного оборудования и управления) [1].

Специализация по функциональным признакам почти неизбежно максимизирует эффективность и минимизирует издержки, благодаря «опытной кривой», а также за счет механизации простейших операций. Более того, чем больше объем производства и выше интенсивность использования автоматизированного оборудования, тем ниже постоянные издержки на единицу произведенной продукции, потому что постоянные издержки капиталоемких производств распределяются на большое количество единиц выработки.

Это означает, с учетом того факта, что издержки на приобретение и установку крупных станков и оборудования пропорционально не выше издержек на малые, менее производительные, станки, то крупным предприятиям органически присуща способность достижения меньших средних постоянных издержек, поскольку они производят больше

продукции, на которую распределяются пропорционально малые накладные расходы.

Чем крупнее предприятие, тем больше возможностей производить побочную продукцию. Касательно побочной продукции, преимущества крупного предприятия состоят в том, что оно может производить достаточное количество продуктов, которые, в противном случае, уходили бы в отходы. Такие продукты служат источниками дополнительных доходов для предприятий, производящих основной продукт. Примерами производств, пользующихся преимуществами побочных продуктов, являются мясоперерабатывающие, целлюлозно-бумажные производства, нефтехимические и химические.

Цена по факторам производства. Предприятие в краткосрочном периоде не оказывает большого влияния на цены по факторам производства. Только через внедрение системы ценовых скидок предприятие пытается достичь наиболее благоприятных конкурентных позиций в отношении рынка. Однако с течением времени предприятие приспосабливается к изменениям цен по факторам производства, особенно тогда, когда изменение цен взаимозависимо. Предприятие может выбирать следующие стратегии воздействия на факторы производства:

- внедрение относительно более дешевых факторов производства, заменяя, относительно более дорогие (замещение);
- разработка и внедрение новых образцов с целью снижения влияния определенных факторов производства (инновация);
- повышение цены для увеличения количества товара, подлежащего сбыту (разведка полезных ископаемых) [2].

Результатом использования этих стратегий является постепенное снижение относительно высоких цен, за счет чего и происходит адаптация производства к меняющимся условиям. Сильное конкурентное соперничество между предприятиями в условиях рыночного хозяйства, прежде всего, оказывает исключительное влияние на скорость адаптации к изменяющимся условиям. Таким образом, процесс приспособления к изменяющимся условиям в виде замещения, инноваций и разведки новых месторождений полезных ископаемых способствует тому, что цены на факторы производства изменяются, ограничено, а скорость адаптации к изменяющимся условиям при этом в большинстве случаев очень высока.

Часть валовых издержек предприятия для определенного производственного периода остается неизменной независимо от величины уровня загрузки оборудования, так как эта часть охватывает расходы на оклады работников управления, отчисление на социальное страхование или ставки лизинга на арендуемое компьютерное оборудование.

Отдельное внимание следует уделить оптимизации затрат с позиций управления финансовыми ресурсами. В контексте данного момента можно выделить следующие пути снижения расходов компании:

- при принятии решения о привлечении кредитных ресурсов необходимо провести анализ кредитного рынка, на предмет установления наиболее выгодных предложений от коммерческих банков и только после этого принимать итоговое решение об объемах кредитования и сроках привлечения заемного капитала;

- важным моментом выступает процесс управления запасами предприятия, оптимизируя размер запасов товарно-материальных ценностей, менеджмент сокращает затраты на хранение;

- отдельное внимание должно быть уделено доходности финансовых вложений, в современных условиях хозяйствования отсутствуют высокодоходные и одновременно низкорисковые финансовые инструменты, что в определенной степени связано с неразвитостью финансового рынка в Российской Федерации. В этом случае необходимо сопоставить доходность ценных бумаг или других финансовых инструментов и стоимость кредитных ресурсов. В случае, если затраты на привлеченный капитал выше, чем доходность, целесообразно отказаться от финансовых вложений, а высвободившиеся средства направить на погашение кредита;

- важным аспектом выступает управление дебиторской задолженностью. Высокий уровень дебиторской задолженности – это отвлеченные средства из оборота, как итог, предприятие вынуждено привлекать заемный капитал, что приводит к дополнительным затратам на обслуживание долга.

Также важным моментом выступает процесс управления основными средствами предприятия. Их состав и технические характеристики имеют особое значение в процессе оптимизации затрат. Так, например, старое изношенное оборудование не способно обеспечить выпуск конкурентной продукции высокого качества. Помимо этого, уровень производительности труда на таком оборудовании будет ниже. Значительный износ повышает затраты на обслуживание устаревшего оборудования и т.д. В процессе управления основными производственными фондами важно внедрить систему предупредительных ремонтов и их обслуживания. Это позволит предотвратить неожиданные поломки оборудования и продлить срок его службы.

Таким образом, в условиях постоянного и динамичного развития экономики необходимо непрерывно анализировать факторы, определяющие себестоимость продукции и услуг предприятия. От качества и полноты анализа себестоимости продукции и услуг зависит выработка стратегии экономических решений предприятия в последующих финансовых периодах, повышение эффекта от использования производственных мощностей, трудовых, материальных ресурсов. Следует отметить, что вопросы оптимизации затрат в значительной степени будут зависеть от особенностей функционирования предприятия, тем не менее,

управленческая работа по данному направлению должна вестись на постоянной основе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шилкина, Т.Е., Кочурова Л.А. Формирование финансовых результатов на малом предприятии // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв.ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принтиз, 2020. – Ч. 1. - С. 218-222.

2. Myagkova, M.V., Shilkina T.E., Prutskova E.V., Knyazeva O.V. Innovative activity of enterprises and directions of its stimulation // В сборнике: Cooperation and Sustainable Development. Conference proceedings. Cham, 2022. С. 861-868

УДК 638.04

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кристина Петровна Чумбаева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st805363@ruc.su

STRATEGIES FOR MANAGING CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

Kristina Petrovna Chumbaeva, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Сложившееся на современном этапе положение в реальном секторе экономики характеризуется высокой степенью нестабильности. И в этих условиях особую актуальность приобретают вопросы эффективного управления денежными потоками, связанными со сделками краткосрочного характера. В финансовом менеджменте выделяют агрессивную, консервативную и умеренную стратегии управления в области объема и структуры оборотных активов. Эти подходы являются альтернативными и основаны на определении того уровня объема оборотных средств, который позволит бесперебойно осуществлять операционную деятельность. При этом в рамках каждой стратегии достигается определенное соотношение риска и доходности.

Ключевые слова: оборотные активы, предприятие, стратегия управления, финансовая устойчивость, платежеспособность.

The current situation in the real sector of the economy is characterized by a high degree of instability. And in these conditions, the issues of effective management of cash flows associated with short-term transactions become particularly relevant. In financial management, aggressive, conservative and moderate management strategies are distinguished

in the field of the volume and structure of current assets. These approaches are alternative and are based on determining the level of working capital that will allow uninterrupted operational activities. At the same time, a certain ratio of risk and profitability is achieved within each strategy

Keywords: current assets, enterprises, management strategy, financial stability, solvency.

Безусловно, большее количество текущих активов предприятия нацелено на его бесперебойную работу. Не столь важно, в какой форме они представляются: ресурсы для дальнейших разработок, например, древесина или сталь, или же валюта для оплаты перевозок данного сырья. Каждый из текущих активов должен обладать достаточной способностью быстро продаваться с минимальной потерей денежных средств – ликвидностью, именно для этого существуют специальные формулы расчета, например, коэффициента этой самой ликвидности [1]. Особо важную роль играет количество оборотных активов, ведь чем больше их сумма, тем выше возможности для привлечения краткосрочного финансирования, то есть кратковременных кредитов, отсрочек по оплате поставщикам и прочего без нанесения излишнего вреда собственной компании и рисков потери финансов.

На любом предприятии выделяются следующие оборотные активы:

1. НДС по приобретенным ценностям – вид налога для организаций на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, работам или услугам, подлежащий вычету при наличии действия некоторых условий. Например, подобный налог выплачивается во время расчета с кредиторами и поставщиками, расходов на продажу или же общехозяйственных расходах.

2. Дебиторская задолженность – некоторая сумма денег, которая должна быть возвращена предприятию на основании кредитных отношений непосредственно самого предприятия-заемодателя и государства/посторонней компании или организации/физического лица.

3. Финансовые вложения – ряд инвестиций, ценных бумаг или облигаций данного бизнеса/предприятия, а также займы, предоставленные другим компаниям.

4. Прочие активы – те активы, которые не попали в строку основного бухгалтерского баланса (отчета) в силу их незначительной суммы. Существенными активами можно назвать конкретные активы, объемы которых могут повлиять на экономическую отчетность данного предприятия.

И все же, главной целью при управлении текущими активами является предопределение конкретного размера капиталов, их оборотов и источников финансирования. А само предприятие не может существовать непосредственно без них.

Сложившееся на современном этапе положение в реальном секторе экономики характеризуется высокой степенью нестабильности. И в этих условиях особую актуальность приобретают вопросы эффективного

управления денежными потоками, связанными со сделками краткосрочного характера [2]. Большую часть рабочего времени финансовый менеджер затрачивает на принятие финансовых решений краткосрочного характера, которые предполагают воздействие на денежные потоки, которые ожидаются в ближайшем будущем. Природа краткосрочных финансовых решений не сильно отличается от решений долгосрочного характера. Более того, многие вопросы тесно взаимосвязаны и практически всегда упираются в разрешение дилеммы: риск или доходность.

Большинство финансовых рисков, с которыми сталкиваются отечественные компании, связаны с нехваткой текущих активов для обеспечения бесперебойной деятельности, слишком высоким удельным весом дебиторской задолженности в общей сумме активов. С целью минимизации подобных рисков финансовым менеджерам необходимо выбирать наиболее приемлемую политику управления оборотными активами учитывая не только собственные потребности, сферу и масштаб деятельности, но и факторы внешней среды, связанные с финансированием оборотных средств.

В финансовом менеджменте выделяют агрессивную, консервативную и умеренную стратегии управления в области объема и структуры оборотных активов. Эти подходы являются альтернативными и основаны на определении того уровня объема оборотных средств, который позволит бесперебойно осуществлять операционную деятельность. При этом в рамках каждой стратегии достигается определенное соотношение риска и доходности.

В практике финансового менеджмента агрессивная политика управления оборотными активами получила название «жирный кот». Реализация этой стратегии позволяет минимизировать риск технической неплатежеспособности, но и не дает возможность обеспечивать повышенную экономическую рентабельность активов. Что обусловлено большими запасами страховых и резервных запасов, жесткой политикой кредитования и значительными объемами денежных средств на счетах. И как следствие наблюдается замедление оборачиваемости активов, возрастание дебиторской задолженности, уменьшение уровня продаж, снижение конкурентоспособности продукта.

В условиях достаточной определенности рыночной ситуации, когда заранее известны сроки поступлений денежных средств и платежей, объем спроса стабилен и плановые объемы продаж и запасов не подвергаются сильным колебаниям, компании придерживаются консервативной политики управления оборотными активами. Реализация этой стратегии обеспечивает высокий уровень прибыльности активов, но возрастает риск неплатежеспособности предприятия. Данная стратегия также обоснована, когда компания вынуждена придерживаться политики строжайшей экономии.

Консервативная стратегия, которая получила меткое название «скупой и тощий», характеризуется сдерживанием роста текущих активов и коротким периодом оборачиваемости оборотных средств. С точки зрения соотношения риска и доходности, данная стратегия позволяет компании максимизировать уровень дохода, но и увеличивается вероятность возникновения рисков, связанных с недостатком текущих запасов, возрастанием доли сомнительных, просроченных долгов в общем объеме дебиторской задолженности. В условиях привлечения дополнительного краткосрочного финансирования активов повышается вероятность возникновения текущей неплатежеспособности.

Умеренная стратегия находится посередине по уровню риска и доходности, и времени обращения денежных средств. Считается, что умеренная политика управления текущими активами присуща компаниям, которые придерживаются «центристской политики». Признаками этого подхода является средний уровень экономической рентабельности активов, риск неплатежеспособности и период оборачиваемости активов.

Как показывает практический опыт, предприятиям сложно придерживаться определенной стратегии управления оборотными активами. Динамичность среды, постоянная борьба за конкурентоспособность продукции и самой компании вынуждает руководителей находиться в постоянном поиске наиболее оптимальных решений при формировании структуры и объема рабочего оборотного капитала. Необходимо также максимально учитывать долгосрочные стратегические цели и задачи, успешная реализация которых во многом определяется грамотным подходом к разработке и реализации политики управления текущими активами.

Важным вопросом в управлении оборотными активами является выбор политики финансирования этих активов. Рассмотрение различных вариантов финансирования оборотных активов целесообразно, выделив системную, или постоянную, и переменную – варьирующую часть оборотных средств.

Выделяют три основных подхода к финансированию различных групп активов, которые отличаются соотношением собственного и заемного капитала: консервативный, умеренный и агрессивный.

Системная часть оборотных активов финансируется за счет долгосрочного заемного капитала при консервативном подходе. Данному подходу характерно использование краткосрочного кредита только в период острой необходимости в оборотных средствах, в спокойный же период средства резервируются в виде высоколиквидных ценных бумаг. При данной политике финансирования оборотных активов риск потери ликвидности и банкротства сведены к минимуму [3].

Также минимизируется риск снижения ликвидности при реализации умеренной стратегии финансирования оборотных средств. При данной стратегии системная часть оборотных средств покрывается долгосрочным

капиталом, а варьирующая за счет краткосрочными источниками финансирования. Реализация данной стратегии позволяет согласовать сроки оборачиваемости активов, и сроки погашения привлеченных средств для их финансирования.

Выше риск потери ликвидности и возникновения угрозы банкротства при агрессивной стратегии финансирования. Суть этой стратегии заключается в финансировании всего объема внеоборотных активов и только определенной части постоянных, путем привлечения долгосрочного кредитования, а оставшаяся доля постоянных активов – за счет краткосрочных кредитов. В некоторых случаях компания покрывает всю постоянную часть краткосрочными кредитами. В этом случае компания имеет возможность наращивать прибыль, но рискует в большей степени потерей ликвидности предприятия [4].

Выбор того или иного варианта финансирования своих оборотных активов компания осуществляет исходя из возможностей привлечения долгосрочных заемных источников и политики управления финансовыми рисками. Немаловажными факторами в принятии управленческих решений в этом направлении имеют положение компании на рынке, отраслевая специфика, стадия жизненного цикла, в которой находится предприятие, особенности производственного цикла. В каждом случае руководители компаний должны найти оптимальное решение по финансированию своих оборотных активов, которое позволит максимизировать прибыль при грамотном управлении финансовыми рисками, обусловленными как с недостатком, так и с избытком рабочего оборотного капитала

Необходимо отметить, что риск снижения ликвидности при разных подходах могут иметь различные уровни в зависимости от степени развития той или иной стратегии. Так, степень агрессивности может быть разной: высокой, умеренной и низкой. Соответственно, агрессивная стратегия может проявляться как высокоагрессивная, умеренно агрессивная и с низкой степенью агрессивности. Высокоагрессивная стратегия, с точки зрения снижения потребности в собственном капитале является более выгодной. Реализация данной стратегии позволяет получать более высокую прибыль, но и возрастает уровень финансового риска. Умеренно агрессивную стратегию отличают меньшие объемы краткосрочных источников финансирования постоянных активов и покрытие переменной части собственным и долгосрочным заемным капиталом. Соответственно, затраты на содержание активов увеличиваются, снижается возможность получения дополнительной прибыли, но и уменьшается риск снижения платежеспособности.

Таким образом, выбор определенной стратегии финансирования активов, это всегда компромиссное решение по обеспечению нормальной финансовой устойчивости и платежеспособности при приемлемом уровне финансового риска. В краткосрочном периоде компания стремится использовать менее затратные источники покрытия активов, наращивая

объемы прибыли и повышая рентабельность текущих активов. В этом случае, наиболее оптимальным вариантом будет реализация умеренной стратегии финансирования активов. В долгосрочной перспективе для предприятия важно иметь возможность использовать собственный капитал для реализации инвестиционных задач, расширения бизнеса и обеспечение перспективной финансовой устойчивости. Лучшим вариантом при таких стратегических векторах развития компании будет являться агрессивная стратегия финансирования активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А.* Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2021. № 4. С. 71-79.
2. *Мягкова, М.В., Захаркина Р.А.* Повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия // В сборнике: *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции.* Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 76-81.
3. *Мягкова, М.В., Маркова А.А., Катайкина Н.Н.* Современная финансовая политика: учебное пособие / Саранск: АО «Ковылкинская типография», 2020. 120 с.
4. *Кузнецова, Е.Г., Мягкова, М.В., Шилкина Т.Е.* Страховой менеджмент: учебно-методическое пособие / Саран. Кооп. Ин-т РУК. – Саранск: АО «Ковылкинская типография», 2020. – 112с.

УДК 338.31

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

**Татьяна Евгеньевна Шилкина, кандидат экономических наук, доцент
Андрей Юрьевич Мягков, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su; st805359@ruc.su

FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT

**Tatyana Evgenievna Shilkina, PhD (Economics), Associated Professor
Andrey Yurievich Myagkov, Master's Degree student**

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В настоящее время и в связи с развивающимися экономическими событиями в стране, актуальным вопросом для любого предприятия является поддержание его финансовой устойчивости. Актуальность темы исследования заключается в том, что в

условиях антироссийских санкций обостряются проблемы экономической безопасности страны в целом и отдельных компаний, что влечет за собой изменения и негативные тенденции в механизмах внешнеэкономических связей, финансирования хозяйственной деятельности, производства и сбыта производимой продукции, выстраивания логистических цепочек. Современные реалии требуют усиления компетенций в управлении финансовой устойчивостью компаний и оценке широкого спектра факторов влияния на их финансовую успешность и независимость.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, предприятие, факторы, критерии, управления актива, управление пассивами.

Currently, and in connection with the developing economic events in the country, an urgent issue for any enterprise is to maintain its financial stability. The relevance of the research topic lies in the fact that in the conditions of anti-Russian sanctions, the problems of economic security of the country as a whole and individual companies are becoming more acute, which entails changes and negative trends in the mechanisms of foreign economic relations, financing of economic activities, production and marketing of manufactured products, building logistics chains. Modern realities require strengthening competencies in managing the financial stability of companies and assessing a wide range of factors influencing their financial success and independence.

Keywords: financial stability, enterprises, factors, criteria, asset management, liability management.

Актуальность темы исследования заключается в том, что в условиях антироссийских санкций обостряются проблемы экономической безопасности страны в целом и отдельных компаний, что влечет за собой изменения и негативные тенденции в механизмах внешнеэкономических связей, финансирования хозяйственной деятельности, производства и сбыта производимой продукции, выстраивания логистических цепочек. Современные реалии требуют усиления компетенций в управлении финансовой устойчивостью компаний и оценке широкого спектра факторов влияния на их финансовую успешность и независимость, поскольку при отсутствии достаточного уровня контроля за финансовой устойчивостью может произойти резкое и неожиданное падение компании из категории успешных в категорию «банкрот».

Концепция финансовой устойчивости универсальна и, как показывают современные авторы, не может ограничиваться только одноименными финансовыми коэффициентами. Формулировка понятия «финансовая устойчивость» дается многими авторами, но до сих пор нет единого устойчивого определения.

По мнению Куприяновой Л.М., финансовая устойчивость является одним из ключевых критериев оценки общего финансового состояния, определяющих стабильность текущего положения организации. Отметим, что такая трактовка в современных условиях экономических и геофинансовых рисков имеет особенно актуальный характер.

Жилкина А.Н. определяет финансовую устойчивость как «способность компании расплачиваться по своим платежам для обеспечения непрерывного процесса производства». Такое определение подчеркивает

взаимосвязь платежеспособности компании и успешности ее производственной деятельности.

Савицкая Г.В. отмечает, что «финансовая устойчивость предприятия – способность субъекта функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов при различных изменениях внутренних и внешних обстоятельств, что гарантирует постоянство платежеспособности и инвестиционной привлекательности исследуемого субъекта». В этой трактовке, на наш взгляд, отражен наиболее широкий и одновременно традиционный подход к определению финансовой устойчивости: взаимосвязь источников финансирования активов и уровня финансовой устойчивости, расчет и оценка финансовых коэффициентов, сравнительный анализ стоимостных показателей экономических и финансовых величин.

Бочаров В.В. отмечает, что финансовая устойчивость основывается на приемлемой платежеспособности, «а также минимальном уровне предпринимательского риска».

Таким образом, обобщая приведенные определения, можно выделить следующие признаки финансовой устойчивости:

- платежеспособность;
- финансовую независимость;
- наличие собственного финансирования, в том числе запасов; минимальный уровень риска.

В настоящее время и в связи с развивающимися экономическими событиями в стране, актуальным вопросом для любого предприятия является

поддержание его финансовой устойчивости. Что же она представляет собой и как можно её повышать, разберемся подробнее.

Финансовая устойчивость – это гарантия того, что организация готова обеспечивать непрерывную платежеспособность своим партнерам и работникам. Другими словами, это умение сохранять баланс между пассивами и активами при влиянии внешних и внутренних факторов тесно взаимосвязанных между собой. Внутренние появляются в самой организации и непосредственно зависят от ее хозяйствующей деятельности. К ним относятся: состав и структура компании, отраслевое назначение субъекта, состояние и размер имущества, финансовые ресурсы, размер издержек, собственные оборотные средства, уставной капитал. А внешние, в свою очередь, образуются исходя из нынешней ситуации на рынке - это инфляция, курс валют, конкуренция на рынке, спрос, инвестиции, стабильность.

Финансовая устойчивость характеризуется определенными критериями:

- 1) рентабельность – определяет насколько результативно и прибыльно используются активы организации;

- 2) деловая активность – основывается на скорости и сроках выполнения работы предприятия;
- 3) ликвидность – способность компании быстро превращать имеющиеся активы в денежные средства;
- 4) платежеспособность – показывает, как своевременно выполняются денежные обязательства перед контрагентами;
- 5) финансовая стойкость – определяет вероятность организации оплачивать расходы собственными средствами.

Все эти критерии прямым образом влияют на финансовую устойчивость, повышение которой является стратегической задачей для предприятия. И это не только определенные преимущества перед имеющимися конкурентами, но и плюсы в процессе кредитования, инвестирования, выборе поставщиков и квалифицированных специалистов. Хочется также отметить, что чем выше показатель финансовой устойчивости, тем наиболее независимым считается предприятие от непредвиденных изменений рынка, следовательно, сокращается вероятность наступления его банкротства.

Рассмотрим пути повышения финансовой устойчивости исходя из управления активами, и исходя из управления пассивами.

В рамках управления пассивами предлагаем следующие направления увеличения финансовой устойчивости организации: сокращение обязательств и наращивание собственного капитала.

Сокращение обязательств предусматривает следующие меры:

- мобилизация денежного потока, которая достигается путем ускорения сбора дебиторской задолженности;

- изменение условий по выполнению денежных обязательств, то есть реструктуризация обслуживания долга и кредитных договоров;

- рефинансирование задолженности – процесс получения кредитного займа у одного банка с целью погашения ранее взятого кредита у другого банка. Это делается с целью получения более выгодной ставки по процентам,

- сокращения ежемесячного объема платежа, повышение срока кредитования;

- регулирование кредиторской задолженностью. В осуществлении данного процесса необходим грамотный подход, ведь заемные деньги могут как положительно, так и отрицательно сказаться на балансе фирмы, что сразу же отразится на финансовой устойчивости.

Наращивание собственного капитала в свою очередь подразумевает:

- рост прибыли, которая в свою очередь является источником финансирования и в последующем может быть использована на грамотное развитие предприятия, на фоне чего укрепятся позиции на рынке и приведет к повышению устойчивости предприятия.

- выпуск и продажа новых акций верное решения в кризисной ситуации, а также еще одна возможность увеличить материальную прочность.

- финансовая помощь от государственных органов на разных уровнях: федеральных, региональных, местных.

- применение нераспределенной прибыли.

Что касается повышения финансовой устойчивости предприятия исходя из управления активами, то данное направление предусматривает:

- руководство запасами - находящиеся на счету фирмы резервы всегда требуют вложения на их содержание и хранение, что в свою очередь отрицательно влияет на оборачиваемость активов. В такой ситуации для поддержания экономической стабильности организации совершаются такие мероприятия как: тщательный контроль за состоянием запасов, их планирование и формирование, грамотный процесс снабжения;

- регулирование дебиторской задолженностью - ее повышение негативно отражается на финансовой составляющие организации, ведь полученные от покупателей денежные средства не используются в обороте и не приносят прибыль. Чтобы не допустить отрицательного влияния, компания приходит к совершению бартерных сделок, стимулирует партнеров к досрочной оплате, использует аккредитивный метод расчета;

- управление денежными средствами - данный процесс напрямую связан с финансовой устойчивостью, так как от имеющихся денег отталкивается компания, принимая свои решения. Например, это касается покупки сырья, оборудования, а также реализации проектов и оплаты задолженности перед банком;

- руководство основными средствами - продажа, аренда и переоценка.

В завершение хочется сказать, что финансовая устойчивость является в свою очередь безопасностью для предприятия, поскольку чем выше данный показатель, тем более надежно работает организация [3]. Это защита заключается в том, что компания страхует себя от наступления банкротства в связи с экономическими изменениями на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мяглова, М.В.* Анализ финансовой устойчивости предприятия ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО «СЗРТ») // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 155-158.

2. *Мяглова, М.В., Захаркина Р.А.* Повышение эффективности основной деятельности предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2020. С. 263-267.

3. *Зотова, Е.В.* Экономическая безопасность как основа функционирования хозяйствующего субъекта // Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 216-220.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

УДК 004.023

МЕТОД СКВОЗНОЙ ЗАДАЧИ В ОБУЧЕНИИ ПРОГРАММИРОВАНИЮ

**Надежда Владимировна Акамова, кандидат педагогических наук,
доцент**

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: wakamow@yandex.ru

METHOD END-TO-END OF TASK IN TEACHING PROGRAMMING

Nadezhda Vladimirovna Akamova, PhD (Pedagogy), Associate Professor
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Статья посвящена вопросу использования нетрадиционного метода обучения программированию – метода сквозных задач. В статье приведен комплекс подобных задач, выделены его особенности, сделан вывод о плюсах использования такого подхода для формирования профессиональных компетенций в области программирования.

Ключевые слова: обучение программированию, сквозная задача, алгоритмическое обучение.

The article is devoted to the using an unconventional method of teaching programming - the method end-to-end of problems. The article provides a set of similar tasks, highlights its features, concluded on the advantages of using such an approach to form professional competencies in the field of programming.

Key words: learning programming, end-to-end problem, algorithmic learning.

При обучении программированию следует уделять особое внимание изучению алгоритмических конструкций и реализации вычислительных задач на языках программирования высокого уровня. Студент должен уметь составлять и записывать алгоритмы и распознавать необходимость применения той или иной конструкции при составлении модели решения задач. При этом важно научить их использовать ранее реализованные

алгоритмы при разработке новых, реализуя принцип «многократного использования».

Чтобы бороться с изучением и созданием алгоритмов «только ради самих алгоритмов», можно наглядно демонстрировать их связь с более сложными задачами, используя метод сквозной задачи. Чаще всего этот метод обучения используется при решении задач по математике, физике или экономики. Мы будем под ним понимать комплекс взаимосвязанных задач, расширяющих алгоритм решения задачи на компьютере и позволяющих реализовывать цели обучения на данном этапе. Такая система заданий позволяет отработать формируемое понятие [2].

«Программирование и алгоритмизация» один из основных разделов, способствующих развитию алгоритмического мышления студентов и просто необходимые знания, умения и навыки будущих ИТ-специалистов. В школах, к сожалению, эти разделы осваиваются недостаточно глубоко, поэтому студентов приходится обучать практически «с нуля». Сокращение количества часов по дисциплине позволяет достичь хорошего уровня программирования путем применения особенных или инновационных методов обучения. Одним из них является метод сквозных задач [1].

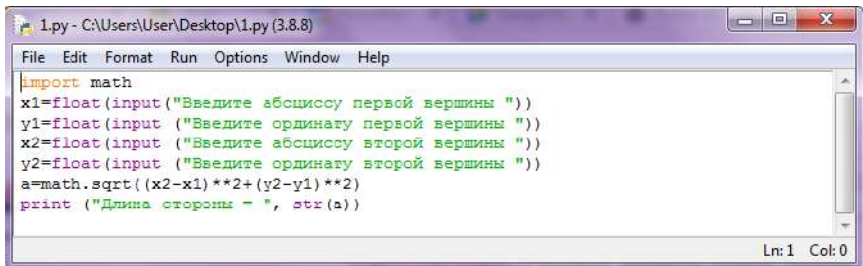
Приведем пример подобного комплекса.

Таблица 1- Комплекс задач

п/п	Тема	Пример задачи
1	Линейный алгоритм	Написать программу, которая вычисляет сторону треугольника, если известны координаты ее вершин
2	Условный оператор	Написать программу, которая проверяет, существует ли треугольник, вершинами которого являются три точки с заданными координатами
3	Циклический алгоритм	Написать программу, которая запрашивает у пользователя количество сторон треугольника, длины которых нужно найти. Ввод координат вершин организовать с помощью цикла
4	Подпрограммы	Написать программу, которая вычисляет площадь треугольника, если известны координаты его вершин. Для вычисления сторон треугольника по координатам вершин стороны использовать подпрограмму.
5	Обработка строковых данных	Написать программу, которая вычисляет площадь треугольника, если известны координаты его вершин. Координаты вершин треугольника вводятся с клавиатуры в строчку, пока не будет введен ноль. Они разделяются пробелами. Каждая точка содержит абсциссу и ординату.
6	Массивы	Написать программу, которая вычисляет площадь треугольника, если известны координаты его вершин. Координаты вершин хранятся в массиве.
7	Файлы	Написать программу, которая вычисляет площадь треугольника, если известны координаты его вершин. Координаты вершин хранятся в файле.

8	Модули	Разработать собственный модуль с подпрограммами решения простейших задач в координатах. Использовать его в программе, которая вычисляет площадь треугольника, если известны координаты его вершин.
9	Классы	Создайте класс «Треугольник» с полями – координатами трех точек. Создать в классе методы проверки существования треугольника, вычисления и вычисления данных о треугольнике – длины сторон, углы, периметр, площадь. Создать производный класс – равнобедренный треугольник, предусмотреть в классе проверку, является ли треугольник равнобедренным. Написать программу, демонстрирующую работу с классом: пользователь с клавиатуры вводит количество треугольников и количество равнобедренных треугольников, программы выводит номера одинаковых треугольников и равнобедренный треугольник с наименьшей площадью. Разработайте меню для выбора операций вычисления данных о треугольнике.

Алгоритм решения каждой последующей задачи расширяет решение предыдущих задач. Самая первая задача – простейшая – на реализацию линейного алгоритма по формуле нахождения расстояния между двумя точками на плоскости по известным координатам точек. На рисунке 1 приведен программный код алгоритма, реализованный на языке Python.



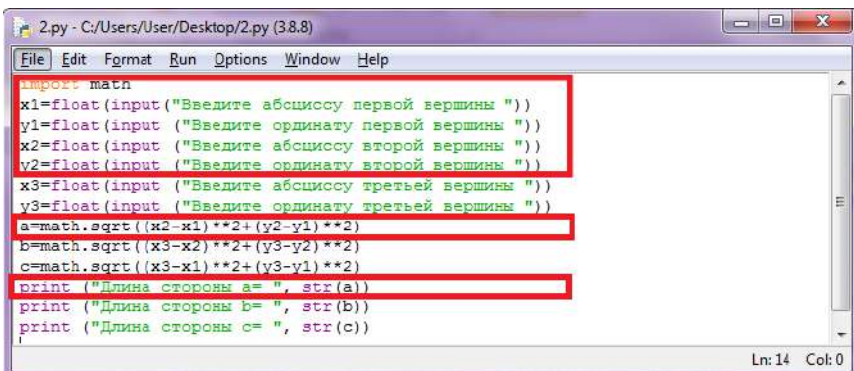
```

1.py - C:\Users\User\Desktop\1.py (3.8.8)
File Edit Format Run Options Window Help
import math
x1=float(input("Введите абсциссу первой вершины "))
y1=float(input ("Введите ординату первой вершины "))
x2=float(input ("Введите абсциссу второй вершины "))
y2=float(input ("Введите ординату второй вершины "))
a=math.sqrt((x2-x1)**2+(y2-y1)**2)
print ("Длина стороны - ", str(a))
Ln: 1 Col: 0

```

Рисунок 1 – Программный код первой задачи

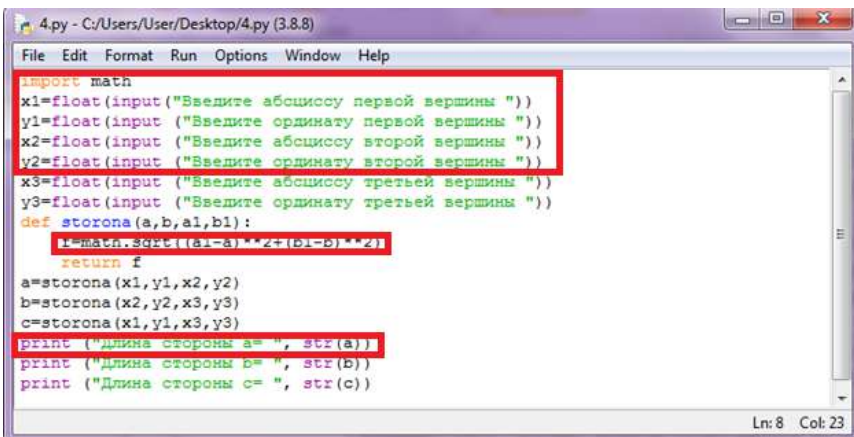
На втором и третьем рисунке представлены варианты программной реализации задач на условный оператор и подпрограммы. Красным выделены фрагменты, которые являются ядром, которое перешло из первой задачи



```
2.py - C:/Users/User/Desktop/2.py (3.8.8)
File Edit Format Run Options Window Help
import math
x1=float(input("Введите абсциссу первой вершины "))
y1=float(input("Введите ординату первой вершины "))
x2=float(input("Введите абсциссу второй вершины "))
y2=float(input("Введите ординату второй вершины "))
x3=float(input("Введите абсциссу третьей вершины "))
y3=float(input("Введите ординату третьей вершины "))
a=math.sqrt((x2-x1)**2+(y2-y1)**2)
b=math.sqrt((x3-x2)**2+(y3-y2)**2)
c=math.sqrt((x3-x1)**2+(y3-y1)**2)
print("Длина стороны a= ", str(a))
print("Длина стороны b= ", str(b))
print("Длина стороны c= ", str(c))
Ln: 14 Col: 0
```

Рисунок 2 – Программный код второй задачи

Кроме того четвертая задача, помогает будущему программисту увидеть преимущества многократного использования частей кода, закладывая фундамент для разработки библиотек подпрограмм. программных модулей.



```
4.py - C:/Users/User/Desktop/4.py (3.8.8)
File Edit Format Run Options Window Help
import math
x1=float(input("Введите абсциссу первой вершины "))
y1=float(input("Введите ординату первой вершины "))
x2=float(input("Введите абсциссу второй вершины "))
y2=float(input("Введите ординату второй вершины "))
x3=float(input("Введите абсциссу третьей вершины "))
y3=float(input("Введите ординату третьей вершины "))
def storona(a,b,a1,b1):
    l=math.sqrt((a1-a)**2+(b1-b)**2)
    return l
a=storona(x1,y1,x2,y2)
b=storona(x2,y2,x3,y3)
c=storona(x1,y1,x3,y3)
print("Длина стороны a= ", str(a))
print("Длина стороны b= ", str(b))
print("Длина стороны c= ", str(c))
Ln: 8 Col: 23
```

Рисунок 3 – Программный код четвертой задачи

Подобные задачи способствуют многократной проработке алгоритмических структур, демонстрирует связь между ними, показывают реализацию межпредметных связей, формируют «хороший тон программирования», развивают логическое мышление.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акамова, Н.В.* Изучение основных алгоритмов будущими разработчиками программного обеспечения // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ.конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принтиз, 2020. – Ч. 1. – С. 7-10.

2. *Васева, Е. С.* Система сквозных задач как условие профессиональной ориентации обучения студентов направления «Прикладная информатика» // СНВ. 2017. №1 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-skvozhnyh-zadach-kak-uslovie-professionalnoy-orientatsii-obucheniya-studentov-napravleniya-prikladnaya-informatika> (дата обращения: 01.11.2022).

УДК 338.001.36

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Галина Владимировна Архипова, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российской университета кооперации

E-mail galina.arh.359@yandex.ru

EVALUATION OF THE COMPANY'S PERFORMANCE

Galina Vladimirovna Arkhipova, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Аннотация В данной статье рассмотрим пошаговую оценку эффективности деятельности предприятия, принципы, на которых держится данная оценка и методы. Отмечено, что в ходе проведения оценки эффективности деятельности предприятия, работники выясняют, насколько эффективно компания осуществляет свою работу, какой у нее уровень выгодности, доходности, рентабельности, а также находят новые перспективы развития.

Ключевые слова: эффективность, оценка, методы, доходность, прибыльность, перспективы развития, конкурентоспособность, предпринимательская деятельность, экономическая жизнь общества.

Abstract In this article we will consider a step-by-step assessment of the effectiveness of the enterprise, the principles on which this assessment is based and methods. It is noted that during the evaluation of the efficiency of the enterprise, employees find out how effectively their company carries out its work, what is its level of profitability, profitability, profitability, and also find new development prospects.

Keywords: efficiency, evaluation, methods, profitability, profitability, development prospects, competitiveness, entrepreneurial activity, economic life of society.

Любой бизнес должен быть прибыльный и стабильный. Для этого любой деятельности требуется формирования стратегии, целей, задач, определения ресурсной базы и разработки обоснования эффективности.

Оценка эффективности любой организации – это целый комплекс проведенных мероприятий по разностороннему анализу, направленный на детальное исследование основных и второстепенных показателей деятельности, на обеспечение экономической устойчивости предприятия [1].

Три принципа, на которых держится оценка эффективности деятельности компании:

1. Связь цели и итоговых результатов деятельности организации – это главный принцип определения оценки эффективности компании.

Каждая компания имеет самостоятельные цели, которые могут взаимозаменять или взаимоисключать друг друга. Максимизация прибыли и минимизация затрат, например, ставят перед собой задачи либо в поиске единого решения, либо компромиссного выхода.

2. Наличие критериев оптимальности.

Система данных критериев используется в тех случаях, когда обобщенные и единые оценки невозможно применить. С помощью максимальных и минимальных показателей достигается оптимальность решения.

3. Взаимосвязь жизненного цикла товара и данных показателей по хозяйственной деятельности предприятия.

Известно, что прибыль образуется на ступени роста, а не на первоначальной стадии жизнедеятельности товара, когда идут стадии разработки и внедрения. Она является мотивирующим звеном предприятия, которое повышает качество, уменьшает расходы, заставляет компанию жить и развиваться по потребностям рынка.

Данные, показывающие общую эффективность деятельности любой компании, можно узнать, если сопоставить данные объема всех текущих средств, которые принадлежат данному предприятию, и обобщающего результата его деятельности и функционирования. Рентабельность всех активов часто является общим числом, показывающим выручку предприятия на 1 рубль. Рентабельность также достаточно часто заменяют более понятным и простым словосочетание, как «окупаемость средств».

Методы оценки эффективности деятельности предприятия, позволяющие правильно провести анализ.

1. Горизонтальный или же трендовый анализ данных дохода в основном заключается в том, что работники должны изучать динамики в определенные периоды времени. Осуществление данного подхода к анализу делает определенный подсчет темпа роста конкретных типов прибыли, вследствие чего становится ясным общий ход возможных изменений.

Виды трендового обзора, которые являются особенно известными:

а) сопоставление данных по прибыли в отчетное время образования, осуществления применения и сопоставление с условиями прошлых периодов;

б) сравнение общих значений прибыли сразу за несколько лет, которые формировались, распределялись и нашли свое применение. Данный тип включает в себе нахождение той самой мысли, которая характеризует

изменения конкретных рассматриваемых показателей доходов, а именно, прибыли;

в) соотношение данных прибыли за отчетный период времени её возникновения, осуществления разделения и использования с условиями прошлогоднего похожего периода. Данный анализ довольно часто осуществляют в организациях, реализующих сезонную продукцию.

Виды трендового обзора, которые выше перечислены, в большей части случаев, дополняются специальными изучениями, в результате которых обнаруживаются влияние определенных моментов на кардинальное изменение некоторых показателей рентабельности. Результаты изучений помогают в построении факторных моделей, используемых во время планирования роли прибыли.

2. Вертикальный или структурный анализ. Возникает на разложении внутреннего устройства общих показателей выручки в момент её производства, дальнейшего разделения и использования. Оценка эффективности деятельности предприятия в этом методе подразумевает подсчет удельного веса структурных деталей общего показателя выручки.

Одними из самых известных видов структурных анализов являются:

а) Вертикальный анализ активов. В этой части анализа идет сравнение внеоборотных и оборотных активов, их строение. Большое внимание уделяется инвестиционному портфелю, его составу и другим параметрам данной структуры. Также предприятие самостоятельно выявляет уровень агрегирования номенклатуры изготавливаемой продукции.

б) Вертикальный анализ прибыли. Данный анализ представляет собой использования конкретных данных удельного веса либо соотношения и сопоставления сумм доходов из нужных разделов анализа. Внутреннее устройство портфеля инвестиций и другие данные. Такое исследование позволяет выяснить вероятность компании к ресурсному генерированию прибыли, то есть к эффективности предприятия.

в) Вертикальный анализ прибыли в части ее применения и распределения. Распределения прибыли происходит с точки зрения путей распределения выручки.

3. Сравнительный анализ. Данный анализ заключается во взаимоотношениях значений особых групп похожих показателей доходов. Оценка эффективности деятельности этим способом подразумевает собой расчет относительных и абсолютных отклонений параметров, которые соотносятся друг с другом. Выделяются несколько видов сравнительных анализов, которые имеют наибольшую популярность среди всех:

а) анализ нормативных и отчетных данных выручки. Соотношение выявляет уровень несоответствия отчетных результатов от нормы. А также выясняют причины возникновения проблем в связи с чем появились несоответствия. Текущий анализ используют с целью держать контроль

над действиями в применении и разработки доходов. Следом происходят поправки в экономической деятельности организации;

б) анализ данных степени выручки организации, которую рассматриваем. Этот процесс производится для выяснения показателей расположения на рынке по отношению к конкурентам. Это способствует обнаружению дополнительных запасов в целях повышения эффективности деятельности на производстве. Точками такого анализа являются данные операционной выручки;

в) анализ значений доходов соперников и изучаемого предприятия. Это соотношение происходит с целью осуществления разделения позиции организации, на конкурентном рынке рассматриваемого региона созданной компанией товаров и проведением мероприятий для повышения доходов в данном бизнесе.

Оценка эффективности деятельности предприятия также включает в себе анализ окупаемости затрат с помощью экономико-математических и статистических методов.

Рассмотрим пошаговую оценку эффективности деятельности предприятия:

1. Оценка эффективности деятельности организации начинается с того, что проводятся сравнительный анализ и расчет данных рентабельности, которые показывают эффективность работы компании, а именно, норма прибыли, которая узнается отношением чистого дохода к выручке; рентабельность продаж – соотношение прибыли от продаж к выручке; рентабельность товаров, созданная на рынке, – это отношение доходов от продаж к полной себестоимости.

2. Производится сравнительная оценка и расчет эффективности использования критериев рентабельностей, которые задействованы в производстве ресурсов, а именно оборотных и внеоборотных активов, собственного, инвестированного и заемного капиталов.

3. Производится факторный анализ всех показателей рентабельности, это завершающий этап в оценке деятельности предприятия.

Анализируя выше сказанное, стоит отметить, что в сложившейся ситуации в экономике актуально усилить контроль за экономическим состоянием на проведение социально-экономического мониторинга. В нынешних условиях большой неопределенности, анализ экономических ожиданий является эффективным инструментом и имеет высокую ценность для разработки и принятия эффективных мер повышения финансового положения и конкурентоспособность любого предприятия.

Необходимость в формировании финансового стабильного развития бизнеса любого направления улучшает общее экономическое состояние. Стратегия направлена соответственно на получение доходности и реализуется путем проектного управления. Любая деятельность должна бороться на рынке за лидирующее место путем постоянного

совершенствования и строить свой бизнес основываясь на правильном построении и ведении обоснованного плана. Нестабильность рыночной системы экономики заставляет всех руководителей предприятий совершенствовать свой опыт путем перенятия опыта других руководителей наиболее эффективных организаций, путем принятия различных инновационных решений на получения большей прибыли и путем повышения квалификации и переквалификации различных уровней специалистов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.* Экономическая безопасность как основа функционирования хозяйствующего субъекта // Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 216-220.
2. *Скворцова, М. А.,* Малясова М. М. Роль внешней среды торгового предприятия и ее влияние на конкурентоспособность // Сборник научных статей по материалам научно-практической конференции преподавателей и студентов «Экономика и управление: вызовы, проблемы перспективы» Москва, 24 апреля 2020. С. 19-23.
3. *Зотова, Е. В.,* Архипова Г. В. Повышение эффективности деятельности контролирующих органов в условиях цифровизации экономики // Сборник статей международного научного форума. Под ред. А. Н. Дектярева, А. Р. Кузнецовой. Уфа, 2020. С. 111-116.
4. *Джафари, М.,* Попов С. М. Факторы, влияющие на эффективность маркетинговых стратегий, обеспечивающие повышение экономической устойчивости предприятия // Интерактивная наука. 2021. № 5 (60). С. 85-87.

УДК 377

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАЗОВЫХ ПРИНЦИПОВ ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ ПРИ РЕШЕНИИ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ЗАДАЧ

Наталья Владимировна Голяева, кандидат педагогических наук, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Сергей Сергеевич Голяев, кандидат педагогических наук, доцент

Анастасия Сергеевна Смирнова, магистрант

ФГБОУ ВО "Мордовский государственный педагогический университет имени М.Е. Евсевьева"

E-mail: n.v.golyaeva@ruc.su; Gol1973@mail.ru

USING THE BASIC PRINCIPLES OF OBJECT-ORIENTED PROGRAMMING IN SOLVING PRACTICE-ORIENTED TASKS

Natalia Vladimirovna Golyaeva, PhD in Pedagogy, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Sergei Sergeevich Golyaev, PhD in Pedagogy, Associate Professor

Anastasia Sergeevna Smirnova, Master's Degree student

Mordovian State Pedagogical University named after M.E. Evseev

В статье рассматриваются основные особенности объектно-ориентированного программирования.

Ключевые слова: программирование, характеристика, объектно-ориентированное программирование.

The article discusses the main features of object-oriented programming.

Key words: programming, characterization, object-oriented programming.

Объектно-ориентированное программирование (ООП) — это методология программирования, которая основана на представлении программы в виде совокупности объектов, каждый из которых является реализацией класса (типа особого вида), а классы образуют иерархию на принципах наследуемости. У каждого есть свойства и поведение. ООП делает написание кода более быстрым и читаемым.

Идеология объектно-ориентированного программирования (ООП) была разработана для сопоставления поведения конкретного объекта с его классом. Людям легче воспринимать окружающий мир как объекты, подходящие для определенной классификации (например, разделение на живую и неживую природу).

Объектно-ориентированное программирование используется, чтобы:

- информация была структурирована и не было путаницы;
- было возможно с точностью определять взаимодействие элементов друг с другом;
- повышалась управляемость программ;
- чтобы было возможно расширять (масштабировать) код под разные задачи;
- точнее понимать написанное;
- эффективнее поддерживать ПО;
- вводить изменения без необходимости переписывания кода.

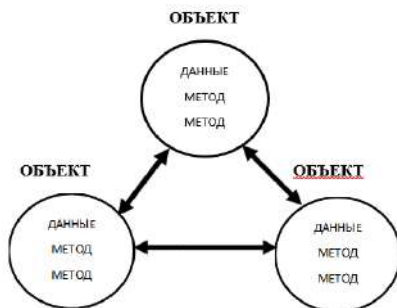


Рисунок 1 – Схема программа, написанная по парадигме ООП

Объекты и классы

Чтобы упростить код, программа разделена на независимые блоки - объекты. Они могут иметь свойства, как и реальные объекты: цвет, содержимое или имя пользователя. И для объединения объектов с аналогичными свойствами существуют классы.

Класс - это "шаблон" для объекта, описывающий его свойства. Несколько объектов, похожих друг на друга, например, профили разных пользователей, имеют одинаковую структуру, что означает, что они принадлежат к одному классу. Каждый объект является экземпляром какого-либо класса.

Чтобы лучше понимать, что собой представляет ООП, проведем аналогию на простом примере:

- Понятие «преподаватель» — это класс.
- Конкретный преподаватель по имени Николай — это объект, который принадлежит к классу «преподаватель» (экземпляр класса).
- Зарплата, рабочие обязанности, изученная литература и пройденные курсы, должность в университете— это свойства, которые есть у всех объектов класса «преподаватель», в том числе у Николая. Разные объекты имеют разные свойства: зарплата и обязанности Николая будут отличаться от зарплат и обязанностей другого преподавателя, к примеру Михаила.

Атрибуты и методы

Объект — это набор переменных и функций, как в традиционном функциональном программировании. Переменные и функции являются его свойствами.

Атрибуты — это переменные, определенные свойства объекта, например: цвет поля или имя пользователя.

Принципы ООП

ООП характеризуется четырьмя принципами, исходя из них и складывается основа работы. Часто данное количество сокращают до 3, не беря в расчет понятие - абстракция.

Абстракция

Абстрагирование — это выделение набора наиболее важных атрибутов и методов, исключая нерелевантные. Значит, абстракция — это использование всех свойств, описывающих объект. Основной принцип заключается в том, чтобы представить объект с минимальным набором полей и методов без вреда для решаемой задачи.

Пример: допустим нас необходимо создать базу данных работников организации. Поэтому мы будем вносить определенные характеристики сотрудников: ФИО, адрес, дата рождения, страховой полис. При этом мы не вносим информацию о физических параметрах человека, его увлечениях, т.е. мы учитываем только важную для нас информацию, иными словами, абстрагируемся.

Инкапсуляция

Этот термин для объектно-ориентированного программирования означает ограничение доступа к каким-либо данным, то есть ограничивается возможность изменения этих самых данных. Проще говоря, есть «капсула», в которую мы «прячем» важные параметры, когда не хотим, чтобы кто-либо их менял.

Наследование

Наследование (или наследственность) – определение объекта и его дальнейшего использования для построения иерархии порожденных объектов с возможностью для каждого порожденного объекта, относящегося к иерархии, доступа к коду и данным всех порождающих объектов.[1]

У одного «родителя», может быть, несколько дочерних структур. Например, от «человека» можно наследовать не только «программиста», но и «директора».

Наследование позволяет реализовывать сложные схемы с четкой иерархией «от общего к частному». Это делает код более понятным и масштабируемым. Нет необходимости переписывать одни и те же свойства несколько раз в разные объекты. Достаточно унаследовать эти объекты от одного «родителя», и «родительские» свойства будут применены автоматически.

Полиморфизм

Полиморфизм позволяет вам работать с несколькими типами, как если бы они были одного и того же типа. И поведение объектов в этом случае различно и зависит от того, к какому типу они принадлежат.

Пример — автомат на вокзале, принимающий для оплаты как наличные, так и банковские карты.

Плюсы ООП

Модульность

Объектно-ориентированный подход позволяет сделать код более структурированным, который будет легко понятен посторонним. Благодаря инкапсуляции объектов минимизируется количество ошибок и ускоряется разработка с участием большого количества программистов, потому что каждый не зависит друг от друга в работе.

Гибкость

Код ООП довольно легко разрабатывать, дополнять и изменять. Все это благодаря автономной модульной конструкции. Взаимодействие с объектами, а не с логикой, делает код более понятным. Для модификации вам не нужно беспокоиться о создании программного обеспечения. Благодаря полиморфности вы можете быстро адаптировать код к требованиям постановки задач, не описывая новые объекты и функции.

Экономия времени

Используя основные принципы ОПП, описанные выше, есть возможность не писать один и тот же код много раз. Это ускоряет разработку нового программного обеспечения. Интерфейсы и классы в ООП могут быть легко преобразованы в библиотеки, которые можно повторно использовать в новых проектах. ООП также экономит время на поддержку и доработку приложения.

Безопасность

Программу трудно сломать, т.к. инкапсулированный код недоступен извне.

Минусы ООП

Сложный старт

Чтобы пользоваться объектно-ориентированным подходом, в первую очередь необходимо ознакомиться и изучить как теорию, так и процедурный подход, поэтому порог входа высокий.

Снижение производительности

ООП делает производительность кода довольно низким. Программы начинают работать намного медленнее из-за особенностей доступа к данным и значительного количества сущностей.

Размер программы

Код, который написан по принципу ООП довольно длинный и имеет больший вес (имеется в виду на диске) нежели, чем «процедурный». Так получается из-за того, что в такой программе хранится много конструкций, нежели в процедурном скрипте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буч, Г. Объектно-ориентированный анализ и проектирование с примерами приложений, 3-е изд.: Пер. с англ. – М.: 000 «И.Д. Вильяме», 2008. – 720 с.: ил. – Парал. тит. англ.
2. Маклафлин Б. Объектно-ориентированный анализ и проектирование : пер. с англ. / Маклафлин Б. ; Поллайс Г. ; Уэст Д. - СПб. [и др.] : Питер, 2013. - 601 с. - к/х-96097. - ISBN 978-5-496-00144-1.
3. Кью, Дж. Объектно-ориентированное программирование : учеб. курс / Дж. Кью, М. Джеанини ; [пер. с англ. В. Щербинин]. - Москва [и др.] : Питер, 2005 (СПб. : ОАО "Техническая книга"). - 237 с. : ил., табл.; 24 см.; ISBN 5-469-00462-7.

УДК 338.2

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Татьяна Анатольевна Девяткина, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: t.a.devyatkina@ruc.su

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY IN THE CONDITIONS OF SANCTIONS

Tatiana Anatolyevna Devyatkina, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье рассматривается состояние российской экономики в условиях усиления санкционного давления со стороны США и стран ЕС, отражающие основные проблемы и перспективы ее дальнейшего развития. Исследованы разновидности ограничений, а также проанализировано влияние данных ограничений на секторы российской экономики.

Ключевые слова: санкции, экономические санкции, российская экономика, внешнеэкономическая деятельность, экспорт

The article examines the state of the Russian economy in the context of increased sanctions pressure from the United States and EU countries, reflecting the main problems and prospects for its further development. The types of restrictions are investigated, as well as the impact of these restrictions on the sectors of the Russian economy is analyzed.

Keywords: sanctions, economic sanctions, Russian economy, foreign economic activity, export

В современных условиях развития мировой системы экономических и политических отношений обостряются противоречия между странами. Это приводит к активизации мер экономического противоборства. Одной из форм их проявления являются экономические санкции.

Первые пакеты санкций поддержали ряд стран Западной Европы и Азии, а также несколько организаций, среди которых Организация экономического сотрудничества и развития, а также НАТО. В целом, на сегодняшний момент более 40 стран применяют санкции против РФ, с различной периодичностью увеличивая или сокращая их силу и сферу действия. Российская Федерация вот уже 9 лет, начиная с 2013 года, находится под влиянием санкций, вводимых в различные периоды и по различным поводам. Данный факт безусловно затрудняет развитие российской экономики. Однако, в 2020 году ограничения по санкциям были еще более осложнены новыми ограничениями, связанными с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19. В общей сложности в отношении нашей страны было введено более 10 000 санкций [1]. Деловая активность многих стран мира была нарушена под давлением пандемии COVID-19, которая распространилась по миру и стала причиной разрушительных как экономических, так и социальных последствий [2].

Ряд ограничений на внешне- и внутриэкономическую деятельность, подкрепленный все новыми и новыми санкциями со стороны иностранных государств, еще сильнее усугубил ситуацию в российской экономике.

Антироссийские санкции также способствовали повышению цен на потребительские товары на отечественном рынке путем увеличения издержек производства и сокращения объемов выпуска нескольких групп товаров. В целом, цены в 2014-2015 гг. значительно выросли, достигнув уровня 2008-2009 гг., когда мировой финансово-экономический кризис оказал наибольшее влияние на состояние экономики России. Так, индекс потребительских цен в 2014 году достиг уровня кризисного 2008 года, составив 112,9%. Очередной виток повышения цен, после значительного снижения, приходится на 2020-2021 гг. Следует отметить, что под влиянием очередных санкций, а также ряда антиковидных ограничений, ИПЦ в 2021 году уже превзошел предкризисный 2012 год, составив 108,4%.

Прежде всего, под ударом оказались банковский, оборонно-промышленный и энергетический секторы экономики, а также гражданская авиация и судоходство. В частности, на сегодняшний день в Россию запрещены поставки высокотехнологичной продукции, в том числе систем связи, электроники, полупроводников, авиационных и космических компонентов, что является основной причиной приостановки деятельности значительного числа отечественных предприятий [4].

Помимо этого, введенные санкции затронули и российский экспорт, в связи с чем уязвимыми статьями на сегодняшний день стали углеводороды, уголь, палладий, химическая продукция и металлы, в то время как 70,0% экспорта российских энергоресурсов приходится на страны ЕС (30-35,0 млрд. долл. США), 10,0% – на Японию и Южную Корею.

По данным Минэкономразвития России темпы роста российской экономики за январь текущего года составили 6,6% в годовом выражении, превысив тем самым прогнозное значение ЦБ на 2,1%. В то же время

согласно представленному ЦБ РФ макроэкономическому прогнозу, вместо прогнозируемых 2,4%, в феврале – марте на фоне расширения и ужесточения западных санкций ожидается рост инфляции до 18,0 % и снижение ВВП до 8,0%, соответствующего уровню 2009 года. Снижение ВВП России в июле замедлилось до 4,3% в годовом выражении после минус 4,9% в июне. В результате по итогам семи месяцев спад составил 1,1% к тому же периоду прошлого года. Экономическая активность поддерживается сохранением роста в добывающей промышленности и положительной динамики в сельском хозяйстве, а также значительным улучшением показателей строительства. На фоне инфляционного роста в феврале 2022 года ЦБ РФ принял решение о повышении ключевой ставки до 20,0% впоследствии понизив ее до 17,0% [6].

Между тем, несмотря на прогнозируемый спад экономики, по состоянию на март текущего года внешняя торговля России оценивается экспертами как сильно профицитная (415,3 млрд. руб.), преимущественно за счет углеводородной составляющей экспорта. Однако, неопределенность с поставками энергоресурсов в страны ЕС, а также отказ от них США уже сейчас приводит к снижению объема их экспорта, что подтверждается зафиксированным ЦБ РФ 30,0% снижением финансовых потоков в феврале и 47,8% снижением в марте. Основной причиной снижения поступлений в указанной сфере является отказ зарубежных трейдеров от российского сырья, и, прежде всего, нефти в виду существующих проблем с оплатой в долларах, заходом в порты, фрахтом танкеров и страхованием грузов.

В то же время снижение объемов экспорта энергоресурсов в ЕС и США создало условия для перераспределения их потоков в другие страны. В частности, на фоне западных санкций и отказа стран ЕС от российских энергоносителей в марте текущего года зафиксировано 4-х кратное увеличение объема экспорта российской нефти в Индию. Увеличились также поставки российского угля в Казахстан (+34,4%) и Китай (+7,7%). Кроме этого, Россия на сегодняшний день, увеличившая трубопроводные поставки СПГ в Китай до 16,1 млрд. м³, по итогам марта 2022 года стала одним из его крупнейших поставщиков, уступив лишь Австралии и Туркмении. При этом запланированное на 2024 год строительство магистрального трубопровода «Сила Сибири-2» мощностью 50 млрд. м³/год, позволяет говорить о планах России и Китая по наращиванию поставок российского газа, что позволит увеличить возможности России на мировом рынке и вызывает тем самым серьезные опасения у Запада относительно усиления ее экономической независимости.

Значительных капитальных вложений требуют такие отрасли экономики как: сельское хозяйство, общественное питание, ремонт техники и машин, торговля, строительство гражданских объектов и др. Это те сферы, которые занимают малые предпринимательские структуры, которые особо остро нуждаются в государственной поддержке.

Президент и Правительство Российской Федерации указывают на то, что именно в условиях экономических санкций необходимо развивать экономику нашей страны, предпринимательские структуры за счет замены импортных товаров, на товары собственного российского производства.

Принимаемые пакет за пакетом санкции в отношении нашей страны ставят под угрозу развитие экономики. В этих условиях развитие импортозамещения является жизненной необходимостью.

Современный мир невозможно более представить без цифровых трансформаций. Масштаб преобразований в области компьютерных технологий с каждым днём только увеличивает свою глобальность. Известно и то, что принимать решения теперь может не только человеческий разум, но и созданная учёными модель робота, обладающая искусственным интеллектом и рассуждающая совсем не так, как это делает человек. Можно отметить, что эта машина является возможной альтернативой человеку в будущем, так как, адаптация и ориентирование большинства населения планеты в области цифровых технологий станут пользоваться тем успехом, которым будут обладать «умные машины».

Что касается развития цифровых технологий в России, то нужно отметить, что Российская Федерация с оптимистически вразумительным стремлением смотрит в сторону научного прогресса в области компьютерных технологий. Россия всегда будет создавать необходимые условия, и осуществлять всё для улучшения качества жизни граждан и поиска новых возможностей, направленных на достижение наилучших результатов лаконичным и рациональным способами.

Именно такая цель является основной частью «Стратегии развития информационного общества РФ на 2017-2030 годы». Данная программа подразумевает тесное сотрудничество государства, бизнеса и науки, результатом которого, как сказано в документе, должно стать – создание не менее 10 национальных компаний-лидеров, а именно высокотехнологичных предприятий, развивающих «сквозные» технологии и управляющих цифровыми платформами. Они должны работать на глобальном рынке и формировать вокруг себя систему «стартапов» - исследовательских коллективов и отраслевых предприятий, обеспечивающую развитие цифровой экономики.

Итоги этого исследования показали, что санкции, наложенные на Россию – играют совершенно другую роль. Страны Запада считали, что, заморозив совместные проекты с Россией – смогут нанести определённый ущерб экономике нашей страны, но эффект оказался совсем другим, а причина в том, что государство стремится к развитию собственной цифровой индустрии, альтернативной Западу и другим странам. И таким образом, прогресс оказался значительным и более результативным, чем раньше. Россия перестала зависеть от поставок необходимого сырья, технологических средств и установок, а также других устройств, предназначенных для совмещения с созданными российскими учёными

конструкциями. 7-го мая 2018-го года Президент РФ – В.В. Путин подписал указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024-го года», устанавливающий и утверждающий национальные проекты России.

Нужно сказать, что цифровая экономика в России успешно продолжает своё развитие. Уже достигнуты довольно весомые результаты от проделанной работы, и главное, что весь этот процесс проходил без участия партнёров России, которые добровольно отказались от совместных проектов с нашей страной, но тем самым они сделали только хуже, и в первую очередь хуже для себя. Рынок технологий России оказался изолирован от Запада, и в результате прогресс наших партнёров стал уже не таким, каким был раньше. На данном этапе времени наблюдается только увеличение противоречий между странами, в результате чего снижается уровень эффективности и конкурентоспособности не только в области цифровых трансформаций, но и в других сферах экономики, что, конечно же, не принесёт никакой пользы ни одному государству.

Таким образом, можно отметить, что экономика России достаточно быстро адаптируется к введенным против нее санкциям, чему способствует как эффективная контрсанкционная политика, проводимая Правительством Российской Федерации и Правлением Центрального Банка России, так и имеющийся у отечественного бизнеса опыт противодействия различным негативным факторам. К сожалению, можно предположить, что санкции недружественных стран не будут сняты с России в течение ближайшего периода времени, а значит, последствия от их введения будут оказывать свое негативное влияние еще не один год. В сложившихся обстоятельствах требуется комплексный подход к решению экономических проблем как на макро- и мезо-, так и на микроуровне.

Практическая реализация предложенных мер в сложившихся условиях будет способствовать устойчивому развитию как отдельных отраслей производства, так и всей экономики России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Володин подсчитал количество санкций против России // РИА Новости. [Электронный ресурс]. – URL: <https://ria.ru/20220508/sanktsii-1787471086.html>?
2. Сквирица М.А., Хайров Р.Р. Антиинфляционная политика: опыт России и зарубежных стран в условиях пандемии // М.А.Сквирица, Р.Р. Хайров // Вестник Российского университета кооперации 2021. №2 (44). С. 74-77
3. Гегечкори, И.М. Экономические санкции против Российской Федерации и внешнеэкономическая безопасность: вызовы и угрозы // Аудиторские ведомости. 2022. № 1. С. 97–100.
4. Поддержка малого и среднего бизнеса в условиях санкций// Информационно-правовой портал Гарант. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/article/1532971/>
5. О мерах по обеспечению ускоренного развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации: Указ Президента РФ от 2 марта 2022 года // Российская газета. 3 марта 2022 года. № 45.
6. Ключевая ставка Банка России. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/

УДК 336.5

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Надежда Викторовна Демяшкина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: demyashkina.nadya13@mail.ru

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF ANALYSIS AND CONTROL OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF BUDGET FUNDS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Nadezhda Viktorovna Demyashkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены основные проблемы и перспективы развития системы анализа и контроля эффективности использования бюджетных средств в России. Актуальность тематики обусловлена важностью разработки решений и рекомендаций, направленных на повышение социально-экономической эффективности использования бюджетных средств при управлении общественным сектором. В рамках рекомендаций совершенствования системы анализа и контроля бюджетной политики заимствован зарубежный опыт.

Ключевые слова: бюджетные средства; государственный бюджет; использование бюджетных средств; эффективность бюджета; контроль использования бюджетных средств; анализ использования бюджетных средств.

The scientific article discusses the main problems and prospects for the development of a system for analyzing and monitoring the effectiveness of the use of budgetary funds in Russia. The relevance of the topic is due to the importance of developing solutions and recommendations aimed at improving the socio-economic efficiency of the use of budgetary funds in the management of the public sector. As part of the recommendations for improving the system of analysis and control of budget policy, foreign experience was borrowed.

Key words: budget resources; the state budget; use of budget funds; budget efficiency; control over the use of budgetary funds; analysis of the use of budgetary funds.

Эффективность использования бюджетных средств в Российской Федерации выступает одним из инструментов реализации макроэкономической и социальной политики государства при стимулировании социально-экономического развития. Оценка эффективности бюджетных расходов позволяет провести оптимизацию и сбалансировать федеральный бюджет. От структуры расходов его бюджетных средств зависит реализация поставленных целей и задач.

Актуальность исследования обусловлена важностью разработки решений и рекомендаций, направленных на повышение социально-экономической эффективности использования бюджетных средств при управлении общественным сектором.

Эффективность использования бюджетных средств в РФ обеспечивает достижение целевых показателей и результатов осуществления финансовой политики государства при регулировании общественного сектора национальной экономики. Важность развития системы анализа и контроля эффективности использования бюджетных средств подтверждают зарубежные страны, где идет акцент на применение принципов бюджетного планирования, ориентированного на интенсивное качественное развитие социальной сферы и экономики.

В рамках контроля и анализа исполнения федерального бюджета органы государственного финансового контроля России использует следующие инструменты, как [1]:

1. Проведение экспертизы исполнения федерального бюджета с предоставлением оценки ее заключения.
2. Проведение экспертизы деятельности бюджетных учреждений с представлением оценки ее заключения.
3. Информирование органов бюджетной системы государства об необходимости изменения структуры доходов и расходов федерального бюджета.
4. Проведение ревизии и проверки органов государственной власти, которые принимают участие в распределении и формировании бюджетных средств.
5. Проведение ревизии и проверки унитарных учреждений и государственных предприятий, которые принимают участие в распределении и формировании бюджетных средств.

Одним из приоритетов развития системы анализа и контроля эффективности использования бюджетных средств в России считается цифровая трансформация регуляторной и управленческой деятельности. На данный момент, уровень цифровизации деятельности органов государственного финансового контроля при анализе исполнения федерального бюджета высокий. Однако есть ряд проблем:

- низкий уровень качества данных, поступающих для аналитической процедуры;
- ручная работа при операциях с данными;
- сложности при анализе массива данных из-за неструктурированности их информации.

В рамках обеспечения дальнейшего развития цифровой системы государственного контроля и анализа эффективности использования бюджетных средств в России перспективными выглядят следующие решения, как [2]:

- применение новейших цифровых технологий, как искусственный интеллект, машинное обучение и блокчейн;
- финансовое стимулирование организаций в принятия участия реализации проектов государственно-частного партнерства, направленных на цифровизацию экономики.

Важное место в определении проблем развития системы анализа и контроля эффективности использования бюджетных средств в России занимают причины низких показателей эффективности расходования бюджетных средств в системе государственных и муниципальных контрактов.

Это связано с наличием актуальных проблем при осуществлении государственного контроля. К ним относятся [3; 4]:

1. Низкая привлекательность государственной системы кадровой политики, из-за чего сложно привлечь граждан к получению профессионального образования по специальности финансового контроля в бюджетной системе, что создает дефицит необходимых кадров.

2. Низкая адекватность реагирования органов судебной власти на нарушителей нормативов, установленных в рамках правового поля регулирования вопросов контрактной системы.

3. Недостаточный уровень внешних коммуникаций и взаимосвязей между органами государственной власти, которые ответственные за обеспечение решения задач в вопросах внешнего контроля.

4. Отсутствие распределения функциональных полномочий внешнего контроля и ответственности институтов системы государственного управления за организацией процессов закупочной деятельности в России.

5. Низкий уровень экономической эффективности использования средств бюджета, что обусловлено тем, что органы государственного контроля еще не адаптировали в принципы своей работы инструменты государственного аудита. Подтверждением тому выступает график на рисунке 1.

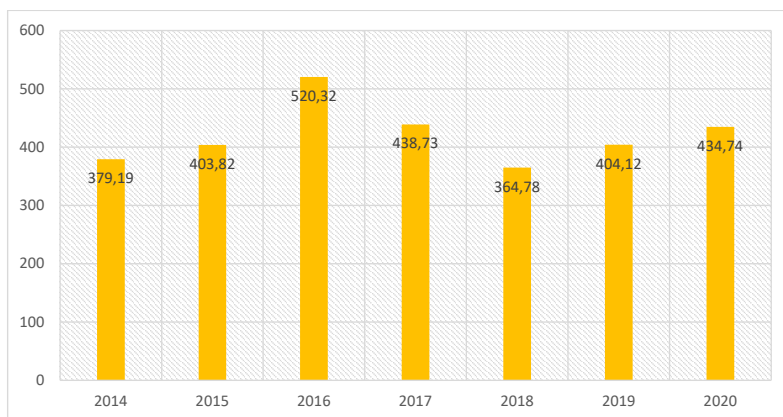


Рисунок 1 – Экономия бюджетных средств при заключении контрактов в России в 2014-2020 гг., в млрд рублей [5].

Помимо этого, есть шестая группа проблем, которая связана с институциональными особенностями использования бюджетных средств, куда относятся:

- высокий уровень коррупции;
- развитый сектор теневой экономики;
- низкий уровень конкурентной политики;
- снижение потенциала поступления налоговых доходов в бюджеты;
- неравномерное распределение бюджетных средств между отраслями национальной экономики.

В рамках перспектив развития системы анализа и контроля эффективности использования бюджетных средств в России можно выделить следующие приоритетные направления совершенствования государственной системы бюджетного регулирования экономикой:

1. Проведение реформы организации бюджетного процесса, ориентированного на повышение эффективности управления государственными и муниципальными финансами, где важно проводить планирование бюджета таким образом, чтобы его статьи расходов совпадали с реализацией национальных приоритетов, интересов и ценностей при обеспечении социально-экономического развития.

2. Использование в организации бюджетного процесса научно обоснованных процедур и инструментов, среди которых внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат; модель «NPFM», которая расшифровывается как новый государственный финансовый менеджмент; концепция «управление государственными расходами» (РЕМ).

3. Применение новых стандартов учета и отчетности в государственном секторе, что возможно при помощи интеграции принципов международных стандартов финансовой отчетности и международной методики аудита, а также благодаря внедрению цифровых технологий и автоматизированных информационных систем.

Таким образом, в заключении статьи, подытожим следующее:

1. Основными проблемами развития системы анализа и контроля эффективности использования бюджетных средств в России являются низкий уровень цифровизации органов государственного финансового контроля, неэффективность использования средств при государственных и муниципальных закупках, наличие институциональных проблем, среди которых высокий уровень коррупции; развитый сектор теневой экономики; низкий уровень конкурентной политики; снижение потенциала поступления налоговых доходов; неравномерное распределение бюджетных средств между отраслями.

2. В рамках перспектив развития системы анализа и контроля эффективности использования бюджетных средств в России можно выделить следующие приоритетные направления совершенствования государственной системы бюджетного регулирования экономикой, как проведение реформы организации бюджетного процесса, использование в организации бюджетного процесса научно обоснованных процедур и инструментов, применение новых стандартов учета и отчетности в государственном секторе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колиев, Л.В. Счетная палата Российской Федерации как орган государственного финансового контроля (аудита). История создания, результаты деятельности // Отечественная юриспруденция. 2018. №3 (28).
2. Завьялова, Е.А., Погадаева Н.Ю. Цифровая трансформация государственных и муниципальных услуг // Вестник Кемеровского государственного университета. 2021. №2 (20).
3. Быковская, Ю.В. Проблемы финансового контроля в современной России и пути их решения // Вестник экономической безопасности. 2019. №1.
4. Зотова, Е.В., Каргин Ю.И., Дворецкая Т.В. Проблемы развития малого и среднего бизнеса и принимаемые меры по его поддержке на государственном уровне // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 51-55.
5. Федеральный бюджет России. Статистика. Минфин. URL: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/> (дата обращения: 14.10.2022).

УДК 330.4

БИЗНЕС-АНАЛИЗ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

**Ирина Викторовна Драгунова, кандидат экономических наук, доцент
Наталья Анатольевна Кеняйкина, магистрант**

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: idragunova@ruc.su; st803981@ruc.su

BUSINESS ANALYSIS: METHODOLOGICAL ASPECTS

**Irina Viktorovna Dragunova, PhD (Economics), Associate Professor
Natalya Anatolyevna Kenyaykina, Master's Degree student**

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Развитие современного бизнеса невозможно без взлетов и падений. Чтобы обойти конкурентов на рынке, руководители компаний каждый день разрабатывают новые стратегии, внедряют инновационные решения. Для достижения запланированных результатов, важно контролировать работу и вносить необходимые коррективы. С этой целью используется бизнес-анализ, помогающий определить потребности фирмы и найти результативные способы устранения проблем.

Ключевые слова: бизнес-анализ, методы бизнес-анализа, инструменты бизнес-анализа, структура бизнес-проекта.

The development of modern business is impossible without ups and downs. To outperform competitors in the market, company leaders develop new strategies every day, implement innovative solutions. To achieve the planned results, it is important to control the work and make the necessary adjustments. For this purpose, business analysis is used to help determine the needs of the company and find effective ways to eliminate problems.

Key words: business analysis, business analysis methods, business analysis tools, business project structure.

Главной целью бизнес-анализа является выявление процессов, требующих внесения корректив. Благодаря этому можно найти рабочий

механизм изменения ситуации. Для грамотной оценки текущего положения используется комплексный подход, помогающий [1]:

- снизить расходы;
- найти решения проблем;
- вовремя завершить проект;
- повысить эффективность;
- отразить требования в документах.

Всесторонний бизнес-анализ помогает найти эффективный способ организации процессов бизнеса компании, модель монетизации продукта и функции приносящие дополнительную прибыль либо помогающие экономить временные и финансовые ресурсы.

Бизнес-анализ помогает сформировать чёткое представление о целях необходимых заказчику. Основываясь на достоверных данных руководство, может вынести грамотное решение в управлении компанией. Также бизнес- анализ помогает [2]:

- определить эффективность бизнес-процессов на конкретный момент;
- оценить потребности предприятия на текущих и стратегических требованиях;
- сформировать стратегию работы предприятия в целом и по отдельным направлениям;
- наметить вид и способ реализации поставленных задач;
- оценить необходимость внесения корректировок во внутренние и внешние процессы;
- обеспечить координацию работы каждого отдела.

Применение бизнес-анализа необходимо для конкретизации целей, превращения стратегических задач в тактические, определения потребностей фирмы. Анализировать работу компании может руководящий состав либо сторонний бизнес-аналитик.

Необходимо отметить, что бизнес-анализ позволяет исследовать эффективность процессов бизнеса. Анализируются насущные потребности, доступные возможности компании с целью определения отклонений между фактическими и запланированными либо усредненными отраслевыми показателями. На основании полученной информации руководством принимается решение для улучшения производительности и результативности работы фирмы.

Благодаря всестороннему изучению структуры проекта можно проанализировать:

- ресурсы;
- финансы;
- инвестиции;
- маркетинг;
- маржинальную прибыль;
- персонал.

Бизнес- анализ помогает определить имеющиеся проблемы, которые мешают развитию, найти необходимые резервы для стабилизации финансового состояния, рассчитать предстоящие затраты.

Любой бизнес требует постоянного обучения и анализа. Грамотный руководитель должен понимать структуру процесса и разбираться в актуальных моделях, способствующих достижению поставленных целей. Сегодня аналитиками используются следующие методы бизнес-анализа компании, перспективности продукта или проекта [3]:

1. SWOT — простейший аналитический инструмент для анализа сильных и слабых сторон бизнеса, изучения внешних возможностей и угроз.

2. PESTLE — способ, позволяющий определить внешние факторы, оказывающие влияние на развитие фирмы с целью дальнейшего учёта во время принятия решений.

3. MOST — лучший метод исследования возможностей и целей компании, основанный на детальном внутреннем бизнес-анализе поставленных задач и способов их достижения.

4. Наблюдение — эффективная методология, основанная на систематическом сборе данных состояния потребительского рынка.

5. Опрос — результативная система выявления предпочтений потребителей при выборе товара, причин возврата или отказа от покупки продукции. Может использоваться анкета или интервью.

6. Эксперимент — метод установления причинно-следственной связи при изменении разных факторов, влияющих на уровень продаж.

7. Моделирование — обычно применяется для понятия и поиска расхождений между текущими и будущими процессами, к которым стремится компания.

В бизнес-анализе могут использоваться дополнительные варианты и инструменты: маркетинговые, социологические, психологические, финансовые. Однако основная цель — сбор данных для составления понятной модели принятия решений.

Бизнес-анализ проводится для сегментации рынка, установки объёмов и ёмкости продукции. Выделяются самостоятельные части, отличающиеся характеристиками спроса на услугу или продукт. Выполняется деление покупательской аудитории по мотивационным и другим показателям.

Для расчёта ёмкости рынка используются разные системы анализа. При определении количества потребительской продукции аналитики изучают факторы, которые влияют на покупательский спрос. Специалисты основываются на [3]:

- численности, возрасте и поле людей, проживающих в регионе;
- уровнях доходов и расходов потребителя;
- политике формирования оплаты труда.

Рыночная ёмкость является динамическим показателем бизнеса, зависящим от разных факторов. В ее сути лежит соотношение спроса и предложения на реализуемую продукцию.

Обобщающим показателем в бизнес-анализе, характеризующим спрос и предложение, является рыночная конъюнктура. На её основе можно предсказать дальнейшее развитие компании, считающиеся важным условием для подготовки прогнозов вероятных объемов продаж во время планирования.

Программа оценки реальных показателей конъюнктуры рынка определяет особенности продукции, работы предприятия, производственных масштабов и других сопутствующих критериев. Комплексный подход в изучении рыночной ситуации подразумевает использование разных дополняющих информационных источников в совокупности с аналитическими системами и способами прогнозирования и обеспечивает экономическую устойчивость [4].

Благодаря исследованию среды бизнеса можно выяснить причины популярности товара, составить портрет потребителя, сформировать кратковременные и долгосрочные прогнозы спроса на конкретную продукцию. Современные аналитики для всестороннего бизнес-анализа обычно проводят [5]:

- исследование скорости укрепления на рынке товаров или услуг для аргументации их потенциала с целью дальнейшего расширения бизнеса;
- оценку ключевых показателей, влияющих на охват аудитории потребителей на основе тенденций отраслевого развития и экономической политики;
- отслеживание и оценку ближайших конкурентов, выделение и анализ недостатков и преимуществ, разработку стратегии увеличения объема продаж;
- определение уровня реализации товаров, выраженного в натуральной или денежной форме на основе совокупности изученных факторов.

Во время бизнес-анализа специалисты изучают рыночную ситуацию и конкуренцию с целью установления основного и потенциального потребителя продукции. Экспертами определяются приоритеты покупателя, сформированные на выборе товара по качеству, стоимости, срокам доставки, сервису и другим факторам.

Владелец небольшой фирмы может самостоятельно проанализировать эффективность работы компании. Крупным предприятиям лучше обратиться к опытному аналитику способному грамотно выстроить основные процессы. Вне зависимости от этого глубокий бизнес-анализ помогает:

- Оставаться в рамках запланированного бюджета. Особо вопрос актуален для небольших компаний на начальном этапе развития с минимальным доходом.

- Принимать оптимальные решения. Помогает оптимизировать маркетинговые расходы для сокращения временной реакции потребителя.

- Грамотно оценивать полученный результат на основании общих целей. Бизнес-анализ помогает четко представить главные задачи.

- Быть в курсе событий. На полученной информации проще отслеживать тенденции, рыночные изменения, поведенческие факторы.

- Увеличить эффективность сбора и обработки данных. Это помогает выявлять любые проблемы в режиме реального времени для экономии средств и ресурсов.

Бизнес-аналитик собирает и обрабатывает информацию, предоставляемую разными людьми, взаимодействующими с компанией. Специалист получает большой поток данных от потребителей, руководящего состава, профильных сотрудников, IT-специалистов. Профессионал учитывает выраженные просьбы и влияние основных потребностей заинтересованной стороны. Отвечает за коммуникацию между разными подразделениями предприятия.

Таким образом, грамотный проведённый бизнес-анализ способствует созданию компанией качественного продукт, принятию верных решений для извлечения дополнительных выгод от основной деятельности. Поэтому наличие аналитика в штате организации является больше необходимостью чем новой тенденцией.

В ходе бизнес-анализа аналитик подготавливает документ с оценкой разных процессов, построенных на подтвержденной или опровергнутой гипотезе, даёт советы по организации работы предприятия, а также определяет причины увеличения расходов и снижения объемов продаж.

Влияние проанализированных данных сказывается на конечном результате — прибыли фирмы. Благодаря полному анализу бизнеса появляется возможность детального определения проблемных мест и способов их устранения. Знание актуальной ситуации способствует принятию выверенных решений для оптимизации управления предприятием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основы бизнес-анализа. Учебное пособие / Под ред. Бариленко В.И.. - М.: КноРус, 2019. - 56 с.

2. *Ибрагимова, М.Х.* Анализ внешней среды компании для принятия стратегических решений / М.Х. Ибрагимова // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 2 (42). – С. 140 – 143

3. *Бариленко, В.И.* Методология бизнес-анализа : учебное пособие / В.И. Бариленко. – Москва : КноРус, 2019. – 200 с.

4. *Зотова, Е.В.* Экономическая безопасность как основа функционирования хозяйствующего субъекта // Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 216-220.

5. Бизнес-процесс: анализ бизнес-процессов. Описание, применение, результаты [Электронный ресурс]// – Режим доступа: [http:// fb.ru/article/ 221749/biznes-protsess-analiz-biznesprotsessov-opisanieprimeneniye-rezultatyi](http://fb.ru/article/221749/biznes-protsess-analiz-biznesprotsessov-opisanieprimeneniye-rezultatyi) (дата обращения 10.09.2022).

УДК 330.4

ПРОГНОЗНАЯ БИЗНЕС-АНАЛИТИКА В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

**Ирина Викторовна Драгунова, кандидат экономических наук, доцент
Наталья Анатольевна Кеняйкина, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: idragunova@ruc.su; st803981@ruc.su

FORECASTING BUSINESS ANALYTICS IN THE FIELD OF ECONOMIC RESOURCE MANAGEMENT

**Dragunova Irina Viktorovna, PhD (Economics), Associate Professor
Kenyaykina Natalya Anatolyevna, Master's Degree student**

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

С развитием информационных систем возрастает роль бизнес-аналитики в области управления экономическими ресурсами современного предприятия. Выявляя проблемы и потребности в компании, прогнозная бизнес-аналитика позволяет сформулировать потребности в изменениях, требования к автоматизации и курирует разработку IT-решений, обеспечивающих необходимые изменения.

Ключевые слова: бизнес-аналитика, управление экономическими ресурсами, BI-системы, KPI, скрипты продаж, Excel, CRM, SQL-серверы.

With the development of information systems, the role of business intelligence in the field of managing the economic resources of a modern enterprise is increasing. By identifying problems and needs in a company, predictive business intelligence helps to formulate change needs, automation requirements, and oversees the development of IT solutions that drive the necessary change.

Key words: business analytics, economic resource management, BI systems, KPI, sales scripts, Excel, CRM, SQL servers.

Прогнозная бизнес-аналитика — это набор методов и инструментов, которые помогают анализировать, успешно или нет работает компания в целом [1].

Во время построения прогноза в целях управления экономическими ресурсами аналитики обрабатывают данные из разных источников, а после переводят все в графики, схемы, диаграммы, чтобы их было проще воспринимать и изучать.

Для этого используют BI-системы — Business Intelligence. Их интегрируют с любыми источниками, в которых бизнес собирает данные: файлами Excel, CRM, SQL-серверами и различными программами — «1С», SAP.

Далее через API-связь BI формирует отчёты, моментально «подтягивая» из источников уже загруженные данные и те, которые заносятся в режиме реального времени.

В бизнес-аналитике используют программы и приложения исследовательского, статистического и прогнозного анализа. Анализ происходит с помощью алгоритмов или заранее созданных шаблонов. Эти алгоритмы обнаруживают [2]:

1. Какие товары или услуги пользуются спросом, что должно всегда быть в наличии и по какой цене.

2. Возможные риски, которые способны снизить прибыль и доходы компании. После алгоритмы предлагают решения, которые помогут избежать рисков.

3. Будущее поведение покупателей. Это происходит на основе имеющейся информации о прошлых покупках покупателей, об их поведении на сайте и взаимодействии с компанией.

4. Какие показатели напрямую влияют на прибыль. Эти показатели бизнес берёт под контроль, поскольку если изменятся, компания потеряет деньги.

5. Расхождения между фактическими и плановыми показателями продаж. Когда причина найдена, алгоритмы определяют причину, после чего бизнес её устраняет.

Когда данных много и все они представлены в виде чисел, изучать их трудно. Чтобы стало просто, BI-системы переводят массивы чисел в графики, диаграммы, блок-схемы и карты.

После того как аналитика готова, руководители изучают отчёты и принимают решения:

- как планировать рекламный бюджет;
- стоит или нет менять план продаж, KPI, скрипты продаж;
- нужно ли подключить дополнительные рекламные каналы и вносить изменения в настройки тех, что уже запущены;
- выгодно ли расширять штат сотрудников.

Бизнес-аналитика сама по себе не приносит дохода, но помогает компании находить ситуации и факторы, которые снижают прибыль, а после предлагает, как устранить их. Также использовать аналитику выгодно, если бизнес хочет [3]:

1. Контролировать достижение целей и отслеживать показатели, которые влияют на доход и выручку бизнеса. Для этого используют различные программы и приложения, например, веб-аналитику.

2. Быстрее принимать решения. Предприятие может использовать результаты анализа, чтобы принимать решения. Например, если стало

известно, что какой-то товар имеет высокую закупочную цену, но не пользуется спросом у покупателей, компания может принять решение вовсе от него отказаться, и так снизить расходы.

3. Обнаружить риски и избежать их [4]. Если вдруг компания по результатам бизнес-аналитики видит, что показатели снизились — допустим, после роста продажи упали — она ищет причины. Например, причинами могут быть новые скрипты продаж, которые менеджеры ещё плохо изучили. Чтобы этот риск убрать, руководство компании проводит дополнительное обучение сотрудников.

Для решения задач бизнес-аналитики существует множество методов анализа [5]:

1. Анализ целевой аудитории.

Целевая аудитория — это группа людей, которые с большей вероятностью могут заинтересоваться товарами или услугами компании и в дальнейшем их купить.

Во время анализа целевой аудитории определяют, кому интересны товары и услуги бизнеса. Для этого изучают историю покупок, анализируют пользователей на сайте или опрашивает действующих клиентов.

В результате бизнес находит потребности потенциальных покупателей, начинает лучше разбираться в их мотивах к покупке. На основе этих знаний составляет рекламные предложения, формирует ассортимент товаров.

2. Сегментация целевой аудитории.

Способ подразумевает разделение базы клиентов на определённые группы. Разделяют покупателей по следующим параметрам:

- общим признакам;
- типу товара, который они покупают чаще всего;
- типу потребителя — потребитель-новичок, постоянный клиент, клиент, который давно ничего не покупал;
- ситуации, при которой клиенты покупают: начало распродажи, обновление ассортимента, наступление сезона — допустим, зимнего;
- по каналу сбыта товара, в которых клиенты покупают чаще всего — в онлайн-магазине, в приложение, в офлайн точках продаж.

Сегментацию используют, чтобы построить персонализированную рекламу, выявить возражения, которые характерны определённым группам людей, или разработать под каждый сегмент контент, через который бизнес будет продвигать свои товары.

3. RFM-анализ.

Через RFM сегментируют базу существующих клиентов по параметрам:

- давность последней покупки;
- количество покупок;
- сумма покупок.

В результате RFM-анализа образуются группы клиентов. Например, купивших недавно или купивших год назад. Далее для каждой группы создают маркетинговую стратегию. Например, на тех, кто купил давно, настраивают реактивационную цепочку писем с целью вернуть их интерес к бренду. Тем, кто покупает регулярно, предлагают систему накопительных бонусов.



Рисунок 1 -Пример сегментации клиентов с помощью RFM-анализа

4. Расчёт LTV.

Lifetime Value или LTV — метрика, которая отражает, сколько денег клиент принёс компании за всё время, что покупал у неё товар. На этой метрике строится метод анализа.

Анализ используют, чтобы прогнозировать будущую выручку. Допустим, компания посчитала, что ее клиенты принесут ей десять миллионов за полгода. Значит, она уже может запланировать, как потратит эти деньги: закупит новое оборудование или расширит штат менеджеров.

5. Когортный анализ.

Метод используют, чтобы выяснить, как ведут себя определённые группы клиентов в течение периода времени. Для этого покупателей объединяют в одну когорту — группу.

Например, покупатель в октябре зашёл на сайт из контекстной рекламы и купил зимнюю резину. Значит, его можно отнести к следующим когортам:

- «клиенты, пришедшие из рекламы» — позволяет оценить эффективность рекламных каналов;
- «клиенты купившие зимнюю резину в октябре» — помогает определить сезонность товаров;
- «покупатели резины» — даёт представление о спросе на конкретный товар у разных сегментов целевой аудитории.

Необходимо отметить, что бизнес-аналитику не стоит внедрять только потому, что о ней много говорят. Чтобы она окупилась и принесла пользу, надо понять, что с её помощью бизнес хочет получить, каких целей добиться.

1. Поэтому на первом шаге определяют цели. Например, бизнесу может быть необходимо наглядно оценить все расходы на рекламу и полученную от неё прибыль.

После бизнес-аналитики — специалисты, которые внедряют систему в компании, опрашивают руководителей, ведущих специалистов, сотрудников, чтобы понять, как будет выглядеть аналитика для отдела маркетинга, для финансов, HR и других отделов.

2. Выбрать системы для сбора данных.

На этом шаге подбирают программы, которые будут собирать данные — Excel, CRM, SQL-серверы, программы — «1С», SAP. После эти программы интегрируют с BI-системой.

3. Создать внешний вид отчётов.

Необходимо разработать шаблоны отчётов, схем, графиков, которые бизнесу будет удобно использовать.

4. Протестировать BI-систему

Следующий шаг — сверка показателей доходов и расходов во всех источниках, которые использует бизнес для сбора данных, с отчётами BI-системы. Если данные сошлись, значит всё настроено верно.

5. Научить сотрудников работать в BI-системе

Необходимо, чтобы сотрудники, которым это необходимо, понимали, как работать с BI-системой, иначе никто не будет ею пользоваться, и средства, потраченные на внедрение, не окупятся. Чтобы этого не произошло, проводят обучение с финансистами, маркетологами, руководителями.

Резюмирую все вышесказанное подведем итоги:

1. Бизнес-аналитика — это набор методов и инструментов, которые помогают анализировать, успешно или нет работает компания. С её помощью бизнес может понять, достигает ли он своих бизнес целей, что в компании требует улучшения.

2. Бизнес-аналитика сама по себе не приносит дохода, но помогает компании находить ситуации и факторы, которые снижают прибыль, а после предлагает, как устранить их.

3. В бизнес-аналитике используются методы анализа и программные инструменты. Среди методов анализа: RFM-анализ, когортный, сегментация аудитории. Среди инструментов — веб-аналитика, CRM, встроенные инструменты отчётности социальных сетей.

4. Чтобы внедрить бизнес-аналитику, сначала бизнес определяет свои цели. Потом выбирает системы для сбора данных. Далее программирует внешний вид отчётов. И в конце тестирует, правильно или нет работает бизнес-аналитика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основы бизнес-анализа. Учебное пособие / Под ред. Бариленко В.И.. - М.: КноРус, 2019. - 56 с.
2. Варнавский, А. В. Блокчейн на службе государства: монография / А. В. Варнавский, А. О. Бурякова, Е. В. Себеченко. – М.: КноРус, 2022. – 216 с.
3. Статистика, аналитика и прогнозирование в современной экономике: опыт и перспективы развития: монография / под ред. М. Н. Толмачева, И. В. Зенкиной. – М.: КноРус, 2022. – 202 с.
4. Дворецкая Т.В., Зотова Е.В. Оценка финансовых рисков предприятия по абсолютным показателям // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв.ред.) [и др.]. 2017. С.152-156.
5. Анализ сегментов бизнеса: учебник: [гриф УМО] / Фин. ун-т при Правительстве Рос. Федерации; Под ред. В. И. Бариленко. – М.: КноРус, 2021. – 389 с.

УДК: 177.9

ОБЪЕКТИВНО-ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ БЕЗОПАСНОСТИ

Максим Алексеевич Елисеев, аспирант

Мордовский государственный педагогический университет имени М.Е. Евсевьева

Email: maximrm@icloud.com

OBJECTIVE VIRTUAL REALITY AND ITS SECURITY ISSUES

Maxim Alekseevich Eliseev, postgraduate student

Mordovian State Pedagogical University named after M.E. Evseyeva

В статье проводится философский анализ проблемы безопасности объективной и виртуальной реальности в структуре человеческого бытия и определение роли человеческого сознания в отражении окружающей действительности. Автором изучен теоретический материал по проблемам безопасности человека в виртуальной реальности. При этом использовались методы научного познания, диалектический метод, мысленное моделирование образов объективно-виртуальной реальности.

Ключевые слова: объективная реальность, виртуальная реальность, цифровизация, безопасность.

The article provides a philosophical analysis of the problem of the security of objective and virtual reality in the structure of human existence and the definition of the role of human consciousness in reflecting the surrounding reality. The author has studied theoretical material on the problems of human security in virtual reality. At the same time, the methods of scientific cognition, dialectical method, mental modeling of images of objective virtual reality were used.

Keywords: objective reality, virtual reality, digitalization, security.

Современная жизнь человека связана с развитием информационных технологий. Цифровые устройства стали неотъемлемой частью жизни

человека, применение гаджетов человеком осуществляется как в повседневной жизни, так и на работе. Развитие новых направлений информационного потока привело к возникновению новых явлений, таких как, виртуальная реальность, объективная реальность, компьютерная программа, цифровизация и т.п.

В современном мире существует мнение, что информация не имеет материально-вещественной основы, но является идеальным ресурсом. С одной стороны, с этим можно не согласиться, а с другой стороны, является фактором для проведения анализа взаимосвязи между реальной информацией и виртуальной реальностью.

«В начале XX века В. И. Ленин в работе «Материализм и эмпириокритицизм» анализировал философское значение знаменитого кризиса в физике. Он обосновал мысль, что в мире нет никакой третьей фундаментальной реальности кроме материи и духа, существование которых было осмыслено уже великими философами Древней Греции. Этот подход сохраняет свою ценность и в настоящее время. Если информация нематериальна, остается признать, что она оказывается духовным явлением. Следовательно, на любом диске, который мы используем для записи информации, должны происходить духовные, психические процессы» [1].

Социум полностью погрузился в цифровые технологии как в социально-бытовом назначении, так и экономическом. Постепенно человек стал существовать в двух изменениях: реальном и виртуальном. Если существующий реальный мир является объективным, то виртуальный (цифровой) является иллюзорным.

Современные ученые в своих научных работах считают, что окружающий нас мир является объективной реальностью. Например, Артеменков А.А. отмечает «Он существует независимо от нашей воли и сознания. Независимость существования вещей от нашей воли и сознания подразумевает продолжение существования окружающего мира и без нас. Такая реальность мира является сутью повседневной окружающей действительности, в которой мы существуем» [2].

С другой стороны, можно сделать вывод, что все что окружает человека в реальном мире, находит свое отражение в его сознании. Каждый человек живет в своем мире, со своими чувствами и эмоциями, опираясь на личный опыт. При этом объективная реальность, как некий механизм, работает по своим законам и правилам, оказывая влияние на мозг человека.

В Википедии дается следующее определение: «Виртуальная реальность (VR, англ. virtual reality, VR, искусственная реальность) — созданный техническими средствами мир, передаваемый человеку через его ощущения: зрение, слух, осязание и другие» [3].

Объекты виртуальной реальности по поведению близки к объективной реальности, так как человек-пользователь может повлиять на эти объекты

согласно реальным законам физики, например, гравитация, отражение, столкновение с предметами и т.п.

Отметим, что виртуальная реальность появилась много тысяч лет назад в виде сказок, мифов и небылиц. Современному человеку известны следующие виды виртуальной реальности, такие как, телевидение, телефон, компьютер, интернет. Современные гаджеты позволяют человеку формировать свой виртуальный.

Профессор Зейналов Гусейн Гардаш оглы, в своих научных статьях отмечает: «Современный человек, чаще всего, обретает свою идентичность и целостность своей природы в рамках интернет-сообщества, которое опирается на слабые экстерриториальные социальные связи» [4].

Все это привело к тому, что в обществе появилась новая проблема, связанная с дереализацией человеческого сознания, которая связана со стиранием границ объективно-виртуальной реальности. В итоге человек, погружаясь в виртуальный мир, зачастую меняет свое социальное поведение, становится менее общительным и теряется в реальном мире.

Однако, при правильном использовании виртуальной реальности все вышеперечисленные проблемы можно избежать и даже извлечь выгоду. Виртуальная реальность дополняет объективный мир различными цифровыми технологиями: визуальными, звуковыми и сенсорными.

Современный рынок информационных технологий и программного обеспечения растет из года в год. Быстрый рост технологий и погружения человека в виртуальный мир все чаще заставляет задуматься о проблемах безопасности и конфиденциальности. Проблема безопасности человека в объективно-виртуальной реальности заключается в том, что современные цифровые технологии позволяют видеть, что делает пользователь, кем он является, область его интересов тоже понятна и видна. Безусловно, все это вызывает опасения.

Во-первых, если есть доступ к устройству виртуальной реальности, высока вероятность потери персональных данных человека; во-вторых, если рассматривать проблему более масштабно, то опасения вызывают современные компании, которые большинство своих данных хранят на локальных устройствах или в облаке; в-третьих, злоумышленники могут повлиять на искажение восприятия реальности, воздействовать на мозг человека, ввести в заблуждение и заставить действовать в своих интересах.

Кроме того, злоумышленники могут в корыстных целях воспользоваться сетевыми учетными данными, носимыми человеком в современных гаджетах. Такой взлом персональных данных представляет настоящую киберугрозу, так как объективно-виртуальная реальность приводит к тому, с мобильных устройств злоумышленники могут получить доступ к банковским картам и незаконно израсходовать имеющиеся ресурсы, так как современные гаджеты и свободный доступ к сети Интернет значительно упрощают мобильные платежи.

Сделать такие данные анонимными, которые отслеживаются в объективно-виртуальной реальности, практически невозможно, так как каждый человек отличается своей индивидуальностью и совершает свой определенный набор действий.

Биометрическая информация человека, которая формируется с помощью гарнитур объективно-виртуальной реальности, позволяет с более высокой точностью определить пользователя, что является реальной проблемой в случае, если мир объективно-виртуальной реальности человека был взломан. Проблема сводится к тому, что в рамках объективно-виртуальной реальности, в своем виртуальном мире человек не одинок, его личное пространство, которое на первый взгляд кажется замкнутым. Может быть доступно в корыстных целях и использовано другими пользователями в личных интересах.

Персональные данные человека, полученные в результате отслеживания в объективно-виртуальной реальности, можно использовать для установления личности, следить за действиями конкретного человека. Поэтому, безусловно, конфиденциальность в объективно-виртуальной реальности является серьезной проблемой. При возникновении такой проблемы в объективно-виртуальной реальности человека возникает проблема отказа в обслуживании в виртуальном мире, то есть человек может быть отключен от информационного потока и виртуального общения. Это особенно остро воспринимают профессионалы виртуального мира, которые используют виртуальное общение в профессиональной деятельности. Отсутствие доступа к электронной информации может привести к серьезным последствиям человека, как профессиональным, так и психическим.

По мнению профессора Орлова Сергея Владимировича «Создание виртуальной реальности вызывает значительные, возможно – революционные сдвиги в общественном сознании, которые еще не завершились и пока не могут быть окончательно оценены. Это качественно более высокий уровень информированности и доступности информации, меняющие психологию общения, создающие новые каналы взаимосвязи между людьми» [1].

Цифровизация в виртуальном мире, технический прогресс, развитие компьютерных программ позволяют совершать с голосами человека различные хакерские манипуляции, таким образом, что их невозможно отличить от настоящих. Если злоумышленник получит доступ к персональным данным, то он может их использовать для создания цифровой модели, что приводит к снижению доверия объективно-виртуальной реальности.

Созданная фактивно модель может быть использована другим человеком в виртуальной реальности и, как следствие, атаковать социальную инженерию. Из этого следует сделать вывод, что основная проблема объективно-виртуальной реальности для человека – это, во-первых, открытость персональных личных данных в сети интернет, во-вторых, замкнутое пространство, лишенное реального общения.

Виртуальные технологии вызывают неоднозначные эмоции. С одной стороны, в их основе лежит будущее развитие человечества, новой символической среды, в которой человек будет находиться большую часть своего времени, а с другой стороны получать новые возможности взаимодействовать с окружением и самим собой.

Но данная проблема уходит на задний план благодаря тому, что объективно-виртуальная реальность позволяет решать многие технические проблемы современного мира: быстрая сотовая связь практически из любой точки земного шара, мгновенная оплата товаров и услуг, быстрая передача информации и др.

Еще одной из проблем объективно-виртуальной реальности является блокировка визуальной связи с реальным миром. На первое место здесь необходимо поставить физическую безопасность человека, должно быть четкое осознание виртуального окружения.

Нельзя допускать зависимости человека от виртуальной реальности, при бесконтрольном погружении в виртуальный мир могут начаться проблемы со здоровьем: головокружение, тошнота, потеря ориентации в пространстве, потеря связи с людьми и т.п.

Чтобы не возникло проблем при пребывании человека в виртуальной реальности нельзя раскрывать слишком личную информацию, которая носит личный характер и не требует раскрытия. Для этого можно создать электронную почту, нельзя раскрывать данные банковских карт.

Объективно-виртуальная реальность многогранна, она включает в себя и социальные, и технические, и политические характеристики. Техническая сторона объективно-виртуальной реальности позволила человеку обрести дополнительную активную среду как для технической, так и для социально-политической деятельности. Участие человека в объективно-виртуальной реальности является результатом синтеза человеческих сенсорных и рассудочных способностей взаимосвязанных между собой.

Таким образом, развитие информационной сети Интернет поспособствовало созданию объективно-виртуальной реальности, которая охватывает бесконечно большой объем. Он настолько велик по объему, что его освоить целиком практически невозможно. На фоне всего этого образовалась общественная среда и человеческие отношения в объективно-виртуальной реальности. В связи с этим возникла проблема взаимодействия человека в объективно-виртуальной реальности, которые требуют защиты информационных ресурсов, персональных данных, авторских прав и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Орлов С.В. Виртуальная реальность как новая форма материального бытия // Философия и гуманитарные науки в информационном обществе. – 2013. – № 2. – С. 82–87. URL: <http://fikio.ru/?p=658>.

2. Артеменков А.А. Объективная и виртуальная реальность: дереализация сознания человека как онтолого-гносеологическая проблема современности // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Философские науки. 2020. №2. С. 8-19. DOI: 10.18384/2310-7227-2020-2-8-19

3. Википедия — свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения 04.02.2021)

4. Зейналов Г.О. Гибридная (смешанная) объективно-виртуальная реальность и кризис социокультурной целостности человека. В сборнике: Стратегические ориентиры развития Центральной Азии: история, тренды и перспективы. сборник научных статей международного научно-образовательного форума. Уральский государственный педагогический университет. Екатеринбург, 2021. С. 271-274.

УДК 372.851

РОЛЬ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ОБЩИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Оксана Сергеевна Ерина, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: o.s.erina@ruc.su

THE ROLE OF MATHEMATICAL EDUCATION IN THE FORMATION OF GENERAL AND PROFESSIONAL COMPETENCES OF SVE STUDENTS

Oksana Sergeevna Erina, lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассматривается значение математического образования в формировании общих и профессиональных компетенций студентов среднего профессионального образования. Рассмотрены задачи прикладной направленности для студентов специальности 09.02.07 «Информационные системы и программирование».

Ключевые слова: математическое образование, общие компетенции, профессиональные компетенции.

The article reveals the role of mathematical education in the formation of general and professional competencies of students of secondary professional education. The tasks of applied orientation for students of specialty 09.02.07 "Information systems and programming" are considered.

Keywords: mathematical education, general competences, professional competences.

В настоящее время образование в колледжах становится все более популярным, но исторически системе среднего профессионального образования (СПО) в России уделялось мало внимания. На данный момент в рамках национального проекта «Образование» перед Российской

Федерацией стоит задача войти в десятку стран мира по качеству образования и обеспечить его конкурентоспособность в мировом масштабе [1]. Каждый предмет может способствовать повышению качества среднего образования. Рассмотрим роль математики в формировании общепрофессиональных умений и навыков учащихся средних профессиональных учебных заведений.

Преподавание математики является комплексной и важной частью обучения. Это говорит о том, что обучение должно проходить исходя из требований государственного образовательного стандарта и реализации новых образовательных программ. Нужно осознать, что математика играет важную роль в образовании, в развитии познавательных способностей и логики, нравственных качеств и дисциплины студентов. Готовность и способность выпускников правильно и методично ставить актуальные проблемы и задачи в соответствии со своими знаниями и умениями, самостоятельно оценивать результаты своей работы понимают как профессиональная компетенция. С переходом на стандарты нового поколения особое значение в образовании приобретает вопрос повышения качества математического образования. Математические знания и умения не должны осваиваться в общем смысле, обучение должно быть ориентировано на изучение математики в целом. Пробуждение интереса к предмету - одна из задач изучения математики в учебном процессе. Эта проблема решается за счет использования в обучении электронных средств и инновационных образовательных технологий.

Рассмотрим профессиональные компетенции, которые формируются на дисциплинах математического цикла у студентов специальности «Информационные системы и программирование» [2]:

ПК 2.1. Разрабатывать требования к программным модулям на основе анализа проектной и технической документации на предмет взаимодействия компонент.

ПК 2.2. Выполнять интеграцию модулей в программное обеспечение.

ПК 2.3. Выполнять отладку программного модуля с использованием специализированных программных средств.

ПК 2.4. Осуществлять разработку тестовых наборов и тестовых сценариев для программного обеспечения.

ПК 2.5. Производить инспектирование компонент программного обеспечения на предмет соответствия стандартам кодирования.

ПК 3.1. Осуществлять ревьюирование программного кода в соответствии с технической документацией.

ПК 3.2. Выполнять процесс измерения характеристик компонент программного продукта для определения соответствия заданным критериям.

ПК 3.3. Производить исследование созданного программного кода с использованием специализированных программных средств с целью выявления ошибок и отклонения от алгоритма.

ПК 3.4. Проводить сравнительный анализ программных продуктов и средств разработки, с целью выявления наилучшего решения согласно критериям, определенным техническим заданием.

Знание математики является фундаментальным для данных профессий, поскольку она в значительной степени используется в других дисциплинах. Это помогает развивать профессиональные навыки для будущей практики. При решении указанных задач студенты развивают профессиональные способности, это: самостоятельное решение подходящей задачи, способность использовать познание и основные математические определения, способность логически мыслить, исследовать и оценивать изучаемые явления, процессы и объекты.

Структура стандартов СПО включает все предпосылки для успешных междисциплинарных связей [3]. Сочетание профессиональных модулей, основанных на компетенциях, и предметов МДК позволяет комбинировать междисциплинарные задачи для формирования навыков использования знаний на практике и формирования общего отношения студентов к будущей деятельности.

Для наглядного примера приведу несколько типовых прикладных задач рассматриваемой специальности:

Задача 1. В офис большой корпорации закупили 15 комплексов клавиатура + мышь. Сколькими способами можно распределить данный набор.

Задача 2. Сколько существует способов распределить 12 человек в компьютерном кабинете при наличии столов с компьютерами в количестве 15 штук.

Задача 3. В кабинете №1 вычислительного центра, работают в один день 5 человек: Виктор Иванович К., Алена Евгеньевна И., Карина Николаевна Ж., Сергей Васильевич Е., Ольга Юрьевна В. Сколькими способами можно расположить их технические перерывы, чтобы Сергей Сергеевич Е. и Ольга Юрьевна В. Стояли в расписании технических перерывов вместе?

Задача 4. Ваша подруга решили купить автомобиль в кредит. Стоимость автомобиля 1млн 50 тыс. рублей, срок, на который она оформляете договор, 7 лет. Определите ежемесячный платеж, если первоначальный взнос 300000 руб. Процентная ставки по кредиту 14,55%.

Задача 5. Напишите программу для решения квадратного и кубического уравнения, с выводом следующих значений:

Уравнение является квадратным (кубическим)

Решение происходит по формуле...

Ответ:

Задача 6. Для программы Проводник необходимо задать графики изменения потоков при запуске программы.

Задача 7. Решить уравнение приближенно в excel $2x^3 + 3x - 15 = 0$

Задача 8. Функция задана таблицей. Интерполировать функцию линейной зависимостью.

i	0	1	2	3	4
x _i	1	7	3	5	4
y _i	0	3	2	1	0

Задача 8. Ознакомьтесь с методологией построения диаграммы компонентов языка UML . Проанализировать пример построения диаграммы, выделить компоненты отражающие зависимость между ними (рис.1).

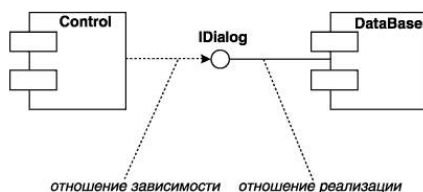


Рисунок 1. Диаграмма компонентов языка UML

Уровень компетентности квалифицированного специалиста в значительной степени зависит от уровня математической подготовки. В основном это связано с тем, что математические знания и умения составляют основу построения любого технологического и культурного процесса. Без них невозможна качественная работа предприятий, жизнь и здоровье людей, работающих как на производстве, так и в сфере использования этих услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальная доктрина образования в Российской Федерации. URL: <http://www.humanities.edu.ru>
2. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 09.02.07 «Информационные системы и программирование», М., 2016.
3. Ефремова, Н. Ф. Компетенции в образовании. Формирование и оценивание / Н.Ф. Ефремова. - М.: Национальное образование, 2015. - 416 с.
4. Коваль Т. В., Дюкова С. Е. Глобальные компетенции — новый компонент функциональной грамотности. Научный журнал Отечественная и зарубежная педагогика, М: ФГБНУ «Институт стратегии развития образования Российской академии образования», 2019. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnye-kompetentsii-novyy-komponent-funktsionalnoy-gramotnosti> (дата обращения: 30.09.2022).

УДК 338.24.01

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИАГНОСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Елена Викторовна Зотова, кандидат экономических наук, доцент

Дмитрий Николаевич Песковацков, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail ezotova@ruc.su; st805394@ruc.su

THEORETICAL FOUNDATIONS FOR DIAGNOSING THE ECONOMIC STATE OF AN ENTERPRISE ON THE BASIS OF BALANCED INDICATORS

Elena Victorovna Zotova, PhD (Economics), Associate Professor

Dmitry Nikolaevich Peskovatskov, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье проводится анализ существующих в экономической науке методологических подходов к построению моделей диагностики экономического состояния на основе построения системы сбалансированных показателей. Индикаторами данных моделей являются финансовые и нефинансовые показатели, которые охватывают клиентскую, финансовую базы, внутренние бизнес-процессы и развитие.

Ключевые слова: диагностика экономического состояния, модель, сбалансированные показатели, устойчивое развитие, финансовые показатели, производственный потенциал, инновационный потенциал

The article analyzes the methodological approaches existing in economic science to the construction of models for diagnosing the economic condition based on the construction of a balanced scorecard. The indicators of these models are financial and non-financial indicators that cover the client, financial base, internal business processes and development.

Keywords: diagnostics of the economic state, model, balanced indicators, sustainable development, financial indicators, production potential, innovation potential

В экономической литературе предлагаются разные альтернативные модели диагностики экономического состояния, в частности диагностику можно провести с помощью системы сбалансированных показателей, представляющие собой системы управления, позволяющие оценивать разные виды деятельности, регулировать ее наиболее важные стороны, принимать управленческие решения с целью достижения наилучшего результата по основным направлениям развития хозяйствующего субъекта, а также осуществлять контроль по выполнению стратегических показателей. Наиболее известные модели ССП, разработанные Р.С. Капланом и Д.П. Нортаном, Х.Р. Фридагом и В. Шмидтом, Н. Г. Ольве, Ж. Роя и М. Веттером, Х.К. Рамперсадом, П.Р. Нивеном, Л. Мейселем и др.

Изучая опыт создания моделей сбалансированных систем показателей можно заключить, что практически все авторы приоритет отдают финансовым показателям, как основной составляющей устойчивого развития хозяйствующего субъекта.

Проблемами формирования методологических подходов диагностики экономического состояния с помощью карт сбалансированных показателей занимаются М.В. Антонова, Абдулрахман Тания К.А., А.И. Боровков, И.С. Богданов, Ю.Н. Дрешер, Е.А. Косолапова, С.И. Крылов, Г.А. Лобанова, В.А. Лисовенко, О.И. Рождественский и др.

Проблема диагностики экономического состояния с применением сбалансированной карты стратегических показателей (далее СКСП) или сбалансированной системой показателей (ССП) активно изучается отечественными и зарубежными учеными. Использование СКПС и ССП в диагностике направлено на достижение стратегических целей предприятия, обеспечение эффективной его работы на конкурентном рынке. Каждая организация при диагностировании экономического состояния самостоятельно устанавливает систему показателей, при помощи которых достигается цель, а также осуществляется контроль за реализацией стратегии.

В 2011 г. Группой компаний «Современные технологии управления» разработана методика системы показателей. В этой методике дается сбалансированные показатели, которые можно использовать при диагностировании экономической устойчивости организации.

Дрешер Ю.Н. пишет, что ССП – это не просто совокупность финансовых и нефинансовых коэффициентов, она должна отражать стратегию организации [1, с.24].

В экономической литературе предлагаются разные альтернативные модели диагностики экономического состояния, представляющие собой системы управления, позволяющие оценивать разные виды деятельности, регулировать ее наиболее важные стороны, принимать управленческие решения с целью достижения наилучшего результата по основным направлениям развития хозяйствующего субъекта, а также осуществлять контроль по выполнению стратегических показателей. Наиболее известные модели с применением системы показателей разработаны Р.С. Капланом и Д.П. Нортаном, Х.Р. Фридагом и В. Шмидтом, Н. Г. Ольве, Ж. Роя и М. Веттером, Х.К. Рамперсадом, П.Р. Нивеном и др.

В работах Р.С.Каплана и Д.П. Нортана, опубликованных в период с 1980 по 1992 гг. они предлагают стратегическую управленческую модель, в основе которой заложена система сбалансированных показателей [2].

Предлагаемая модель может применяться как инструмент диагностики экономического состояния организации и акцентирует внимание на ключевых моментах системы стратегического управления [3]. Включенные в модель показатели отражают миссию и стратегию организации, цели и задачи ее развития. Индикаторами данной модели являются финансовые и

нефинансовые показатели, которые охватывают клиентскую, финансовую базы, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие.

Каждая модель имеет свои преимущества и недостатки. Практически все модели разработаны для хозяйствующих субъектов с численностью до 250 человек.

Преимуществом модели диагностики экономического состояния на основе ССП, разработанной Р.Капланом и Д.Нортаном является возможность принимать руководством компании управленческие решения в одностороннем порядке. Данная модель легко может быть модифицирована, дополнена актуальными стратегическими показателями [4]. К недостаткам этой модели можно отнести то, что в основе ССП преимущественно используются финансовые показатели.

Подход Х.Фридага и В. Шмидта в создании модели особое внимание уделяется интеллектуальному капиталу. Авторы этой модели исходят из того, что не финансовый капитал определяет развитие организации, а умение управлять им, рационально использовать финансовые ресурсы. Модель не требует создания сложных иерархических структур. Методология построения моделей не зависит от организационно-правовых форм организаций. Авторы подхода считают необходимым обсуждать стратегические цели, разделение ответственности всех действующих структурных подразделений и лиц, обсуждение всех включенных в систему показателей, т.е. используется прозрачность показателей. Недостатком данного подхода являются противоречия личных и стратегических целей, они часто не согласуются. При создании такой модели и внесении новшеств в систему отсутствует мотивация, нет ни материальной, ни социальной заинтересованности.

Подход Х.Рамперсада при создании модели предлагает учитывать требования международного стандарта (раздел 7 – средства обеспечения и раздел 10.3 -улучшение). Преимуществом данной модели является возможность постоянного, последовательного и регулярного совершенствования всех блоков и процессов тесно взаимосвязанных между собой, устанавливать причинно-следственные связи между процессами. Недостатком данной модели является сильная ориентация только на финансовую составляющую. Для каждого сотрудника разрабатывается своя система сбалансированных показателей, что делает модель очень сложной и негибкой, затрудняет достижение цели и выполнения миссии.

Особый интерес вызвала модель Д.Парментера, в которой четко представлены показатели финансовых результатов и показатели, характеризующие экономический потенциал. Но все-таки преимущество отдается финансовым показателям.

Стратегическая карта Л. Мейселя также ориентирована на финансовую составляющую предприятия, при этом он включает в карту и др. составляющие: производственную, кадровую, инновационную,

инвестиционную, социальную и корпоративную. Развитие организации по мнению автора возможно только при формировании базисной компетенции фирмы и корпоративной культуры. Данная модель соответствует требованиям международных стандартов

П.Нивен предлагает разрабатывать систему сбалансированных показателей для государственных и неприбыльных организаций. Но он не берет в расчет интеллектуальный капитал, не разграничивает показатели эффективности по блокам: производственный, рыночный, финансовый, не рассматривает процесс постоянного совершенствования системы.

Изучая опыт создания моделей диагностики экономического состояния на основе сбалансированных показателей можно заключить, что практически все авторы при диагностировании приоритет отдают финансовым показателям, как основной составляющей устойчивого развития хозяйствующего субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дрешер, Ю.Н., Косолапова Е.А.* Построение модели сбалансированной системы показателей в деятельности библиотек (на примере Республиканского медицинского библиотечно-информационного центра //Библиотекосведение.2018. Т.67.№1. С.23-31

2. *Каплан, Р.С.,* Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей : от стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Олимп-Бизнес, 2017. 320 с, <https://www.labyrinth.ru>

3. *Объедкина, Е.В.* Экономическая эффективность деятельности предприятий потребительской кооперации (на примере АПК Республики Мордовия) / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саранск, 2001

4. *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 54-56.

УДК 338.24.01

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Елена Викторовна Зотова, кандидат экономических наук, доцент

Виктория Владимировна Митронина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: ezotova@rusc.su; vicktoria.mitronina@yandex.ru

FEATURES OF BUSINES ANALYSIS OF THE COMPANY'S ACTIVITIES AT VARIOUS STAGES OF ITS LIFE CYCLE

Elena Viktorovna Sotova, PhD in Economics, Associate Professor

Victoria Vladimirovna Mitronina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье проводится обзорный анализ различных моделей описания жизненного цикла организации и дается определение теоретико-практической сущности жизненного цикла любой компании. На основе проведённого обзора анализируется возможность осуществления комплексного бизнес-анализа хозяйственной деятельности организации с описанием различных особенностей его проведения на дифференцированных стадиях развития компании.

Ключевые слова: модели жизненного цикла, стадии развития, бизнес-анализ, хозяйственная деятельность, организационный менеджмент

The article provides a review of various models for describing the life cycle of an organization and defines the theoretical and practical essence of the life cycle of any company. Based on the review it is analyzed the possibility of implementing a comprehensive business analysis of the economic activity of the organization with the description of various features of its implementation at differentiated stages of development of the company.

Key words: life cycle models, stages of development, business analysis, business activity, organizational management

Хозяйствующий субъект рыночной экономики является сложной и целостной системой. С развитием технологий, различных форм связей и информационного обеспечения, ростом деловой активности и общей финансовой глобализацией деятельность организаций различных форм собственности стала приобретать все более сложную структуру. Любая компания на современном этапе сталкивается с необходимостью обеспечивать бесперебойное протекание самых разных процессов, которые можно разделить, в соответствии с принятой в Международных стандартах финансовой отчетности классификацией, на операционные, финансовые и инвестиционные процессы. Сложность системной организации современных компаний в совокупности с быстро меняющимися условиям внешней среды и конъюнктуры рынка приводят к необходимости

постоянного анализа их деятельности с самых различных сторон, что обуславливает важность бизнес-анализа на современном этапе развития. Описанная проблема также находится в прямой пропорциональной зависимости от масштабов организации – чем больше компания, тем шире и сложнее ее круг связей.

Теория и практика финансов, управления и организации деятельности различных компаний говорит о том, что существенное влияние на приоритеты организации, особенности ее управления и формы хозяйственных связей имеет стадия развития компании [1]. В этой связи существенное влияние на процесс проведения бизнес-анализа компании оказывает конкретная стадия жизненного цикла организации. Объяснение этому факту очевидно – разные этапы развития, на которых находится компания определяют различные цели и приоритеты в развитии, а значит и пропорции различных форм управленческой деятельности. Соответственно, выявление и описание особенностей бизнес-анализа следует начать с краткого обобщения некоторых известных теорий жизненного цикла.

К текущему моменту времени различные ученые разработали и обосновали достаточно большое количество моделей, описывающих жизненный цикл организации с различных точек зрения. Некоторые из теорий получили более широкое признание и практическую имплементацию, некоторые являются достаточно «селективными» и известными в кругах практиков и теоретиков определенного профиля. Обобщим существующие теории описания жизненного цикла организации в единую таблицу (таблица 1).

Таблица 1 - Теории развития организации

Автор	Название	Краткое описание
А. Даун (1967)	«Движущие силы роста»	Первоначально создана на основе анализа правительственных организаций. Характеризуется тремя стадиями – автономия, рост и формализация.
Г. Липпитт и У. Шмидт (1967)	«Управленческое участия»	Одна из первых моделей развития частной структуры. Выделяется три стадии – рождение, юность и зрелость. Концентрирует внимание на 6 задачах управления и их изменении в зависимости от стадий.
Б. Скотт (1971)	«Стратегия и структура»	Описывает эволюционный этап изменения формы и типа организаций. От частной и неформальной структуры к большим группам с формализованными процедурами.
Л. Грейнер (1972)	«Проблемы лидерства на стадиях Эволюции и Революции»	Опирается на утверждение «прошлое определяет будущее». Компания развивается от стадии к стадии через преодоление возникающих в рамках каждой стадии кризисов.

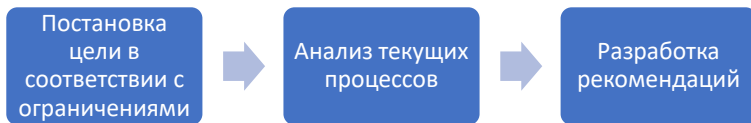
И. Адизес (1979)	«Теория жизненных циклов организации»	Предлагает рассматривать организацию как живой биологический организм, неизбежно проходящий стадии развития. Выделяет достаточно много стадий развития на каждой из которых компания сталкивается с трудностями роста и организации
У. Торберт (1974)	«Ментальность членов организации»	Теория развития на основе поведения членов коллектива. От разрозненности до формирования устойчивого коллектива, причастного к единому делу.
Р.Куинн и К. Камерон (1983)	«Интегративная модель»	Попытка обобщения созданных ранее моделей. Выделение 4 стадий развития и заострение внимание на критериях эффективности на каждом этапе развития.

Источник: составлено автором по [1] и [5]

Стоит отметить, что приведенные и ряд других моделей достаточно сильно отличаются друг от друга. По большому счету, теории организационного развития организаций построены на разных базисных основаниях, будь то источник и механизм развития, форма и структура и так далее. Также рассмотренные модели не дают четких критериев отнесения актуального положения организации к тому или иному этапу развития. По мнению автора статьи, соотнесение текущего положения организации с конкретной стадией должно осуществляться индивидуально и во многом на интуитивном уровне. Несмотря на достаточно сильные различия каждого автора, все модели имеют схожую схему построения – развитие от стадии зарождения до зрелости и смерти с выделением промежуточных этапов [2].

Итак, рассмотренные теории позволяют более объективно подойти к проблематике проведения бизнес-анализа организации. Несмотря на недостатки они дают возможность примерного анализа текущего положения компании в иерархии развития, что позволяет более эффективно осуществлять процесс бизнес-анализа.

Бизнес-анализ — это комплексный процесс изучения текущего состояния компании и поиска путей повышения эффективности. Стоит также отметить, что среди исследователей нет четкого определения этому процессу, различные авторы, источники и учебная литература вкладывает и выделяет различные уточняющие признаки, тем не менее очевидно, что бизнес-анализ необходим на каждом этапе развития компании и представляет собой систему комплексного изучения организации. На основе изучения различных источников автор предлагает определять бизнес-анализ как процесс, состоящий из следующих ключевых этапов:



Источник: составлено автором

Рисунок 1 - Процесс бизнес-анализа

Если рассмотреть бизнес-анализ не с точки зрения теоретико-практического аспекта, а через призму профессии, то стоит отметить «Руководство к своду знаний по бизнес-анализу» - BABOK 3.0, содержащее широкую базу по методике, принципам и практикам проведения анализа. Согласно этому документу выделяется 6 основных областей профессиональных компетенций [3] бизнес-аналитика в части анализа информации, увязывания их с интересами стейкхолдеров и так далее.

В практике не существует единственно правильных методик анализа и решения проблем. Каждый конкретный вопрос – индивидуален и требует нестандартного подхода, выделения особенностей, учет внутренней среды, рынка работы компании и так далее. Тем не менее можно выделить некоторые методики, применение которых в той или иной комбинации может подойти для большинства ситуаций: SWOT-анализ, PEST анализ, матрицы BCG и McKinsey, методы экспертных оценок, факторные модели и целый ряд других, исчерпывающий перечень которых невозможно привести. Можно предложить такое общее определение методу бизнес-анализа – совокупность методик системного изучения организации, часть экономического анализа, направленная на изучение внутренних и внешних условий деятельности организации с целью выработки изменений способных удовлетворить потребности стейкхолдеров [3].

Для выделения особенностей проведения бизнес-анализа на стадиях жизненного цикла необходимо выделить те из них, которые будут приниматься в расчет для описания. Исходя из проведенного выше изучения основных теорий, выделение стадий в каждой из них не предоставляется возможным. Для этого воспользуемся выделенной выше схожестью всех теорий, выделим следующие фундаментальные стадии жизненного цикла и на этой основе опишем авторский взгляд на возможные особенности бизнес-анализа на каждой из них: зарождение, развитие, стабильность, угасание.

Стадия зарождения характеризуется слабым влиянием компании на рынок, дефицитом ресурсов, отсутствием налаженных процессов и формализованных правил, сильной неустойчивостью организации и высокой чувствительностью к рискам. На такой стадии основным стейкхолдером является непосредственный собственник бизнеса, соответственно бизнес-аналитик должен в первую очередь ориентироваться на потребности собственника, его цели, планы и видения

развития. Выделим основные, по мнению автора, особенности анализа на данном этапе:

- ограниченность в ресурсах, что затрудняет проведение анализа.
- отсутствие большого количества времени, необходимость быстрых решений в условиях жесткой конкуренции на рынке.
- необходимость использования нестандартных методик анализа в силу отсутствия налаженных процессов, информации и статистики. Приоритет качественным методам.

Стадия развития характеризует достаточно стремительный рост компании, завоевание новых ниш, расширение масштабов и так далее. Ключевыми приоритетами становится расширение производства, контроль качества и издержек, недопущение слишком стремительного роста и отставания «подстраивания» организационно-финансовой структуры. У компании начинает появляться большее число стейкхолдеров и направлений анализа. Особенности бизнес-анализа на этой стадии могут быть следующими:

- широкое применение количественных методик, расчет экономико-финансовых показателей.
- упор на анализ внешней среды и рынков, а также возможных угроз и возможностей.
- поиск способов улучшения существующих, разработка новых бизнес-процессов и технологий их эффективного осуществления.

Стадия стабильности характеризуется сильным и устойчивым положением компании на рынке, формированием стабильных деловых связей, формализацией многих внутренних и внешних процессов. На этой стадии может происходить «бюрократизация» организации, смещение приоритетов с эффективного развития на выработку и соблюдение широкого числа формальных процедур, рабочих инструкций и так далее. Компания может постепенно трансформироваться в неповоротливый механизм. Основные особенности бизнес-анализа на этом этапе могут характеризоваться:

- осложнение анализа из-за излишней бюрократизации, расширения штата, появления многих зон ответственности.
- фокус на внутренние процессы и составляющие с целью недопущения потери эффективности.

Стадия угасания знаменует постепенную потерю компанией рынков сбыта, устаревание продукции, реализовавшийся риск бюрократизации и неэффективность организационной и управленческой структуры. Если организация планирует дальше существовать на рынке она должна провести ряд комплексных изменений своего бизнеса [4]. Таким образом можно выделить следующие особенности бизнес-анализа в рамках стадии угасания:

- комплексный анализ всех сфер деятельности и организации процессов в компании с целью поиска причин возникновения проблем качественного и количественного характера.

- ориентация на изучение внутренних процессов с целью выявления проблемных зон и причин, приведших к ситуации потери эффективности.

- упор на изучение внешней среды, изменений на рынке, анализ конъюнктуры и поиск путей преодоления проблем.

Таким образом, в рамках статьи были рассмотрены основные теории и подходы к изучению этапов развития организаций и стадий их жизненного цикла. Также была проанализирована сущность бизнес-анализа как направления комплексного экономического анализа компании. На основе полученных выводов о теориях жизненного цикла и особенностях процесса бизнес-анализа были выделены основные, базисные, стадии развития любой организации, присутствующие во всех описанных теориях. Впоследствии автор предложил свое видение основных особенностей осуществления бизнес-анализа на каждой из указанных фундаментальных стадий. Направлением дальнейшего исследования описанной проблемы может быть рассмотрение наиболее приемлемых методик и приемов бизнес-анализа на каждой из стадии жизненного цикла с целью рассмотрения его более практических аспектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Панов, М. М.* Жизненный путь и цикл развития организации : практическое пособие / М. М. Панов. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — С. 98

2. URL: <https://iq.hse.ru/more/management/modeli-zhiznennogo-tsikla-organizatsij>

3. International Institute of Business Analysis. URL: <http://theiiba.org> (дата обращения: 14.03.2022).

4. *Зотова, Е.В.* Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия // Studium. 2015. № 2 (35). С. 3.

5. Бизнес-анализ деятельности организации : учебник / Л.Н.Усенко, Ю.Г.Чернышева, Л.В. Гончарова [и др.] ; под ред. проф. Л. Н. Усенко. — М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2019. — С. 560

Юрий Иванович Каргин, кандидат экономических наук, доцент

Алексей Юрьевич Каргин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: karginyui@yandex.ru; st805389@ruc.su

SANCTIONS POLICY: GLOBAL TRENDS

Yuri Ivanovich Kargin, PhD (Economics), Associate Professor

Alexey Yuryevich Kargin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Мировая экономика на протяжении нескольких лет получает один удар за другим: коронавирус, логистические сбои, энергокризис и, наконец, спецоперация России на Украине и последовавшие за ней санкции.

Ключевые слова: санкции, Россия, США, Европейский Союз, Сирия, Венесуэла, Китай, Ливия.

The world economy has been receiving one blow after another for several years: coronavirus, logistical failures, energy crisis and, finally, Russia's special operation in Ukraine and the sanctions that followed it.

Keywords: sanctions, Russia, USA, European Union, Syria, Venezuela, China, Libya.

После начала спецоперации на Украине Россия столкнулась с беспрецедентным санкционным давлением со стороны Соединенных Штатов и Европейского союза. Ограничительные меры коснулись ключевых секторов российской экономики, включая финансы, энергетику, чёрную металлургию, добывающий сектор, электронику и машиностроение, транспорт [1 с. 26].

Задействованы практически все возможные инструменты, в том числе блокирующие финансовые санкции, запреты на инвестиции, контроль экспорта и импорта, транспортная блокада, визовые ограничения и т.п. Официальные правительственные ограничения сочетаются с корпоративными бойкотами большого числа зарубежных компаний или по меньшей мере приостановкой их деятельности в России [2 с.136].

За несколько недель набор санкций против России стал сравним с объёмом, который Иран получил за четыре десятилетия. Со времён окончания холодной войны мировой опыт политики санкций не знал столь кардинального применения ограничительных мер против крупной мировой державы. В истории самой России близким прецедентом является лишь блокада времён Гражданской войны 1918–1920 годов XX в. Уникальным можно считать и уровень консолидации политики государств – инициаторов санкций. Если до февраля 2022 г. можно было говорить о

разноскоростном режиме мер против России, с явно выделяющимся лидерством Соединённых Штатов и отставанием Европейского союза, то сейчас их усилия в высокой степени синхронизированы [3 с.25].

Очередной санкционный список вовсе не новость для России, которая неоднократно попадала под ограничения других стран. При этом первые антироссийские рестрикции датируются даже не XX веком – с ограничениями сталкивалась еще Новгородская республика и первый царь всея Руси Иван Грозный.

На протяжении долгого периода с XI по XVI век Новгород неоднократно сталкивался с нехваткой хлеба. Проблемы с продовольствием пытались использовать внешние силы – эмбарго на поставку зерна вводили как другие русские княжества, так и Литва. Материалы сохранились в берестяных грамотах, относящихся к этим столетиям.

А в 1561 году XV века решили вернуться к вопросу о торговых санкциях, когда русские войска захватили значительную часть Ливонии – Гамбург даже задержал корабли британских торговцев, которые якобы перевозили оружие для восточных соседей. Германский император обратился к британской королеве Елизавете I, чтобы острова не предоставляли помощь Москве. Однако та назвала ложью слухи о предоставлении оружия Москве.

В XVIII веке Россия стремительно развивалась, а западные и северные соседи смотрели на нее с неприкрытой завистью. В 1740-х годах Швеция намечалась взять реванш за поражение в Северной войне, но переоценила свои силы – скандинавская страна решила заключить военный союз с Османской империей против России. Но императрица Анна Иоанновна весьма резко отреагировала на недружелюбные выпады – она вознамерилась запретить поставки хлеба в Швецию из русских портов. А северное государство к тому времени страдало от нехватки зерна и других продуктов. Кроме того, поставки зерна из России в Швецию были одним из условий Ништадтского мирного договора 1721 года, заключенного между державами. И после этой угрозы скандинавы пересмотрели свои планы [1 с.20].

Следующие волны санкций разошлись по отечественным просторам в 1917 году – тогда поводом стали переговоры большевиков с кайзеровской Германией о заключении сепаратного мира, пока Антанта продолжала воевать на фронтах Первой мировой войны. А Брестский мир, заключенный 3 марта 1918 года, снял оставшиеся вопросы. Бывшие союзники решили запретить экономические отношения с советской республикой – внешняя торговля РСФСР обрушилась до небывало низких значений [2 с.149].

В 1930 году США ввели против СССР антидемпинговые санкции. Тогда Вашингтон полагал, что Москва намеренно сбывает товары дешево – это касалось рынка спичек, угля, асбеста. Но тогда ограничения

продержались чуть больше года. Известно и применение "морального эмбарго" – его ввели Соединенные Штаты в качестве ответа на Советско-финскую войну, вот только существенного влияния на экономику меры не оказали.

С наступлением эры холодной войны [3 с.23] Соединенные Штаты не преминули воспользоваться новым санкционным пакетом. В 1948 году министерство торговли ограничило экспорт стратегических материалов, оборудования, вооружений в Советского Союза и восточноевропейские соцстраны. Надзором за поставкой товаров и технологий занимался специальный Координационный комитет по экспортному контролю. К ограничениям присоединились 17 западных стран, которые проводили стратегию "контролируемого технологического отставания" [3 с.29].

В конце XX века новый виток противостояния пришелся на последнее десятилетие существования Советского Союза. В ответ на ввод советских войск в Афганистан Соединенные Штаты ввели "зерновое эмбарго" против Советского Союза, но уже в 1981 году оно было отменено. 29 декабря 1981 года был введен запрет на поставку американскими компаниями в Советского Союза электронного и нефтегазового оборудования. Тогда же, в 1981 году, были введены санкции против "Аэрофлота", который смог возобновить полеты в Соединенные Штаты только через пять лет – в 1986 году. После распада Советского Союза Запад неоднократно угрожал Российской Федерации различными санкциями. События 2014 года в Украине стали катализатором "решительных" действий Запада и Соединенные Штаты по озвучиванию и введению экономических санкций в отношении России – после воссоединения Крыма с Российской Федерацией.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тимофеев, И.Н. // Санкции против России: взгляд в 2021 г. – М. Доклад 65. 2021. С. 26.
2. Тимофеев, И.Н. // Сомнительная эффективность? Санкции против России до и после февраля. –М. Россия в глобальной политике. 2022. Т. 20. No. 4. С. 136-152.
3. Тимофеев, И.Н. // Политика санкций США на уровне исполнительной власти. – М. Мировая экономика и международные отношения. 2022. Т. 66. № 3. С. 23-32.

ТЕОРИЯ КЛАСТЕРОВ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Виктория Александровна Куркина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805390@ruc.su

CLUSTER THEORY AS A TOOL FOR STRATEGIC PLANNING OF AN ENTERPRISE

Victoria Alexandrovna Kurkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье выявлена необходимость применения современных научных подходов к развитию предприятий малого бизнеса. Как показывает опыт в сфере малого предпринимательства, для него характерны определенные недостатки и ограничения. В рамках сформировавшейся ситуации возникает необходимость применения кластерного подхода как инструмента развития стратегического планирования в целях обеспечения устойчивого развития малого бизнеса.

Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегический подход, кластер, малый бизнес, системный подход, кластерная политика

The article reveals the need to apply modern scientific approaches to the development of small businesses. As experience in the field of small business shows, it is characterized by certain disadvantages and limitations. Within the framework of the current situation, there is a need to apply the cluster approach as a tool for the development of strategic planning in order to ensure the sustainable development of small businesses.

Key words: strategic planning, strategic approach, cluster, small business, systems approach, cluster policy

В свете последних событий, как то: санкции со стороны Евросоюза и США, последствия COVID-19, спецоперация на Украине, возрастает риск и неопределенность как на уровне отдельной экономики государства, так и на мировом уровне.

В этой связи наиболее актуальным является применение стратегического подхода и стратегического планирования для решения стратегических задач, позволяющих определиться с выбором бизнеса, продуктовым направлением, потребительскими сегментами и т.д.

Стратегическое планирование представляет собой непрерывный процесс, позволяющий определить цели и необходимые для этого ресурсы касательно предприятий малого бизнеса и, соответственно, сформировать политику дальнейшего развития бизнеса [1].

Стратегический подход направлен на обеспечение социально-экономического планирования, развития и успешного функционирования предприятий малого бизнеса, кроме того позволяет реализовать системный подход к развитию различных сфер экономики и рациональному

размещению производительных сил предприятия, а также к реализации различных стратегических целей предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ).

В рамках стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года (далее – Стратегия МСП) исследуются различные аспекты развития экономики: политические, отраслевые и др., причем доминирующую роль в этом играет малый бизнес.

Указом Президента РФ 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» разработан паспорт нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы, который 30 включает в себя пять федеральных проектов «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности», «Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию», «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства», «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации», «Популяризация предпринимательства».

Доминирующей бизнес-идеей проекта является поддержка бизнеса начиная со старта и заканчивая экспортом товаров и услуг на рынок, популяризация предпринимателя как субъекта хозяйствования.

Как показывает опыт касательно малого предпринимательства, для него характерны определенные недостатки и ограничения. Вполне очевидно, что предприятия малого бизнеса имеют небольшой размер, достаточно высокую зависимость от бизнес-среды, кроме того предприятия малого бизнеса подвержены значительным рискам, при этом не имея запас прочности касательно финансовых, организационных, кадровых и других видов ресурсов в целях дальнейшего успешного стратегического развития [2].

В рамках сформировавшейся ситуации возникает необходимость применения кластерного подхода как инструмента развития стратегическим планированием в целях обеспечения устойчивого развития малого бизнеса.

Категория «кластер» как в отечественной, так и в зарубежной экономической литературе появилась в конце XX века. Касательно экономики, кластер — это интеграция производства и сотрудничества в бизнесе.

Толчком к возникновению кластеров как институциональной основы инновационного развития регионов послужили процессы глобализации, усиления международной конкуренции, развития цифровых технологий. К настоящему времени на мировом рынке накоплен достаточно богатый опыт относительно кластерной работы. Кластерная статистика подтверждает высказывание Э. Тоффлера о том, «...что кластеризацией уже охвачено более 50% экономик ведущих стран...» [3].

«...Кластер – географически локализованная интегрированная структура, возникающая на базе группы производственных предприятий одной или нескольких смежных отраслей, и представляющая собой систему сетевого взаимодействия субъектов производственной и финансовой сферы, инновационной, рыночной и инженерной инфраструктуры, органов государственной и муниципальной власти...» [4].

В ряде стран существуют кластеры, включающие только малые и средние предприятия. Такие кластеры могут создавать единую цепочку создания ценности и конкурировать на мировом рынке. При этом даже частичное проявление кластерных эффектов позитивно сказывается на предпринимательской деятельности.

В определенной степени аналогичные тенденции имеют место и в России. Однако кластеры малых и средних предприятий в отечественной экономике слабо изучены и достаточно редко оформляются официально. Анализ российских кластеров малых и средних предприятий с институционально закрепленным статусом показал, что их создание часто зависит от субъективного фактора. Чаще к этому прибегают несырьевые регионы, нуждающиеся в новых точках роста [5].

Кластеры малых и средних предприятий очень неравномерно распределены по территории России, и это обусловлено большим количеством «скрытых кластеров».

Структура кластера представлена на рисунке 1.

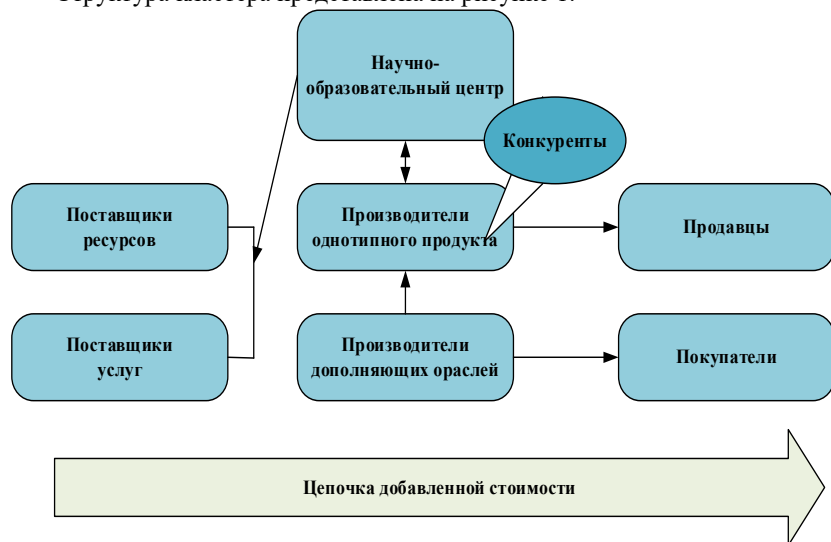


Рисунок 1 – Структура кластера

Как видно из представленного рисунка центральное место занимает «бизнес» представляющий собой основу производственного кластера.

Кластерную инфраструктуру формируют «органы государственного управления» и «местные учреждения». Первостепенное значение в развитии как самого кластера так и региона, где он локализован, имеют научно-исследовательские и образовательные организации, которые ориентированы на создание инноваций и подготовку высококвалифицированных специалистов для кластера.

Во-первых, представляется возможность получить соответствующую информационную поддержку о проектах и программах, в которых можно поучаствовать. Во-вторых, получить необходимую информацию перечне необходимых документов для участия в той или иной программе или для получения финансирования. В-третьих, совместное участие в кластере помогает предприятиям малого бизнеса интегрировать усилия и иметь возможность использовать различную маркетинговую помощь — от формирования бренда до проведения необходимых маркетинговых мероприятий.

В настоящее время многими исследователями обоснованы возможности и потенциал кластеров как института развития малого бизнеса, определены их преимущества, выявлены особенности функционирования.

Систематизируем основные преимущества кластеров как значимого инструмента стратегического планирования и института развития малого бизнеса (Рисунок 2).

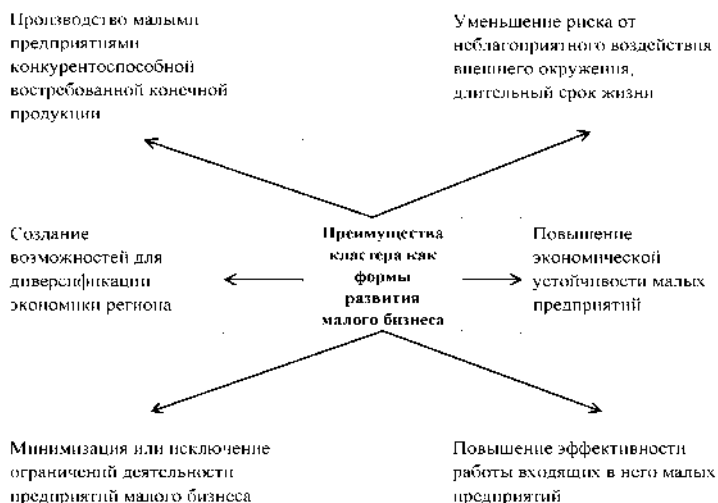


Рисунок 2 - Кластер в системе стратегического планирования предприятия

Таким образом, мы считаем, что использование кластерного подхода является достаточно актуальным и эффективным инструментом

стратегического планирования малого предприятия в целях его дальнейшего успешного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Драгунова, И.В. Сравнительный анализ моделей и методов диагностики конкурентоспособности предприятия/ И.В. Драгунова, Ю.А Шукшина., Ю.И. Каргин // Экономика и предпринимательство, 2022. – № 3 (118). – С. 1047-1055.
2. Зотова Е.В., Каргин Ю.И., Дворецкая Т.В. Проблемы развития малого и среднего бизнеса и принимаемые меры по его поддержке на государственном уровне // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 51-55.
3. Меры государственной поддержки промышленных кластеров [Электронный ресурс]–Режим доступа: <http://www.bronadmin.ru/business/presentation0316.pdf> – Дата доступа: 25.09.2022.
4. Ибрагимова, М.Х. Анализ внешней среды компании для принятия стратегических решений / М.Х. Ибрагимова // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 2 (42). – С. 140 – 143
5. Акулов, А.О. Неформальные кластеры малых и средних предприятий в муниципальной экономике (кейс кластеризации автосервисов города Кемерово) / АО. Акулов// Муниципалитет: экономика и управление. – 2021. №1. – С. 123 – 128

УДК 004

БИОМЕТРИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ДАННЫХ

Ольга Анатольевна Мельцаева, преподаватель

Ольга Александровна Яшкина, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: o.a.meltsaeva@ruc.su; o.a.yashkina@ruc.su

BIOMETRIC DATA PROTECTION SYSTEMS

Olga Anatolyevna Meltsaeva, teacher

Olga Alexandrovna Yashkina, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье описываются биометрические системы защиты данных, исследуется проблематика защиты персональных биометрических данных. Биометрические системы защиты данных гарантируют защищенность личных данных человека, учитывая его индивидуальные особенности тела, такие как радужная оболочка глаз, геометрия лица, руки, почерк и так далее. Итогом данной статьи являются рекомендации, каким образом необходимо обеспечивать защиту биометрических персональных данных.

Ключевые слова: биометрия, персональные данные, биометрическая защита информации.

This article describes biometric data protection systems, examines the problems of personal biometric data protection. Biometric data protection systems ensure the security of a person's personal data by means of his individual body features, such as the iris of the eyes, the geometry of the face, hands, handwriting, and so on. The result of this article is recommendations on how to ensure the protection of biometric personal data.

Keywords: biometrics, personal data, biometric information protection.

В нашем современном мире, где каждый пытается защитить свою жизнь, огромное внимание уделяется системам защиты. Человечество пытается найти надежные способы, чтобы спрятать свои личные данные от других. И неважно, что человек пытается скрыть: либо свой личный аккаунт в любой социальной сети, либо важный государственный объект. В этом случае биометрическая идентификация является наилучшей системой защиты, которую в настоящее время широко используют [1].

Биометрические технологии активно интегрируются в различные сферы жизни общества по всему миру. Практически все мобильные устройства, которые представлены на рынке имеют возможность аутентификации при помощи отпечатка пальца, или лица пользователя, что относится к категории биометрических идентификаторов. Биометрию выделяют двух видов: поведенческую и объектовую. К поведенческой можно отнести, например, почерк пользователя, голос, походку и так далее. К объектовой относятся дактилоскопические данные (данные отпечатка пальца), радужной оболочки глаза, рисунок вен и многие другие. В настоящее время многие предприятия и организации внедряют, а некоторые уже внедрили и успешно используют в системы контроля и управления доступом аутентификацию посредством биометрических показателей, наиболее часто применяемые – посредством отпечатка пальца. При данном подходе имеются неоспоримые преимущества: не требуется с собой иметь пропуск, который можно потерять или забыть; повышается уровень безопасности, поскольку минимизирована ошибка человеческого фактора. Системы биометрического распознавания являются более надежными в виду того, что в природе не существует людей с одинаковыми отпечатками пальца, или с одинаковой радужной оболочкой глаза.

Рассмотрим методы биометрической аутентификации, которые можно разделить на два вида: статические и динамические [2].

Примеры биометрических параметров представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Виды биометрических параметров

Однако при использовании подобных систем остро встает вопрос защиты данных сведений, поскольку согласно статье 7 Федерального закона № 152-ФЗ от 27 июля 2006 г. «О персональных данных» индивидуальные данные подлежат защите [3]. А при использовании систем, основанных на параметрах тела, используются именно эти данные.

В соответствии со статьей 11 Федерального закона № 152-ФЗ от 27 июля 2006 г. «О персональных данных», биометрические персональные данные – информация, которая характеризует физиологические и биологические особенности человека, на основании которых можно установить его личность (биометрические персональные данные) и которые используются оператором для установления личности субъекта персональных данных. Иначе говоря, биометрические персональные данные – это данные, полученные человеком с рождения и неизменно находящиеся с ним [3]. То есть, отпечаток пальца, радужная оболочка глаза, рисунок вен и иные элементы.

Основные нормативные акты, которые регламентируют защиту биометрических персональных данных:

- статья 23 Конституции РФ, содержащая гарантии гражданам Российской Федерации на право защиты сведений, касающихся личной жизни, если это не противоречит требованиям иных нормативно-правовых актов [3].

- статья 137 Уголовного кодекса Российской Федерации – содержит нормы ответственности при незаконной деятельности, направленной на получение и распространение личной информации.

- статья 272 Уголовного кодекса Российской Федерации – содержит нормы ответственности при незаконной деятельности, направленной на незаконный доступ к компьютерной информации, охраняемой законом.

- Руководящий документ «Защита от несанкционированного доступа к информации Часть 1. Программное обеспечение средств защиты информации. Классификация по уровню контроля отсутствия недекларированных возможностей», утвержденный решением председателя Государственной технической комиссии при Президенте Российской Федерации от 4 июня 1999 г. № 114.

Соответственно, данные нормативно-правовые акты дают ответ на вопрос, каким образом необходимо осуществлять защиту персональных данных, включая биометрические персональные данные.

Перечень мер, для каждого уровня защищенности содержатся в приказе «Об утверждении состава и содержания организационных и технических мер по обеспечению безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных», они включают в себя:

- идентификацию и аутентификацию субъектов доступа и объектов доступа; данные меры определяют требования, во-первых, по безопасному входу в систему со вводом пароля или при помощи материальных идентификаторов, во-вторых, обязательное протоколирование попыток входа, а также действий пользователя по получению доступа к тем или иным ресурсам;

- управление доступом субъектов доступа к объектам доступа; данное требование определяет необходимость разграничивать ресурсы, например, каталоги и файлы с определенными правами доступа для различных пользователей.

- ограничение программной среды; данное требование устанавливает ограничение на то, чтобы с использованием программных средств не было возможности снять установленные ограничения;

- защиту машинных носителей информации, на которых хранятся и (или) обрабатываются персональные данные (далее - машинные носители персональных данных); данное требование устанавливает требования по защите информации на носители, например flash-накопители, CD-диски.

- регистрацию событий безопасности; данное требование обязывает производить протоколирование несанкционированных попыток доступа, неверных попыток ввода пароля и так далее.

- антивирусную защиту; данное требование обязывает использовать программы для защиты системы от вирусных атак;

- обнаружение (предотвращение) вторжений; данное требование обязывает использовать подобного рода системы для защиты ресурсов;

- контроль (анализ) защищенности персональных данных; данное требование обязывает проводить контроль защищенности и функционирования системы защиты персональных данных;

- обеспечение целостности информационной системы и персональных данных; данное требование устанавливает правила по обеспечению неискаженности, неизменности хранимых ресурсов;

- обеспечение доступности персональных данных; данное требование устанавливает правила по безотказному использованию системы;
- защиту среды виртуализации; данное требование устанавливает общие нормы для среды виртуальной инфраструктуры;
- защиту технических средств; данное требование устанавливает нормы по защите информации от утечки по техническим каналам;
- защиту информационной системы, ее средств, систем связи и передачи данных; данные требования устанавливают нормы по защите информации при передаче сведений по каналам связи;
- выявление инцидентов (одного события или группы событий), которые могут привести к сбоям или нарушению функционирования информационной системы и (или) к возникновению угроз безопасности персональных данных (далее - инциденты), и реагирование на них; данные требования устанавливают правила по расследованию инцидентов информационной безопасности;
- управление конфигурацией информационной системы и системы защиты персональных данных; данные требования разграничивают мероприятия по обслуживанию информационной системы.

Соответственно, обеспечение безопасности персональных данных – это комплекс организационных и технических мер.

Вышеуказанные требования возможно реализовать следующим образом:

1. Разработкой организационно-распорядительных документов;
2. Закупкой и установкой сертифицированного системного и прикладного программного обеспечения;
3. Закупкой и установкой сертифицированного антивирусного программного обеспечения;
4. Закупкой и установкой сертифицированного средства защиты информации от несанкционированного доступа к информации.

Таким образом, реализуя комплекс мер по обеспечению безопасности информации осуществляется процесс защиты биометрических персональных данные, которые используются практически во всех сферах жизни общества. Также необходимо отметить тот факт, что имеются ситуации, когда требования при обработке биометрических сведений не предъявляются, например, если в медицинском учреждении имеется карта больного, содержащая результаты флюорографии. Соответственно, данный снимок не будет являться биометрическими персональными данными по той причине, поскольку при его анализе не ставится задача идентифицировать пациента. Однако, если при обработке снимка ставится задача по идентификации, то осуществляется процесс обработки биометрической информации, который должен удовлетворять требованиям по безопасности биометрических персональных данных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьев А. А. Аутентификация. Теория и практика обеспечения безопасного доступа к информационным ресурсам: учеб. пособие для вузов. М., 2018. 254 с.
2. Иванов А.И. Биометрическая идентификация личности по динамике подсознательных движений. - Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2000. - 188 с.
3. О персональных данных: Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru>.

УДК 004

СИСТЕМЫ ЛИНЕЙНЫХ АЛГЕБРАИЧЕСКИХ УРАВНЕНИЙ В РЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

Ольга Анатольевна Мельцаева, преподаватель

Наталья Ивановна Таратынова, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: o.a.meltsaeva@ruc.su, n.i.taratinova@ruc.su

SYSTEMS OF LINEAR ALGEBRAIC EQUATIONS IN SOLVING ECONOMIC PROBLEMS

Olga Anatolyevna Meltsaeva, lecturer

Natalya Ivanovna Taratynova, lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В тексте статьи рассматривается решение практических задач с помощью систем линейных алгебраических уравнений различными методами, в зависимости от сложности решаемой задачи и сопутствующих условий.

Ключевые слова: систем линейных алгебраических уравнений, метод Гаусса, метод Крамера, матричный метод, практическая задача.

The text of the article discusses the solution of practical problems using systems of linear algebraic equations by various methods, depending on the complexity of the problem being solved and the accompanying conditions.

Keywords: systems of linear algebraic equations, Gauss method, Cramer's method, matrix method, practical problem.

Применение систем линейных уравнений используются в задачах, связанных с практической деятельностью человека, а также при решении практических задач, требующих расчеты. Решение систем линейных алгебраических уравнений очень часто используется в расчетных математических задачах. Многие задачи строятся как линейные алгебраические, либо сводятся к ним, будь то задачи технологического, экономического или управленческого характера.

Математика является универсальным языком науки и элементом общей культуры, а также, что не маловажно мощным средством решения прикладных задач. Без ее развитого логического и вычислительного аппарата невозможно представить прогресс в любой области деятельности человека, математика — это фундамент экономических исследований.

Процесс решения любой экономической задачи можно разделить на три этапа:

1) экономическая постановка задачи - четко формулируется задача, определяются ее объекты, которые относятся к решаемой задаче либо ситуация, которую необходимо реализовать в результате ее решения.

2) математическая постановка задачи – происходит построение математической модели объекта, определяются методы получения решения задачи.

3) интерпретация – на основе полученных результатов делаются выводы и принимаются необходимые решения. [2]

Знание математических методов и умелое применение их в практической деятельности необходимы каждому специалисту в экономической сфере. Для этого рассмотрим несколько задач экономического характера, которые сводятся к составлению и решению систем линейных алгебраических уравнений. Рассмотрим несколько практических примеров, для упрощения вычислений воспользуемся Excel.

Практическая задача 1. На производстве необходимо сделать заготовки трех типов: заготовок типа А – 360 штук, заготовок типа Б – 300 штук и заготовок типа В - 675 штук, из некоторого материала, при этом применяется три различных способа использования материала.

1 способ		1 способ		3 способ	
заготовки типа А	3 шт.	заготовки типа А	3 шт.	заготовки типа А	1 шт.
заготовка типа Б	1 шт.	заготовка типа Б	1 шт.	заготовка типа Б	2 шт.
заготовки типа В	4 шт.	заготовки типа В	4 шт.	заготовки типа В	5 шт.

Необходимо узнать какое количество материала потребуется при каждом из указанных способов использования материала.

Решение. Запишем данные условия задачи в виде таблицы.

Тип заготовки	Количество заготовок по способам раскроя			Необходимое количество заготовок
	I способ	II способ	III способ	
А	3	2	1	360
Б	2	6	2	300
В	4	1	5	675

Через x , y , z обозначим количество листов материала, раскраиваемых тремя способами соответственно (первым, вторым и третьим). На основе таблицы с данными запишем систему уравнений с тремя неизвестными:

$$\begin{cases} 3x + 2y + z = 360 \\ x + 6y + 2z = 300 \\ 4x + y + 5z = 675 \end{cases}$$

Сначала нужно найти определитель квадратной матрицы, если он не равен нулю, то система имеет единственное решение. Для вычислений используем Excel и встроенные в него функции. Вычислим определитель матрицы Δ и Δ_x , Δ_y , Δ_z . Для расчета определителей воспользуемся функцией МОПРЕД(), аргумент функции это диапазон соответствующей матрицы.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1		3	2	1					360	2	1		
2	$\Delta=$	1	5	2	=	67		$\Delta_x=$	300	6	2	=	6030
3		4	1	5					675	1	5		
4													
5		3	350	1					3	2	350		
6	$\Delta_y=$	1	300	2	=	1005		$\Delta_z=$	1	6	300	=	4020
7		4	675	5					4	1	675		

Найдем x , y , z по формулам Крамера:

$$x = \frac{\Delta_x}{\Delta}, \quad y = \frac{\Delta_y}{\Delta}, \quad z = \frac{\Delta_z}{\Delta}$$

9													
10	$x=$	90		$y=$	15			$z=$	60				
11													

При первом способе раскроя необходимо 90 листов материала, при втором способе раскроя - 15 листов, при третьем способе раскроя - 60 листов.

Практическая задача 2. В начале года делаем вклад, который составляет 800 тыс. руб. по 3 схемам, представленным в таблицах:

1 вариант вклада		2 вариант вклада	
первый банк	3/8 вклада	первый банк	1/8 вклада
второй банк	1/8 вклада	второй банк	4/8 вклада
третий банк	4/8 вклада	третий банк	3/8 вклада
В конце года 907 тыс. руб.		В конце года 894 тыс. руб.	

3 вариант вклада	
первый банк	4/8 вклада
второй банк	3/8 вклада
третий банк	1/8 вклада
В конце года 903 тыс. руб.	

Необходимо узнать какой процент начисляется в каждом банке?

Решение. Введем следующие обозначения:

x_1	%, начисляемый вкладчику в 1 банке
x_2	%, начисляемый вкладчику во 2 банке
x_3	%, начисляемый вкладчику в 3 банке

	A	B		A	B
1	Вклад в 1 банк	$=(3/8)*800$	1	Вклад в 1 банк	300
2	Вклад во 2 банк	$=(1/8)*800$	2	Вклад во 2 банк	100
3	Вклад в 3 банк	$=(4/8)*800$	3	Вклад в 3 банк	400

Начислено в 1 банке за год $300 * \frac{x_1}{100} = 3x_1$ тыс. руб.

Начислено во 2 банке за год $100 * \frac{x_2}{100} = x_2$ тыс. руб.

Начислено в 3 банке за год $400 * \frac{x_3}{100} = 4x_3$ тыс. руб.

Всего на вклад в 800 тыс. руб., сделанный в три банка, было начислено за год: $907 - 800 = 107$ тыс. руб.

Получаем первое уравнение системы: $3x_1 + x_2 + 4x_3 = 107$.

Аналогичным образом получим два других уравнения системы.

Получаем следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} 3x_1 + x_2 + 4x_3 = 107 \\ x_1 + 4x_2 + 3x_3 = 94 \\ 4x_1 + 3x_2 + x_3 = 103 \end{cases}$$

Решим эту систему используя MS Excel и встроенные в него функции. Вычислим определитель матрицы системы, если $\Delta \neq 0$ то система имеет единственное решение. Для расчета воспользуемся функциями МОПРЕД(), МУМНОЖ(), МОБР().

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1		3	1	4			107			x
2	A=	1	4	3		B=	94		X=	y
3		4	3	1			103			z
4										
5	Δ=	-56								
6										
7										
8		x					15			
9	X=	y	=				10			
10		z					13			
11										

Система имеет единственное решение: $x_1 = 15$, $x_2 = 10$, $x_3 = 13$. Делаем вывод: первый банк выплачивает 15% годовых, второй банк — 10% годовых, а третий банк — 13% годовых.

Практическая задача 3. Используя сырье трех типов предприятие выпускает три вида продукции. Сведения о запасе сырья каждого типа и его расходе для каждого вида продукции представлены в таблице. Необходимо определить план выпуска каждого вида продукции при максимальном использовании всего имеющегося сырья в запасе.

Тип сырья	Расход сырья по видам продукции, ед./изд.			Запас сырья, ед.
	П ₁	П ₂	П ₃	
C ₁	6	4	5	2400
C ₂	4	3	1	1450
C ₃	5	2	3	1550

Решение. План выпуска продукции обозначим через x , y , z соответственно для первого, второго и третьего вида продукции. Используя данные таблицы запишем систему и решим матричным способом:

$$\begin{cases} 6x + 4y + 5z = 2400 \\ 4x + 3y + z = 1450 \\ 5x + 2y + 3z = 1550 \end{cases}$$

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1		6	4	5			2400			x	
2	A=	4	3	1		B=	1450		X=	y	
3		5	2	3			1550			z	
4											

Вычислим определитель системы используя функцию МОПРЕД().
Найдем обратную матрицу A^{-1} с помощью функции МОБР():

B6 : X ✓ fx =МОПРЕД(B1:D3)											
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1		6	4	5			2400			x	
2	A=	4	3	1		B=	1450		X=	y	
3		5	2	3			1550			z	
4											
5											
6	Δ=	-21									
7											

C10 : X ✓ fx {=МОБР(B1:D3)}										
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
9										
10			-0,3	0,1	0,52					
11	A^{-1} =		0,33	0,33	-0,7					
12			0,33	-0,4	-0,1					
13										

Матрица X состоящая из неизвестных вычисляется по формуле

$$X = \begin{pmatrix} x \\ y \\ z \end{pmatrix} = A^{-1}B$$

Для нахождения матрицы X воспользуемся функцией МУМНОЖ(), данная функция умножает одну матрицу на другую:

J16 : X ✓ fx {=МУМНОЖ(D16:F18;H16:H18)}											
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
14											
15											
16		x		-0,3	0,1	0,52		2400		150	
17	X=	y	=	0,33	0,33	-0,7	*	1450	=	250	
18		z		0,33	-0,4	-0,1		1550		100	
19											
20											

Следовательно получаем, что исходная система имеет единственное решение: $x = 150$; $y = 250$; $z = 100$. План выпуска каждого вида продукции будет следующим, если используется все имеющееся в запасе сырье: 1 вида - 150 ед., 2 вида - 250 ед., 3 вида - 150 ед.

Практические задачи, которые можно свести к составлению и решению систем уравнений, подтверждают, что экономические задачи успешно решаются математическими методами. Метод Крамера является наиболее

простым способом из рассмотренных в статье - через известные коэффициенты можно найти решение задачи по формулам. Матричный метод используется для систем, у которых определитель основной матрицы не равен нулю, он так же дает четкий алгоритм решения. Метод Гаусса является менее трудоемким в плане вычислений т.к. не нужно вычислять определители и обратные матрицы. Выбирая способ решения практической задачи, нужно оценить ее сложность и использовать наиболее простой в применении способ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Красс, М. С., Чупрынов Б. П.* Математика для экономистов: учебное пособие. — СПб.: Питер, 2007.
2. *Кремер, Н. Ш.* Высшая математика для экономистов: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
3. *Малугин, В. А., Рощина Я. А.* Линейная алгебра для экономистов: учебник, практикум и сборник задач для академического бакалавриата — М.: Издательство Юрайт, 2015.

УДК 338.24.01

РОЛЬ БИЗНЕС-АНАЛИЗА И АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Виктория Владимировна Митронина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российской университета кооперации

E-mail: vicktoria.mitronina@yandex.ru

THE ROLE OF BUSINESS ANALYSIS AND AN ALGORITHM FOR BUILDING A BUSINESS MODEL IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

Victoria Vladimirovna Mitronina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Роль бизнес-анализа в условиях цифровизации приобретает особую актуальность. Научно-обоснованный подход к бизнес-анализу позволит упорядочить информационный поток, применить его для принятия управленческих решений по распределению и использованию финансовых, кадровых, материальных и иных ресурсов. Цифровые процессы глобально изменили подходы к существующему современному бизнесу. В статье предложен алгоритм проведения бизнес-анализа, основанный на отраслевом и стратегическом подходах.

Ключевые слова: бизнес-анализ, цифровизация, информационный поток, финансовые ресурсы, стейкхолдер, жизненный цикл.

The role of business analysis in the context of digitalization is of particular relevance. A science-based approach to business analysis will streamline the information flow, apply it to make management decisions on the distribution and use of financial, human, material and

other resources. Digital processes have globally changed the approaches to the existing modern business. The article proposes an algorithm for conducting business analysis based on industry and strategic approaches.

Key words: business analysis, digitalization, information flow, financial resources, stakeholder, life cycle.

В настоящее время бизнес-анализ в условиях цифровизации приобретает особое значение. Постоянная работа с информацией, извлечение из нее ценности является основой успеха, профессионализма. Анализ включает в себя количественную и качественную обработку постоянного информационного потока. Правильно выполненный анализ позволяет принимать управленческие решения по распределению и использованию финансовых, кадровых [1], материальных и информационных ресурсов как на микро-, так и макро-уровнях. В соответствии с этим растет роль аналитика, многое зависит от его умения правильно извлекать полезную информацию, новые актуальные знания из всего информационного потока. Очень большая разница, которая сегодня стирается между научным аналитиком и поверхностным описателем. В отличие от поверхностного описателя научный аналитик грамотно оперирует научными знаниями в целях успешной реализации текущего и перспективного развития стратегии предприятия. В настоящее время, в виду отсутствия аналитиков, 80% предприятий не реализуют успешно свои бизнес-стратегии [1, с.3]. Описательной, предсказательной и нормативной аналитики сегодня явно недостаточно для успешного развития бизнеса. Цифровые процессы глобально изменили подходы к существующему современному бизнесу. Если на первых этапах предприятиям достаточно было рассчитать рентабельности, потом проведение SWOT-анализа, сегодня используется подход *data driven*.

Бизнес-анализ представляет собой концепцию, практику внесения изменений в организационный контекст путем выявления потребностей и рекомендаций, которые принесут пользу (ценность) заинтересованным сторонам.

В зарубежных странах трудности с пониманием значимость бизнес – анализа испытывают около 20% организаций, в России таких предприятий более 70% [1, с.13]. В октябре 2003 г. был основан Международный институт бизнес-анализа (International Institute of Business Analysis, ИБА) (далее МИБА). Целью данного института является объединение профессионалов для определения наилучших бизнес-результатов. Эта организация является ведущей ассоциацией для бизнес-аналитиков. Россия вошла в эту организацию с 2013 г., сейчас по всему миру работает 115 отделений, в которых работает более 30 тыс. чел.

Цифровые технологии играют важную роль. В 2021 г. более 80% организаций заявили о том, что их организации либо внедрили, либо находятся на стадии внедрения технологий, в том числе более 70% цифровых преобразований терпят неудачи из-за отсутствия грамотных специалистов и правильного понимания цифровой информации.

Сегодня появились разные технологии обработки больших данных (Big Data), но их применение на основе метода data driven, без участия специалиста не приносит должного результата.

Анализ бизнес-данных – это практика, в которой применяется определенный набор методов, компетенций и процедур для непрерывного изучения, и исследования прошлых и текущих бизнес-данных с целью получения информации о бизнесе, которая может привести к принятию лучших решений. Одним из пунктов бизнес-анализа является управление жизненным циклом. Управлять жизненным циклом – это значит описывать задачи в области управления проблемой от начала ее работы до ее окончания [3]. Описываются все виды работ от начала создания проекта над его завершением и реализацией.

Основу стадий жизненного цикла составляют требования, т.е. основные условия которым соответствуют стадии цикла. Можно сказать, что требования – это ожидания каких-либо результатов на каждой стадии.

По мнению Чернышева Ю.Г. требование – это пригодное для использования, т.е. для практической реализации, представление потребности. Требование включает в себя 2 этапа: разработку требований и управление требованиями. При разработке требований определяются границы проекта, заинтересованные стороны, с обязательным указанием какой продукт должен быть разработан. Управлять требованиями – это процесс затрагивающий планирование, мониторинг, контроль за ходом работ. Управляется весь жизненный цикл проекта, начиная с разработки требований до окончания их использования.

Алгоритм проведения бизнес-анализа, основанный на отраслевом и стратегическом подходах (рисунок 1).



Рисунок 1 – Алгоритм проведения бизнес-анализа

Для проведения бизнес-анализа очень важна структура источников информации. Все источники можно условно разделить на внешнюю и внутреннюю.

Таким образом, бизнес-модель – это есть правила ведения бизнеса (с.25). Во-первых, она в части описания бизнес-процессов, отражает выстраивание взаимоотношений со стейкхолдерами, во –вторых, отражает реализацию миссии, стратегии через разные виды политик (информационную, учетную, амортизационную, финансовую), планирование, бюджетирование, управление рисками и внутренний контроль. Стейкхолдерами являются организации или физические лица, на которых оказывает влияние деятельность анализируемой организации. Действия стейкхолдеров могут влиять на способность предприятий реализовывать свои стратегии.

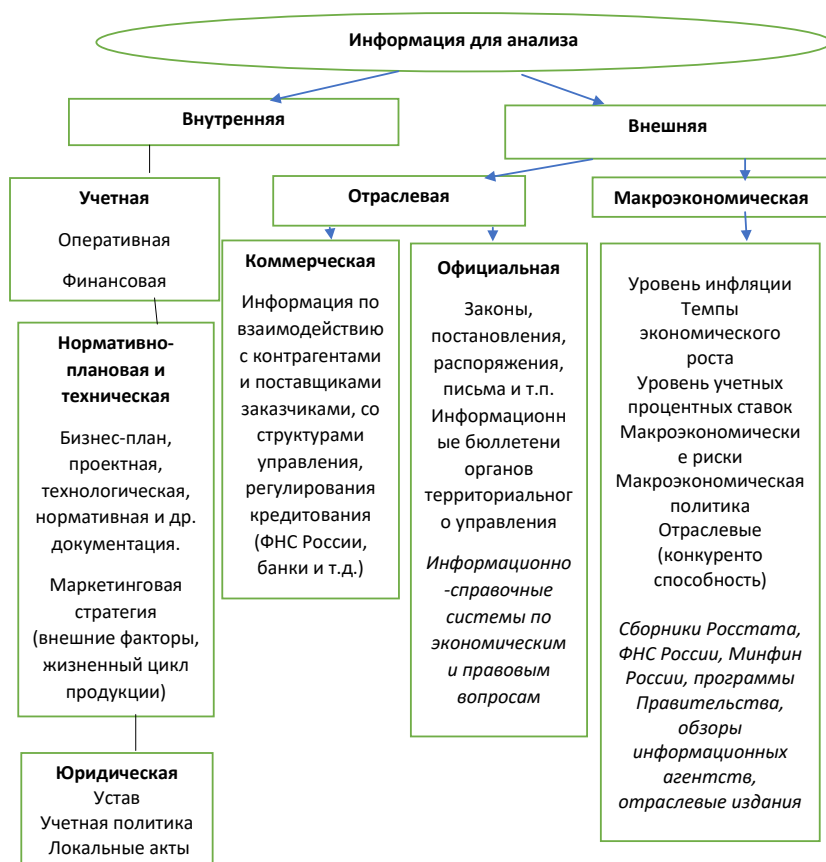


Рисунок 2 – Информационная база для бизнес-анализа

Бизнес-анализ как правило, помогает найти проблему, позволяет ее решить, учесть риски принятия решений. Он позволяет своевременно устранять проблемы, находить пути их решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В., Катайкина Н.Н.* Концептуальные основы понятия «человеческий потенциал» в условиях экономического развития // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2015. – №3. – С.36-43

2. *Чернышева, Ю. Г.* Бизнес-анализ : учебник / Ю.Г. Чернышева. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 648 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат).

3. *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 54-56.

УДК 004.67

ПРИМЕНЕНИЕ BIG DATA НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СВЯЗИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Мария Вячеславовна Морозова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803984@ruc.su

THE USE OF BIG DATA IN COMMUNICATIONS AND TELECOMMUNICATIONS ENTERPRISES

Maria Vyacheslavovna Morozova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

В статье рассматриваются применения больших данных (Big Data) в различных отраслях экономики. Автором исследуется мировой рынок Big Data. В статье выделены особенности применения Big Data на предприятиях связи и телекоммуникаций.

Ключевые слова: бизнес-анализ, большие данные, информация, данные

The article discusses the applications of Big Data in various sectors of the economy. The author explores the global Big Data market. The article highlights the features of the use of Big Data in communications and telecommunications enterprises.

Key words: business analysis, big data, information, data

Как источник информации Big Data позволяет группировать и детализовать огромные массивы информации, охватывающие деятельность хозяйствующего субъекта. Такие данные охватывают различные этапы

производства: проектирование, перепрофилирование оборудования, защита производства, водоочистка, энергосбережение, автоматизация, конвейерные процессы, утилизация и переработка отходов производства. Благодаря применению Big Data предприятие мобилизует свой ресурсный потенциал. Это способствует стабильному росту объемов производства, усилению потребительских предпочтений, закреплению предприятия на финансово выгодных рынках.

Особенностью Big Data является наличие большого массива несистематизированных данных, которые присутствуют в различных отраслях социума. Однако применение требует специального промного обеспечения, которое позволяет собирать данные в единую систему, применять критерии систематизации и их размещения. Характеристики Big Data охватывают массивы данных, размер которых достигает до петабайта [1, с. 248].

Рассмотрим особенности применения Big Data на предприятиях связи и телекоммуникаций, где бизнес-процессы выстраиваются с учетом прозрачности и структурированности на изменения во внешней среде в условиях нового цифрового экономического уклада. Применение Big Data учитывает особенности технологии, существующие потребности рынка и наличие ресурсов самого предприятия.

Основу телекоммуникационных услуг составляют интеграция неосязаемых и вещественных характеристик услуги и товара. Продажи на мировом рынке Big Data в 2017г. позволили получить компаниям 35 млрд.долл., в 2019г. – 49 млрд.долл. При этом, основными источниками Big Data выступают медийные пространства, такие блоги, социальные сети, сайты, форумы, СМИ. Значительную роль приобрели считывающие устройства данные геолокации, метеорологии и прочее. Подобные тенденции позволят к 2027г. на мировом рынке получить более 100 млрд.долл.

Применение Big Data и различные технологии обуславливают риски в нескольких областях. Некоторые из них уже были упомянуты: проблема обеспечения работоспособности технологии в уменьшенном масштабе и ее адаптируемости к сырью или энергоносителям, отличными от тех, с которыми имел дело владелец технологии. Эти риски присутствуют во всех случаях передачи технологии. В то же время конечный пользователь технологии берет на себя много иных рисков, связанных с неправильным выбором продукта, недостаточным размером рынка, неправильной оценкой сегментации рынка или позиции продукта на рынке, неудачным расположением производственного предприятия, недооценки необходимых капиталовложений и т.д [2, с. 385].

А. Ю. Букалова, К. В. Авдеева выделяют риски, возникающие при внедрении технологий на предприятии (таблица 1) [3, с. 19].

Таблица 1 – Риски внедрения новых технологий на предприятии

Перечень рисков	Мера предотвращения	Способы реагирования
Организационные риски		
Долгое внесение изменений в действующую организационную структуру	Мониторинг промежуточных результатов	Привлечение дополнительных ресурсов
Изменение требований к программному обеспечению	Установление требований и их периодическое обновление	Возможное сохранением ранее полученных результатов
Спротивление сотрудников изменениям	Проведение собраний и встреч с работниками	Социальная мотивация и премирование сотрудников
Снижение производительности труда сотрудников	Резервы внутреннего и внешнего обучения и повышения квалификации	Обеспечение профессионального обучения сотрудников
Финансовые риски		
Рост стоимости лицензионного ПО	Бюджетирование внедрения технологий	Мобилизация финансовых ресурсов
Технологические риски		
Ошибки в работе ПО	Использование ПО в соответствии с требованиями компании	Обращение в службы технической поддержки или к ВІМ-мастеру
Политические риски		
Санкции или ограничения на поставку зарубежных ПО	Выбор другого ПО, имеющего схожий потенциал	Переход на отечественное ПО

Синица С.А. выделяет следующие технологические факторы, влияющие на внедрение новых технологий на предприятиях связи и телекоммуникаций [4, с. 48]:

- переход сетей от 2G к 4G (LTE) со скоростью передачи данных с 14,4 кбит/с до 1 Гбит/с;
- рост рынка мобильного Интернета на базе платформы Android;
- развитие LoT («Интернет вещей») технологии;
- развитие технологий AR (augmented reality или дополненная реальность), VR (virtual reality или виртуальная реальность) и AI (artificial intelligence или искусственный интеллект);
- активизация направлений облачных технологий, Big Data («большие данные»), которые позволяют анализировать существующую клиентскую базу и решать задачи по удержанию оттока существующих клиентов и привлечению новых.

Важно отметить, что все технологии, на развитие которых сегодня делают ставки крупнейшие операторы, зачастую неразрывно связаны друг с другом. Прежде всего это облачные технологии, большие данные (Big Data), интернет вещей (Internet of Things, IoT), машинное обучение (Machine Learning), искусственный интеллект (Artificial Intelligence, AI). С их помощью игроки рынка создают, в частности, сервисы умного дома и

их тарификацию, умных голосовых помощников, новые B2B-услуги, игровые платформы, более совершенные алгоритмы таргетирования. Ожидается, что с приходом 5G дополнительный ресурс для развития получат сферы, уже использующие технологии больших данных, интернета вещей, облаков и искусственного интеллекта. Среди таких отраслей будут и медицина, и производство, и многие другие – в частности, дополненная и виртуальная реальность, возможность потоковой обработки больших массивов данных обеспечат им значительную эффективность и доступность. С помощью сетей нового поколения интернет вещей получит больше возможностей развития в сложных производственных сферах [5, с. 669].

Перед применением Big Data деятельность предприятий связи и телекоммуникаций направлена на:

- проведение анализа действующих структур интерактивного голосового меню;
- выявление пилотных зон для внедрения целевых проектов и технологий;
- составление перечня типовых кейсов обслуживания через интерактивное голосовое меню;
- разработка функциональных блок-схем по типовым сценариям обслуживания на целевом интерактивном голосовом меню;
- описание реализованных ИТ-сервисов для использования во всех МРФ в полном объеме.

Применения Big Data и внедрение новых технологий позволяют централизовать функционал обслуживания сетей передачи данных. Внедрение передового оборудования и внедрение в практику методики определения жизненного цикла при проведении закупочной деятельности позволяет сократить расходы на сервисное обслуживание, затрат на тепло и электроэнергию, топливо для транспортных средств, используемых при сервисном обслуживании сетей и объектов связи штрафов, выплачиваемых Компанией за экологические нарушения, и на другие статьи расходов, повысить доступность и качество услуг.

Эффективность применения Big Data на предприятиях связи и телекоммуникаций невозможна без контроля, основанного на подсчете полных издержек на оказание и реализацию услуг, формирование прибылей и убытков с целью корректировки сбытовой политики. Виды контроля представлены в таблице 2.

В результате применения Big Data на предприятиях связи и телекоммуникаций представляется возможным объединить стратегии развития всех технологических направлений в единую концепцию, направленную на предоставление конвергентных услуг.

Таблица 2 – Система маркетингового контроля на предприятиях связи и телекоммуникаций

Вид Контроля	Цель контроля	Содержание
Контроль за выполнением планов	Проверить, были ли достигнуты запланированные результаты	Анализ объемов продаж Финансовый анализ Анализ мнений потребителя
Контроль эффективности маркетинговых мероприятий	Оценить и повысить эффективность маркетинговой деятельности	Анализ эффективности рекламы, стимулирования сбыта, ценовой и товарной политики
Стратегический контроль	Оценка маркетинговых возможностей	Ревизия маркетинга

При объединении и разработке новых технических политик будут решены следующие задачи:

- интеграция внешних решений с внутренними ИТ-системами;
- выработка технических решений в соответствии с этапами трансформации сетей широкополосного доступа;
- сформированы новые продукты и модели предоставления услуг для всех сегментов рынка (B2G, B2B, B2C);
- исследовано новейшее доступное оборудование и технологии в Технической лаборатории. Налажено сотрудничество с разработчиками в рамках проекта VirtLab. Осуществлен подбор перспективного оборудования в соответствии с требованиями Стратегии Компании;
- закончена замена классических технологий предоставления телефонной связи на инновационный подход распределенной виртуальной сети;
- осуществлено объединение всех уровней сетевой инфраструктуры для предоставления «бесшовных» сервисов;
- реализована оптимизация ресурсов транспортной сети за счет новых технологий управления трафиком.

Работа по внедрению технологий проводится также в Call-центре и связаны с качеством обслуживания. Система общения с клиентами Call-центра направлена на быстрый контакт с клиентом (абонентом).

Организация call-центра позволит минимизировать человеко-часы путем автоматизации рутинных процессов. При выборе ответа используются справочники, которые формируются самостоятельно руководителем компании. В процессе общения с абонентом, оператор уточняет рекламный источник, позволяя в дальнейшем оценить эффективность рекламных площадок и проводимый кампаний.

Таким образом, на конечный результат применения Big Data на предприятиях связи и телекоммуникаций оказывает влияние региональное расположение, длительность приемно-сдаточных испытаний, качественные и количественные значения протокола результатов. Для внедрения результатов в технологию используется пошаговая инструкция с указанием последовательности необходимых действий с указанием

ориентировочной длительности. Внедрение технологических решений сопряжено с ограничениями, которые были зафиксированы при сдаче протокола опытной эксплуатации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Крупеникова, Л. Ш., Курбатов В. И.* Big Data: новые организационные возможности и социальные риски // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2022. № 2. С. 247–251.
2. *Карлик, А. Е., Платонов В. В., Тихонова М. В., Яковлева Е. А.* Факторы успеха в использовании больших данных как нового экономического ресурса // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2019. Т. 10. № 3. С. 380-394.
3. *Букалова, А. Ю., Авдеева К. В.* Изменение управленческой структуры при внедрении информационных технологий в деятельность строительной организации // Инженерный вестник Дона. 2020. №12. С. 17-31.
4. *Синица, С. А.* Инновации на рынке телекоммуникационных услуг / С. А. Синица // Вестник Евразийской науки. 2019. № 2. Т. 11. С. 46-54.
5. *Марабаева, Л.В., Сысоева Е.А.* Тенденции технологического развития предприятий связи и телекоммуникаций // Материалы XXI Национальной научной конференции с международным участием «Россия: тенденции и перспективы развития». Москва, 16-17 декабря 2021г. С. 668-670.

УДК 004.67

К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ BIG DATA В БИЗНЕС-АНАЛИЗЕ

Мария Вячеславовна Морозова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803984@ruc.su

ON THE USE OF BIG DATA IN BUSINESS ANALYSIS

Maria Vyacheslavovna Morozova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

В статье рассматриваются применения больших данных (Big Data) в различных отраслях экономики. Автором исследуется мировой рынок Big Data. В статье выделяются принципы применения Big Data в бизнес-анализе.

Ключевые слова: бизнес-анализ, большие данные, информация, данные

The article discusses the applications of Big Data in various sectors of the economy. The author explores the global Big Data market. The article highlights the principles of using Big Data in business analysis.

Key words: business analysis, big data, information, data

Современная экономика характеризуется высоким уровнем цифровизации. Реальный сектор экономики для принятия управленческих

решений анализирует различную информацию. Современные предпринимательские структуры заинтересованы в новых инструментах оптимизации, систематизации и хранения массивов информации о своей текущей и перспективной деятельности. Для развития предпринимательской деятельности, организации досуговых слуг и других различных видов деятельности в современных условиях используется различная информация, которая отражена в виде больших данных – Big Data.

Термин Big Data включает систематически структурированные и бессистемные неструктурированные разнообразные данные. Big Data включает большие объемы информации, данные в которых разнообразны, постоянно пополняются и не всегда являются системными. Систематизация таких данных осуществляется с помощью программного обеспечения.

Впервые эксперт Клиффорд Линч в 2008 г. в журнале «Nature» в своей статье использовал Big Data для обозначения накопления информации. Также, ряд авторов, таких как М. Берг, О. Нейл к характеристикам Big Data добавляли назначение информации, обусловленное развитием социума, медийного и геополитического пространства.

Как источник информации Big Data позволяет группировать и детализовать огромные массивы информации, охватывающие деятельность хозяйствующего субъекта. Также представляется возможным в бизнес-анализе охватить взаимодействие с покупателями, поставщиками и другими контрагентами. В связи с тем, что область принятия управленческих решений охватывает и потоки продаж по разным сегментам и ассортименту продукции, применение Big Data позволяет проводить работу по составлению планов и социально-экономических прогнозов. В аспекте развития глобальных рынков товаров и услуг Big Data расширяет сферу применения бизнес-анализа. Все большее применение охватывает IT-инфраструктуру и связанные с этим хранение и защита информации.

В настоящее время применение Big Data в бизнес-анализе способствует экономии времени сокращению затрат на реализацию продукции и или оказанию услуг, что позволяет повышать конкурентные позиции.

Объем мирового рынка Big Data ежегодно возрастает (рисунок 1). Если в 2017г. его практическая реализация позволила получить компаниям 35 млрд.долл., в 2019г. – 49 млрд.долл. При этом, основными источниками Big Data выступают медийные пространства, такие блоги, социальные сети, сайты, форумы, СМИ. Значительную роль приобрели считывающие устройства данные геолокации, метеорологии и прочее. Подобные тенденции позволят к 2027г. на мировом рынке получить более 100 млрд.долл. [1, с. 382].

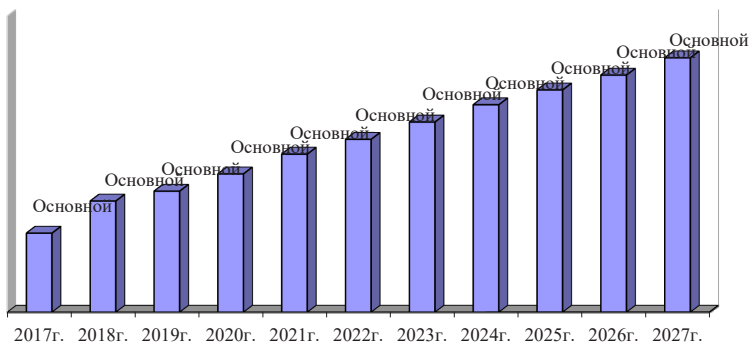


Рисунок 1 – Мировой рынок Big Data, млрд.долл.

В бизнес-анализе Big Data охватывает большие массивы информации, что требует специального программного обеспечения и специальных методов и инструментов их обработки. Основным требованием, предъявляемым к использованию Big Data включают объем, скорость и вариативность. Цикл управления Big Data представлен на рисунке 2 [2, с. 247].



Рисунок 2 – Цикл управления Big Data

Относящиеся к технологии риски возникают в нескольких областях.

Реализация цикла управления Big Data сопряжено с рисками, особенностью энергоносителей и специфики технологии. Эти риски присутствуют во всех случаях передачи технологии. В то же время, риски обусловлены неправильным выбором продукта, недостаточным размером рынка, неправильной оценкой сегментации рынка или позиции продукта на рынке, неудачным расположением производственного предприятия, недооценки необходимых капиталовложений и т.д. [3, с. 30].

Признаками Big Data выступают [4, с. 62]:

- большой объем смешанных данных;

- сочетание структурированных и неструктурированных данных в одной базе;
- наличие внутри системы методов и инструментов для хранения и обработки большого объема данных.

Граница Big Data заключается в высокой скорости обновления больших данных. Применение бизнес-анализа способствует структуризации данных. При этом, найти закономерности и строить модели данных Big Data не позволяет.

Явным преимуществом применения Big Data является получение системных и комплексных данных, имеющих междисциплинарное значение. Систематизация такой информации обладает синергией, при которой результат соединения отдельных частей в единую систему происходит благодаря приобретению новых качеств полученных системой. Для оценки потенциала инновационного бизнеса в 2012 году РВК в сотрудничестве с Ассоциацией инновационных регионов России (АИРР) совместно с другими российскими институтами развития был реализован проект по созданию первого в России рейтинга быстроразвивающихся высокотехнологичных компаний (ТЕХУСПЕХ).

В 2020г. рейтинг «ТехУспех» решает задачу не только поиска наиболее успешных технологических компаний, но и совершенствование среды инновационного бизнеса – повышение ее прозрачности, выявление лучших практик, на основе которых могут планироваться инструменты, направленные на дальнейшее развитие рынка (Таблица 1).

Таблица 1 – Рейтинг 2020г. быстроразвивающихся высокотехнологичных компаний (ТЕХУСПЕХ)

Наименование организации	Сфера деятельности
Выручка свыше 2 млрд. руб.	
ООО «Т8», Москва	Информационные технологии, Электроника и приборостроение. Связь
Ульяновский наноцентр ULNANOТЕСH	Биотехнологии, Материалы и химия, Энергетика
Группа компаний ЦРТ, Санкт-Петербург	Информационные технологии, Образование, Медицинская техника
ООО «НПП ПРИМА», Нижегородская область	Электроника и приборостроение
АО «Радио и микроэлектроника», Новосибирская область	Информационные технологии, Электроника и приборостроение, Энергетика
Выручка от 800 млн. до 2 млрд. руб.	
ООО «Форсайт», Москва	Информационные технологии
ООО «Форт-Телском», Пермский край	Информационные технологии, Связь
ООО «НПП ТЕПЛОВОДОХРАН», Рязанская область	Электроника и приборостроение, Энергетика, Строительство
Выручка до 800 млн. руб.	
ООО «АКРОНИС ИНФОЗАЩИТА», Москва	Информационные технологии
ООО «Юэргейт», Новосибирская область	Информационные технологии
ООО «Ботлихский радио завод», Республика Дагестан	Информационные технологии, Промышленное оборудование
АО «Опτικοволоконные системы», Республика Мордовия	Связь

Принципами применения Big Data в бизнес-анализе является:

- принцип результативности означает получение определенного количественного результата;
- принцип адекватности и объективность обусловлены достижением согласованности по используемой информации;
- принцип системности отражает сочетание результата информации с общей социально-экономической системой организации;
- принцип динамичности процессов означает, что методическое обеспечение не остается постоянными, т.е. являются гибким в зависимости от факторов внешней и внутренней среды;
- принцип согласованности трактуется как сопоставимость по целям, ресурсам и возможностям организации в целом.

Рассмотрим особенности применения Big Data на предприятиях связи и телекоммуникаций, где бизнес-процессы выстраиваются с учетом прозрачности и структурированности на изменения во внешней среде в условиях нового цифрового экономического уклада. На рисунке 3 представлены основные особенности управления предприятием в условиях цифровизации.

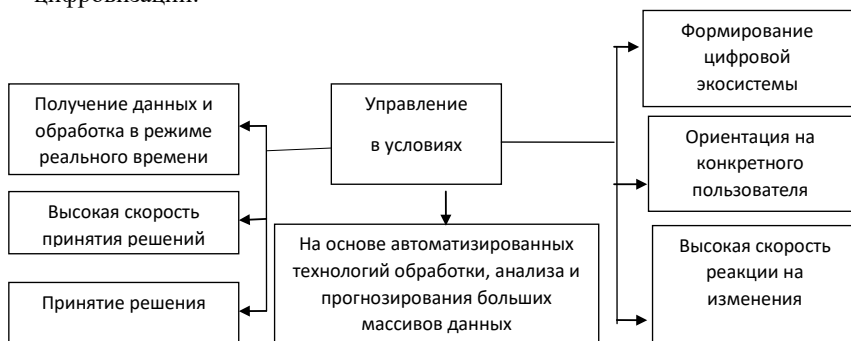


Рисунок 3 – Особенности применения Big Data на предприятиях связи и телекоммуникаций

Таким образом, применение Big Data в бизнес-анализе направлено на сбор, обработку и принятие управленческих решений и обеспечение конкурентных преимуществ на основе производства продукции с усовершенствованными или новыми параметрами. Благодаря использованию Big Data предприятие мобилизует свой ресурсный потенциал, что способствует стабильному росту объемов производства, усилению потребительских предпочтений, закреплению предприятия на финансово выгодных рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карлик, А. Е., Платонов В. В., Тихонова М. В., Яковлева Е. А. Факторы успеха в

использовании больших данных как нового экономического ресурса // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2019. Т. 10. № 3. С. 380-394.

2. *Крупеникова, Л. Ш., Курбатов В. И.* Big Data: новые организационные возможности и социальные риски // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2022. № 2. С. 247–251.

3. *Осипов, К.А.* Использование технологий BIG DATA в формировании системы управления рисками предпринимательских структур // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2019. № 2 (40). С. 27-32.

4. *Медведева, Д. А.* [и др.] Внедрение современных информационных технологий и больших данных в управление развитием малого и среднего предпринимательства / Д. А. Медведева, И. В. Охотников, И. В. Сибирко // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2022. № 1(33). С. 59-68.

УДК 004.056

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ольга Ивановна Немыкина, кандидат философских наук, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российской университета кооперации

Арина Сергеевна Немыкина, студентка

Военная академия воздушно-космической обороны имени Маршала Советского Союза Г.К. Жукова

E-mail: Nemykina_Olga@mail.ru; Nemykina_Arina17@list.ru

DEVELOPMENT OF INFORMATION SECURITY TECHNOLOGIES

Olga Ivanovna Nemykina, PhD (Philosophy), Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Arina Sergeevna Nemykina, student

Military Academy of Aerospace Defense named after Marshal of the Soviet Union G.K. Zhukov

В статье раскрываются вопросы, связанные с развитием технологий информационной безопасности. Анализируются программные и технические средства, используемые для защиты информации. Описываются основные методы и средства информационной безопасности.

Ключевые слова: информационные технологии, информационная безопасность, программное обеспечение, методы, средства.

The article reveals issues related to the development of information security technologies. The software and technical means used to protect information are analyzed. The main methods and means of information security are described.

Keywords: information security, information technology, software, methods, tools.

Одним из важнейших компонентов национальной безопасности в современном мире выступает информационная безопасность. Ее

384

значимость возрастает во всех сферах общественной жизни и тесно связана с обработкой, хранением, передачей информации. Создание идеальной системы информационной безопасности зависит от качества управления, способов, методов и средств, которые будут применяться в данной сфере деятельности.

В России развитие информационного общества неразрывно связано с формированием цифрового пространства, внедрением новых информационных технологий, использованием различных видов электронной техники и программного обеспечения. При этом одним из ведущих вопросов безопасной обработки данных, является внедрение систем информационной безопасности.

Основные материалы, содержащие вопросы информационной безопасности размещены на основных государственных сайтах Российской Федерации, Совете безопасности РФ, ФСТЭК России, изложены в основных законах РФ, положениях, в том числе Доктрине информационной безопасности РФ.

Под безопасностью будем понимать состояние, при котором система сохраняет свои важнейшие свойства, устойчивость и функционирование. Информационная безопасность – состояние, при котором система сохраняет свою информационную целостность, устойчивость функционирования и способность как к сохранению внутренней информации, так и к защите от внешних информационных вторжений.

В современном мире для поддержания высокого уровня информационной безопасности требуется разработка специальных технических и программных средств, большое значение имеет определение угроз информационной безопасности, создание модели защиты данных, применение комплекса мер защиты информации на базе системного подхода.

Система обеспечения информационной безопасности представлена в виде двух основных направлений:

- 1) нормативно-правовое или неформальное (разработка нормативных правовых актов и стандартов в области информационной безопасности);
- 2) техническое или формальное (разработка и внедрение программного и аппаратного обеспечения, в области защиты данных).

К первому направлению относят нормативные (законодательные), административные (организационные) и морально-этические средства (документы, правила, мероприятия). Основные нормативные документы: Международные конвенции, Конституция, Федеральные законы Российской Федерации («О безопасности», «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», «О государственной тайне», «О связи», «О персональных данных» и др.), подзаконные акты и др.

Несоблюдение правовой базы приводит к угрозам информационной безопасности, и к значительным последствиям, например, уголовной ответственности.

Особо следует отметить административные (организационные) мероприятия, проводимые с пользователями и направленные на уточнение методов работы с конфиденциальной информацией. Поэтому важно проводить беседы, разъяснительные мероприятия в области информационной безопасности.

Для исключения и сведения к минимальным значениям времени появления угроз конфиденциальной информации необходимо проводить совокупность организационно-технических (правовых) мероприятий, например, установление паролей, замков, дверей с кодом, использование биометрических данных, препятствующих доступу к информации, возведение защищенных стен, установка систем фото-, видео- наблюдения, позволяющих защитить кабинеты руководства и переговорные комнаты от прослушивания.

Обязательным условием является регламентация деятельности пользователей, например, определение системы запросов на допуск к основным значимым программным продуктам, электронной почте, интернету, получение электронной цифровой подписи (ЭЦП) и другим ресурсам.

К морально-этическим средствам относятся этические правила или моральные нормы, сложившиеся в данном коллективе и обществе в целом. Соблюдение данных требований приводит к высокой степени информационной безопасности.

Ко второму направлению относят технические устройства информационной безопасности. Выделяют физические, аппаратные, программные и криптографические средства.

Физические средства защиты информации представлены электрическими, механическими и электронными механизмами. С помощью данных механизмов создаются препятствия для доступа к данным (электронные замки, жалюзи, экраны, датчики, видеорегистраторы, видеокамеры и др.)

Аппаратные средства защиты информации определены оптическими, лазерными, электронными, электрическими и другими устройствами, которые встраиваются в различные информационно коммуникационные системы. С помощью них может блокироваться доступ к информации, а также может использоваться маскировка (системы контроля сотрудников, системы защиты серверов, специальные компьютеры, системы защиты корпоративных сетей (сетевые фильтры), генераторы шума, сканирующие радиоприемники и др.).

Программные средства информационной безопасности включают следующие комплексные решения: SIEM-системы, обеспечивающие анализ в реальном времени событий (тревог) безопасности, исходящих от сетевых устройств и приложений, и DLP-системы, служащие для предотвращения утечки, переформатирования информации и перенаправления информационных потоков.

Математические (криптографические) средства шифрования

информации используются в качестве стенографических и криптографических методов защиты данных для безопасной передачи по корпоративной или глобальной сети. Одним из самых надежных способов защиты данных считаются криптографические методы. Примером могут служить средства удостоверения, средства организации VPN, программные компоненты шифрования (криптопровайдеры), средства формирования и проверки ключей электронной цифровой подписи.

Различные фирмы предлагают свои программные и аппаратные средства защиты информации. Средства информационной безопасности компании ООО «ТСС» (Техника для спецслужб) [1] представлены на рисунке 1.



Рис. 1 Средства защиты информации

На российском рынке информационной безопасности имеется единственная компания «Код Безопасности» [2], обеспечивающая с помощью собственных разработок полную защиту базовой ИТ-инфраструктуры предприятий. К ним относятся современные виртуальные инфраструктуры, конечные станции, периметр сети, серверы и мобильные устройства.

Устройства, с помощью которых организуется сетевая безопасность организации представлена на рисунке 2. К ним относятся Континент IPC-25, Континент IPC-10, Континент IP-64 и др.



Рис. 2 Средства сетевой защиты

Для защиты виртуальных сред используется vGate. Это средство микросегментации и защиты жизненного цикла виртуальных машин.

Защита конечных точек организуется с помощью систем Secret Net Studio, Secret Net LSP, Соболя (рисунок 3).

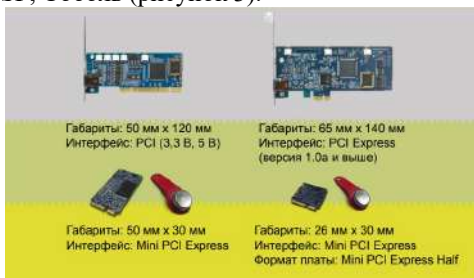


Рис. 3 Программно-аппаратный комплекс «Соболь»

Для защиты мобильных устройств и планшетов применяется Континент АП (Мобильный), для создания и проверки электронно-цифровой подписи – Jinn Server.

Компания «Код Безопасности» имеет лицензии ФСБ России и ФСТЭК России, а также Сертификат соответствия системы менеджмента информационной безопасности требованиям и условиям стандарта ГОСТ Р ИСО/МЭК 27001-2021 (ISO/IEC 27001:2013).

Согласно обзору, проведенного TAdviser «Безопасность информационных систем» ключевые тенденции российского рынка информационной безопасности в 2022 году включают [3]: импортозамещение, рост спроса на сервисы безопасности, пересмотр стратегии кибербезопасности и перезапуск проектов информационной безопасности, форсированный переход к реальной кибербезопасности, экосистемный подход к обеспечению кибербезопасности, рост интереса к безопасной разработке, дифференцирование рынка решений информационной безопасности и другие тенденции.

В 2022 году в сфере информационной безопасности произошло значительное усиление тенденции импортозамещения, что связано с обострением геополитической ситуации и изменением нормативной базы в России. Иностранские компании вывели свой бизнес из России, что привело российские компании к разработке программных продуктов информационной безопасности и причем в кратчайшие сроки. Хакерские атаки росли с каждым днем. Возросло количество киберпеступлений, стали активно внедряться кибератаки. Поэтому организации стали предпринимать экстренные меры по защите своих данных, в том числе стали разрабатывать свои внутренние сервисы. Компании должны определенно знать, что информационная безопасность данных обеспечена на всех уровнях: реализована защита от спама и вирусов, защищены веб-приложения, налажено противостояние DDoS-атакам, обучены сотрудники компании и т.п.

Согласно Указу о дополнительных мерах по обеспечению информационной безопасности России, подписанным В.В. Путиным 1 мая 2022 года, было поручено создать подразделения по ИТ-безопасности в каждом ведомстве, учреждении и системообразующих предприятиях, при

этом, особое внимание следует уделять различным компьютерным атакам, и своевременно реагировать на всевозможные проникновения злоумышленников.

Обеспечение информационной безопасности возможно только с применением целого комплекса мер, включающего разработку и совершенствование законодательной базы, внедрение новых технологий и средств защиты информации, обучение сотрудников информационной безопасности. При этом начинать нужно с проверки защищенности инфраструктуры и аудита информационной безопасности предприятия. Данные мероприятия позволят выявить риски и снизить их уровень до минимального, и как следствие, вывести компанию и в целом государство на новый эффективный уровень развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Техника для спецслужб <https://www.t-ss.ru/sredstva-zashity-informacii/>
2. Код Безопасности <https://www.securitycode.ru/>
3. Безопасность информационных систем (обзор) <https://www.tadviser.ru>

УДК 338.001.36

МЕТОДИКА МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ КРІ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мargarita Anatolyevna Novikova, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803985@ruc.su

METHODOLOGY FOR MONITORING THE EFFECTIVENESS OF THE KPI SYSTEM OF THE COMPANY

Margarita Anatolyevna Novikova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

В статье исследуются вопросы эффективности системы КРІ предприятия. Автором рассматривается алгоритм мониторинга эффективности системы КРІ предприятия. Сделаны выводы о преимуществах применения показателей эффективности.

Ключевые слова: методика, мониторинг, эффективность, система, предприятие

The article examines the issues of the efficiency of the KPI system of the enterprise. The author considers the algorithm for monitoring the efficiency of the KPI system of the company. Conclusions are drawn about the advantages of using performance indicators.

Key words: methodology, monitoring, efficiency, system, enterprise

Практическая деятельность отечественных и зарубежных предприятий показывает на необходимость анализа затрат и достигнутых результатов. В

научной литературе данную взаимосвязь отражают показатели КРІ (Key Performance Indicators). Многие отрасли экономики требуют анализа таких показателей, что позволит найти выход из сложного экономического положения, направленный на усиление конкурентных позиций предприятий. У большинства отечественных предприятий на первое место встает проблема сохранения своего положения в условиях кризиса, преодоление имеющихся финансовых трудностей, многим компаниям грозит процедура банкротства. Как показывает практика, проблемы, возникающие на разных этапах становления хозяйствующих субъектов, не могут быть решены в полной мере без применения мониторинга эффективности системы КРІ предприятия [1, с. 88].

Применение методики КРІ выступает ключевым условием для предприятий не только полностью сохранить свои рыночные позиции, но и улучшить их. Открытая система показателей укрепляют доверие к предприятию и усиливают возможность устойчивого, социально-программируемого развития, высокой экономической и социальной эффективности.

Методика КРІ направлена на оценку эффективности деятельности бизнеса и описывает финансовые показатели, выраженные в виде темпа роста выручки, доли инновационной продукции, рентабельности продаж и собственного капитала. Взаимоотношения с бизнес-партнёрами отражают условия работы с поставщиками. Благодаря этому предприятие может формировать товаронабжение, которое определяется характеристиками производства и ассортимента сырья комплектующих, необходимых для организации производственного процесса.

Значение термина КРІ связано не только с эффективностью – соотношением между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами. Но и с результативностью, взаимосвязи качественных и количественных результатов.

Методику мониторинга эффективности системы КРІ предприятия следует рассматривать как способ оптимизации стратегии предприятия за счет внутренних резервов. В основу методологии положено сочетание комплексного, системного и ситуационного стратегического анализа и стратегической оценки. На основе системы КРІ предприятия возникли клиентоориентированные организации, которые в отличие от традиционных, выбирали инновации и развитие, концентрацию внимания на удовлетворении потребностей потребителей, качественном сервисе и обслуживании. Система КРІ предприятия является новой парадигмой управления эмоциями и впечатлениями клиентов, внутренними резервами организации. Применение данной системы позволит по-другому взглянуть на финансовые показатели, каждого клиента, воспринять его как личность, творчески подойти к процессу выявления и удовлетворения его потребностей. Все это в результате повысит уровень лояльности клиента и, на этой основе, доходность организации.

Показатели эффективности, составляющие систему КРІ предприятия, разрабатываются с учетом стратегии развития и бизнес-среды. Также необходимо оценить вклад каждого из работника в реализации данной системы и достижение количественных значений показателей. Целью мониторинга является сопоставление динамики показателей за месяц, квартал или год. Как правило, методика мониторинга эффективности системы КРІ предприятия охватывает практически все структурные подразделения организации, а ее качество определяет эффективность деятельности организации в целом. Комплексный подход к КРІ предприятия должен учитывать как качество собственно продукта организации, так и качество обслуживания клиента.

В ряде зарубежных стран концепция КРІ рассматривается как национальная идея. Источником применения данной концепции стали небольшие фирмы различных отраслей, целью которых является получение прибыли. В дальнейшем, концепция была применена для некоммерческих организаций социальной сферы. Повысить эффективность организации за счет сбалансированного сочетания показателей – основа концепции КРІ.

Все показатели, составляющие методику мониторинга эффективности системы КРІ предприятия можно разделить на три группы: результативность, эффективность и качество. Подобное разделение составлено на практике обобщения лучших внедренных систем на крупных предприятиях различных отраслей. К таким показателям относятся выручка, прибыль от продаж, себестоимость, сумма оборотных активов, стоимость товарных запасов. Как правило, финансовый потенциал дополняет процессы, которые обусловлены сохранением рационального применения капиталов на предприятии. Прежде всего, это обеспечение ликвидности и сохранение доходности, формирование инвестиционного потенциала. Стоит отметить, что внутренняя среда предприятия может оказывать систематическое влияние на деятельность предприятия, а также она обладает рядом элементов, любой из которых состоит из основных процессов самого предприятия, положение которых в комплексе оценивает те возможности, которые имеются у предприятия.

Здесь, в качестве базы служит оценка ключевых критериев состояния эффективности:

1. Критерии, отражающие оптимальность управления производством в виде рациональности производственных издержек, эффективность основных средств, модернизация оборудования и трудовых мест.

2. Критерии, представляющие оптимальность взаимодействия оборотными средствами в виде ограничения организации от её внешних резервов финансирования и устойчивое продвижение.

3. Критерии, помогающие иметь понимание по оптимальности управления каналами распределения и движением продукции на целевом рынке посредством рекламы и поощрения.

4. Критерии уровня конкурентоспособности продукции в виде её качества и стоимости.

Поскольку любые критерии обладают своей значимостью, то лишь с экспертной помощью можно рассчитать показатели веса любого предприятия.

Методика мониторинга эффективности системы КРІ предприятия должна учитывать следующее:

- минимальное количество показателей, отражающих деятельность предприятия;
- количественную измеримость каждого показателя;
- стоимость измерения показателя не должна превышать управленческий эффект от использования данного показателя.

Методика мониторинга эффективности системы КРІ предприятия должна базироваться не только на ключевых показателях эффективности, но и на показателях клиентской удовлетворенности. Достаточно важным аспектом клиентоориентированного подхода в деятельности предприятия является психологическая составляющая. Как показывает практика, при выборе того или иного продукта, клиент потенциально оценивает ценность и качество уровня обслуживания. Учитывая это, следует заметить, что определенные положительные впечатления клиент должен получать не только во время потребления продукта, но и в процессе его создания и реализации, то есть непосредственно во время взаимодействия с персоналом.

КРІ целесообразно разрабатывать для различных функциональных аспектов деятельности промышленного комплекса, которые прямо или косвенно связаны с клиентами и контрагентами – ценообразование, качество продукции, сбыт и сервисное обслуживание, маркетинг, финансовые взаиморасчеты и прочее [2, с. 109].

На рисунке 1 рассмотрим алгоритм мониторинга эффективности системы КРІ предприятия.

Порядок проведения мониторинга эффективности системы КРІ предприятия заключается в нескольких стадиях [3, с. 119]:

- предпроектные работы, связанные с выбором разработчиков и согласованием с руководством предприятия;
- разработка методологии системы КРІ, учитывающей организационную структуру, систему внутренних локальных актов;
- разработка информационного обеспечения, проведение корпоративного обучения, что позволит эффективно провести мониторинг системы КРІ.

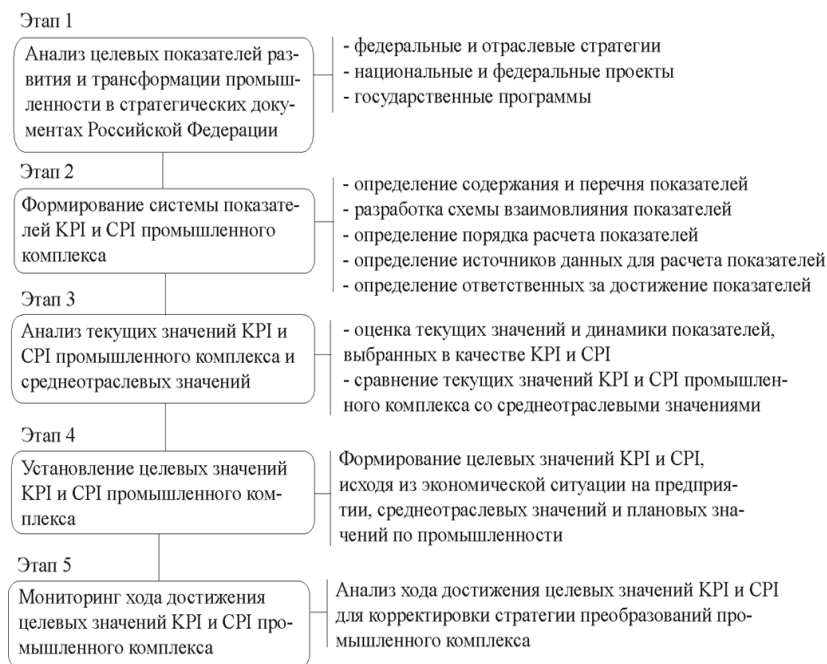


Рисунок 1 – Алгоритм мониторинга эффективности системы КРП предприятия

Поэтому, систему КРП предприятия составляют социально-экономические показатели, такие как финансовая устойчивость, рыночная устойчивость, организационная устойчивость, производственная устойчивость, технико-технологическая устойчивость и инвестиционная устойчивость. При этом, причиной дестабилизации сбалансированного состояния являются факторы прямого и косвенного воздействия: экономические, социальные, экологические, институциональные, глобальные, политические. Отсутствие целостной клиентоориентированной стратегии для организации создает значительные недостатки в администрировании сотрудничества с клиентами, ведь залогом его успешного осуществления является персонализация сотрудничества. Преимуществом методики системы КРП предприятия является персонализация работы с показателями доходности и использование персонализированных каналов и методов сбыта; обслуживание, которое характеризуется удобством и высоким качеством послепродажного сервиса, мониторингом удовлетворенности и лояльности клиента.

Таким образом, с точки зрения современной экономики, оставаться конкурентоспособным может только та организация, в которой целиком применяется ее внутренний потенциал, принимаются во внимание все очевидные и скрытые особенности социально-экономической составляющей

– от потенциала коллектива до размещения производственных площадей. Мониторинг эффективности системы КРІ предприятия позволяет выявить характерные черты и оценить указанный потенциал.

Мониторинг внутренних резервов финансовой стабилизации дает возможность не только вывести предприятие из зоны банкротства, а также отказаться от использования заемного капитала, провоцирует к восстановлению и дальнейшему развитию [4, с. 235].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бикеева, М.В. Цифровая трансформация бизнеса: анализ профессиональных компетенций // Менеджмент в России и за рубежом. 2021. № 5. С. 86-93.

2. Боев, А.Г. Методика разработки ключевых показателей эффективности и клиентской удовлетворенности для стратегии трансформации промышленного комплекса // Вестник университета. 2021. № 7. С. 100-112.

3. Зинина, Л.И., Прокофьева А.А. развитие инструментов бизнес-аналитики в условиях цифровой трансформации // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2021. № 2 (58). С. 118-124.

4. Зотова, Е.В. Пути повышения экономической устойчивости при использовании системы сбалансированных показателей // Сборник материалов XV Международной научно-практической конференции, посвященной 60-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации «Современная наука: прогнозы, факты, тенденции развития». Чебоксары, 31 января 2022. С. 229-236.

УДК 338.24.01

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дмитрий Николаевич Песковацков, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail st805394@ruc.su

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE ECONOMIC STATE OF THE ENTERPRISE

Dmitry Nikolaevich Peskovatskov, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье предлагается методология оценки экономического потенциала предприятия на основе разработки стратегических показателей отражающих финансовый потенциал. Произведен отбор показателей, которые комплексно отражают финансовую деятельность организации.

Ключевые слова: стратегические показатели, финансовый потенциал, активы, ликвидность, платежеспособность.

The article proposes a methodology for assessing the economic potential of an enterprise based on the development of strategic indicators reflecting the financial potential. A selection of indicators that comprehensively reflect the financial activities of the organization has been made.

Key words: strategic indicators, financial potential, assets, liquidity, solvency.

Оценка экономического состояния определяется стратегией, миссией и целями предприятия, для достижения которых требуется обоснование используемых сбалансированных показателей [1]. Выбор показателей направлен на достижение и сохранение баланса между производственным, финансовым, инновационным и социальным потенциалом. Анализ существующих моделей диагностики экономического состояния, позволил обобщить и предложить методологию разработки стратегических показателей отражающую финансовый, производственный, инновационный и социальный потенциал. Соответственно каждый блок должен обеспечиваться своими стратегическими и вспомогательными для их расчета показателями.

Финансовый потенциал организации можно оценить с помощью следующих показателей: чистые активы, соотношение активов и пассивов по степени ликвидности, платежный излишек (недостаток), относительные коэффициенты ликвидности, абсолютная и относительная финансовая устойчивость, платежеспособность, коэффициенты финансовой независимости [2]. На наш взгляд, стоимость капитала предприятия, его доходность является одним из главных факторов повышения уровня его инновационного развития [3]. Финансовый потенциал предлагаем оценивать со структуры активов и пассивов организации. Основными источниками анализа является бухгалтерская отчетность форма №1 «Бухгалтерский баланс» и форма №3 «Отчет о движении капитала» и др. Структурный анализ дает общую оценку активам предприятия, для этого определяется доля оборотных и внеоборотных активов, оценивается динамика их изменения в целом и по структуре. Выявляются причины снижения активов. Аналогичным образом проводится оценка пассивов предприятия, изучаются основные источники финансирования в целом и по структуре.

Показатель чистых активов дает первичные заключения об увеличении или снижении собственного капитала за счет капитализации нераспределенной прибыли, добавочного и резервного капитала. Он является ключевым показателем при оценке капитала. Следующим этапом оценки финансового потенциала организации является расчет чистых активов.

Чистые активы должны быть положительной величиной. Если чистые активы принимают отрицательное значение, то это признак несостоятельности данного предприятия. В случае нарушения неравенства предприятие подлежит ликвидации, так как оно испытывает острый недостаток собственных средств.

В сбалансированную систему стратегических показателей включаем показатели, отражающие соотношение активов и пассивов по степени ликвидности. Для этого все активы и пассивы группируем по степени ликвидности. Среди активов определяем:

- наиболее ликвидные активы (A_1) – складываем денежные средства и денежные эквиваленты + финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) стр.1250 + стр. 1240 (форма №1);

- быстрореализуемые активы (A_2) – дебиторская задолженность стр.1230 (форма №1);

-медленно реализуемые активы (A_3) – складываем запасы + налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям + прочие внеоборотные активы стр. 1210+ стр.1220 + стр. 1260 (форма №1);

- трудно реализуемые активы (A_4) – внеоборотные активы стр. 1100 (форма №1).

Пассивы по степени ликвидности разделим на:

- наиболее срочные обязательства (Π_1) – кредиторская задолженность стр. 1520 (форма №1);

- краткосрочные обязательства (Π_2) – складываем заемные средства + прочие обязательства стр. 1510 + стр. 1525 + стр. 1550 (форма №1);

- долгосрочные и среднесрочные пассивы (Π_3) – складываем долгосрочные обязательства + оценочные долгосрочные обязательства + оценочные краткосрочные обязательства стр. 1400 + стр. 1430 + стр. 1540 (форма №1);

- постоянные пассивы (Π_4) – собственные источники финансирования стр. 1300 (форма №1).

Далее изучаем соотношение активов и пассивов по степени ликвидности, каким образом соотносятся наиболее ликвидные активы наиболее срочными обязательствами, быстрореализуемые активы краткосрочными обязательствами, медленно реализуемые активы долгосрочными и среднесрочными пассивами и трудно реализуемые активы постоянными активами. По четырем неравенствам устанавливаем ликвидность или неликвидность баланса. Ликвидным считается баланс если выполняются следующие неравенства:

$$A_1 \geq \Pi_1 \quad A_2 \geq \Pi_2 \quad A_3 \geq \Pi_3 \quad A_4 \leq \Pi_4 \quad (1).$$

После того, как устанавливается степень ликвидности баланса, анализируем неравенства и определяем платежный излишек или недостаток источников финансирования по степени срочности погашения своих обязательств.

Не менее важными показателями сбалансированной карты являются относительные коэффициенты ликвидности: коэффициент абсолютной ликвидности (Кабл); коэффициент критической ликвидности (Ккл); коэффициент текущей ликвидности (Ктл).

$$\text{Кабл} = \frac{\text{Наиболее ликвидные активы}}{\text{Наиболее срочные обязательства+краткосрочные активы}}, \quad (2),$$

$$\text{Ккл} = \frac{\text{Наиболее ликвидные активы+быстрореализуемые активы}}{\text{Наиболее срочные обязательства+краткосрочные активы}}, \quad (3),$$

$$\text{Ктл} = \frac{\text{Наиболее ликвидные активы+быстрореализуемые активы+медленно реализуемые активы}}{\text{Наиболее срочные обязательства+краткосрочные активы}}, \quad (4).$$

Каждый коэффициент имеет рекомендуемые нормы, отклонение от которых является заставляет устанавливать причины образования отклонения и принимать управленческие решения. Все отклонения относительных показателей ликвидности от норм говорят о возможных проблема погашения разного рода обязательств: срочных, краткосрочны и долгосрочных.

Следующим стратегическим показателем блока финансового потенциала в сбалансированной карте предприятия является абсолютная финансовая устойчивость и платежеспособность организации. Расчет абсолютных показателей излишков или недостатков общей величины запасов, собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников

Рассчитываем собственные оборотные средства (СОС):

$$\text{СОС} = \text{собственные капитал (стр.1300 ф. №1)} - \text{внеоборотные активы (стр. 1100 ф. №1)}. \quad (5),$$

Собственные оборотные средства и долгосрочные источники формирования оборотных средств (СОС и ДИОС) рассчитываются:

$$\text{СОС И ДИОС} = \text{СОС} + \text{Долгосрочные обязательства (стр.1400 ф.№1)} \quad (6),$$

Общая величина источников формирования запасов (ОВИФЗ) формируется из:

$$\text{ОВИФЗ} = \text{СОС И ДИОС} + \text{Краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность по товарным операциям (стр. 1510 ф.№1 + стр.1520 ф.№1)}.$$

(7).

Определяем излишек или недостаток собственных оборотных средств ($\pm\Phi^c$):

$$\text{Определим общую сумму запасов} = \text{запасы (стр. 1210 ф. №1)} + \text{налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр. 1220 ф.№1)} \quad (8),$$

$$(\pm\Phi^c) = \text{СОС} - \text{общая сумма запасов} \quad (9),$$

Определяем излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов ($\pm\Phi^{сд}$):

$$(\pm\Phi^{сд}) = \text{СОС И ДИОС} - \text{общая сумма запасов} \quad (10),$$

Определяем излишек и недостаток общей величины запасов ($\pm\Phi^0$):

$$(\pm\Phi^0) = \text{ОВИФЗ} - \text{общая сумма запасов} \quad (11).$$

Далее определяем трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации

$$S(\Phi) = [S(\pm\Phi^c); S(\pm\Phi^{сд}); S(\pm\Phi^0)], \text{ где } S(\pm\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{если } \Phi > 0; \\ 0, & \text{если } \Phi < 0. \end{cases} \quad (12).$$

Показатель равный 1;1;1 отражает финансовую устойчивость и платежеспособность, показатель 0;0;0 – соответствует банкротству предприятия.

К стратегическим показателям относятся относительные показатели, характеризующие состояние оборотных и основных средств:

– коэффициент маневренности (Км);

$$K_M = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (13),$$

– коэффициент обеспеченности оборотных (текущих) активов собственными оборотными средствами (Кобс);

$$Kобс = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{внеоборотные активы}}{\text{оборотные активы}}, \quad (14),$$

– коэффициент обеспеченности материально-производственных запасов величиной собственных оборотных средств (Кобм);

$$Kобм = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}}, \quad (15),$$

– коэффициент маневренности функционального капитала (Км):

$$Kм = \frac{\text{Запасы}}{\text{Оборотные активы} - \text{краткосрочные обязательства}}, \quad (16),$$

– коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (Кма):

$$Kма = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{внеоборотные активы}}, \quad (17),$$

– индекс постоянного актива (Ипа):

$$Ипа = \frac{\text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (18),$$

– коэффициент реальной стоимости имущества (Крси):

$$Kрси = \frac{\text{Основные средства} + \text{сырье} + \text{незавершенное производство}}{\text{валюта баланса}}, \quad (19),$$

– коэффициент износа основных средств (накопления амортизации)

(Кам):

$$Kам = \frac{\text{Амортизация}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}, \quad (20).$$

Каждый показатель имеет нормативное значение, к которому организация должна стремиться. Любое отклонение от норматива заставляет искать причины отклонений и выявлять резервы по возможному достижению рекомендуемых значений. Выполнение относительных показателей, характеризующих состояние оборотных и основных средств, свидетельствует об эффективном их использовании и способствует повышению финансового потенциала предприятия.

В сбалансированную карту необходимо включить стратегические показатели, отражающие финансовую независимость организации. К таким показателям можно отнести:

– коэффициент автономии (Ка);

$$Ка = \frac{\text{Собственный капитал (чистые активы)}}{\text{активы (валюта баланса)}}, \quad (21),$$

Коэффициент автономии показывает, какая часть активов формируется за счет собственного капитала. Нормативное значение этого показателя $\geq 0,6$.

– мультипликатор собственного капитала (Мск),

$$Mск = \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (22),$$

Нормативное значение мультипликатора собственного капитала варьирует в пределах от 0 до 1.

– коэффициент иммобилизации имущества (Кии);

$$Kии = \frac{\text{Внеоборотные активы}}{\text{Активы}}, \quad (23),$$

Оптимальное значение коэффициента иммобилизации имущества составляет 0,5.

– коэффициент финансовой зависимости (Кфз);

$$Kфз = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (24),$$

Нормативное значение коэффициента финансовой зависимости варьирует от 0,5 до 0,7.

– коэффициент покрытия инвестиций (Кпи).

$$K_{\text{пи}} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Активы}}, \quad (25).$$

Чем выше коэффициент покрытия инвестиций, тем выше финансовая независимость организации.

Предлагаемая модель диагностики экономического состояния основывается на оценке показателей финансовой, производственной, инновационной и социальной деятельности. В комплексе расчет показателей позволит всесторонне оценить деятельности организации и принять соответствующие управленческие решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Объедкина, Е.В.* Экономическая эффективность деятельности предприятий потребительской кооперации (на примере АПК Республики Мордовия) / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саранск, 2001
2. *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 54-56.
3. *Зотова, Е.В.* Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия // Studium, 2015 №2(35). С.3.

УДК 33.338

АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Екатерина Евгеньевна Пивкина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803986@ruc.su

ANALYSIS OF MODELS AND METHODS OF DIAGNOSTICS OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Ekaterina Evgenevna Pivkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

На сегодняшний день практически каждое предприятие тем или иным образом является участником конкурентной борьбы, которая в свою очередь требует наличия конкурентных преимуществ. В условиях кризисов и неопределенной внешней ситуации руководству каждого предприятия необходимо анализировать свое положение в отрасли относительно конкурентов, оценивать характеристики выпускаемой продукции и принимать меры по их улучшению, что позволит участнику конкурентной борьбы оставаться на плаву, успешно и эффективно осуществлять свою деятельность, а также быть конкурентоспособным участником рынка.

Ключевые слова: конкурентоспособность компании, методы, модели, диагностика конкурентоспособности.

To date, the practice of obscure or otherwise discussed competition is being undertaken, which in turn requires competitive advantage. In a crisis and uncertain external responsibility of each enterprise, it is necessary to analyze its position relative to, evaluate its assessment of output and take measures to prevent their consumption, which is acceptable for the competitive situation to stay afloat, successfully and effectively regulate activities, and also to be stable in the present market.

Keywords: competitiveness of the company, methods, models, diagnostics of competitiveness.

Конкуренция – борьба независимых экономических субъектов за ограниченные экономические ресурсы [1]. Конкурентоспособность и процесс управления ею является решающим фактором коммерческого успеха предприятия среди конкурентов. Данное понятие включает в себя соответствие условиям рынка и потребителей как по качественным, так и по стоимостным, техническим и экономическим характеристикам [2]. Определение конкурентоспособности предприятия фокусируется на наиболее главных элементах и применяется комплексно. В настоящее время усиление конкуренции обуславливает необходимость формирования и использования моделей и методов анализа конкурентоспособности с целью дальнейшего принятия и обоснования управленческих решений по укреплению конкурентоспособности экономического субъекта.

В научной литературе содержится значительное количество разнообразных методов диагностики конкурентоспособности предприятия, что вызывает необходимость их структурирования. По нашему мнению, интерес представляет классификация, предложенная А. П. Гориной и И. А. Гориным (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия [2]

Классификационный признак	Методы оценки конкурентоспособности предприятия
По видам методов	- количественные; - качественные; - описательные
По способу определения конкурентоспособности	- аналитические; - параметрические; - экспертные; - статистические; - комбинированные
В зависимости от способа получения информации	- измерительные; - регистрационные; - расчетные; - экспериментальные
В зависимости от источника получения информации	- традиционные; - органолептические; - экспертные; - социологические

Следует отметить, что самыми распространенными методами анализа конкурентоспособности экономического субъекта являются:

- метод равновесия экономического субъекта в отрасли;
- метод на основе рыночной позиции предприятия;
- матричные методы.

В отечественной практике активное применение нашел и такой метод, как многоугольник конкурентоспособности, применение которого дает возможность оперативно провести оценку конкурентоспособности продукции экономического субъекта, сопоставив ее с продукцией ключевых конкурентов на рынке. Сущность метода заключается в определении наиболее важных критериев (свойств) продукта предприятия и их сопоставление с продуктами конкурентов с дальнейшей визуализацией полученных результатов в виде многоугольника (рис. 1).

Грани многоугольника можно определить как отдельное свойство продукта, которое сопоставляется с продуктом-аналогом. Метод получит популярность за счет легкости применения на практике.

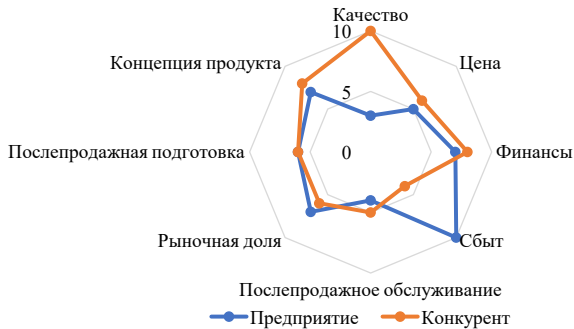


Рисунок 1 – Многоугольник конкурентоспособности

Процесс применения данного метода можно представить в виде следующих этапов:

во-первых, следует обосновать ключевые свойства продукта, являющиеся важными с позиции потребителя, т.е. делающие товар привлекательным для покупателя и формирующие лояльность к бренду в целом;

во-вторых, необходимо каждое выделенное свойство оценить по десятибалльной шкале, где каждый балл ведет к более сильной позиции свойства относительно конкурента;

в-третьих, на основании проведенной оценки и выявления «узких мест» в свойствах / критериях товара, менеджерам необходимо разработать комплекс мероприятий, способствующий их укреплению [3].

Активно на практике в настоящее время используется матрица БКГ с целью анализа конкурентоспособности предприятия. Матрица лежит в двух проекциях: во-первых, темп роста, во-вторых, доля рынка (рис. 2).



Рисунок 2 – Матрица БКГ [4]

На основании проведенной оценки по двум критериям продукция предприятия может быть структурирована по следующим квадрантам:

- собаки – продукция, не занимающая какой-либо значительной доли рынка и темпы роста низкие. Это именно та категория товаров, которую необходимо выводить из ассортимента;

- вопросительные знаки – продукты, на текущий момент характеризующиеся низкой долей рынка, но с повышенным темпом роста. В отношении них менеджеры находятся в неопределенности: либо данный продукт перейдет в звезды, либо в собаки;

- звезды – уникальные продукты для предприятия, характеризующиеся высокой долей рынка и высокими темпами роста. Как правило, на рынке в данную категорию попадают инновационные продукты;

- дойные коровы – продукты с высокой долей рынка и низкими темпами роста. Данные товары приносят хороший доход предприятию, но при этом в какой-то мере являются традиционными для данного предприятия и сегмента рынка [5].

На основе матрицы БКГ менеджеры имеют возможность проанализировать конкурентоспособность экономического субъекта и установить политику работы с продуктовым портфелем. Положительными сторонами использования данного метода является наименьшее количество показателей (два), что упрощает расчет и предоставляет возможность наглядно предоставить результат. Несмотря на это, используемые показатели не могут полностью охарактеризовать конкурентоспособность предприятия, что является причиной выбора методов, позволяющих оценить ее более детально.

Еще одним матричным методом анализа конкурентоспособности экономического субъекта выступает матрица «привлекательность – конкурентоспособность», которая была предложена компанией McKinsey.

В основе матрицы лежат такие критерии, как конкурентоспособность отдельно взятого продукта и доля рынка, которую занимает экономический субъект. Данные критерии позволяют отнести хозяйствующий субъект к одной из следующих категорий:

а) благоприятная зона хозяйствования – конкурентоспособность экономического субъекта напрямую зависит от конкурентоспособности его продукции, занимаемой им доли рынка на определенном рыночном сегменте, информационной доступностью о рынке, функционирующих конкурентов, покупателей, уровне организации производства и применяемых технологий;

б) неблагоприятная зона хозяйствования – находясь в данной зоне, уровень конкурентоспособности предприятия оценивается как незначительный и наиболее обдуманное решение в данном плане является уход с рынка, в противном случае необходим пересмотр маркетинговой стратегии и обновление ассортимента;

в) зона риска – экономический субъект в данной зоне может либо перейти в благоприятную зону хозяйствования, либо в неблагоприятную в зависимости от дальнейшего принятия решения в области повышения своей конкурентоспособности [6].

Недостатками матричных методов является то, что они исключают анализ причин происходящего и усложняют разработку управленческих решений и, кроме того, требуют достоверной маркетинговой информации, что влечет за собой необходимость проведения исследования соответствующих показателей. Наглядность обеспечивается за счет упрощенного решения с потерей точности. В жизни, визуальное представление данных методов, является отличным дополнением к детальным расчетам.

За рубежом очень популярны методы для оценки рейтинга конкурентоспособности предприятия (табл. 3).

Таблица 3 – Мировые рейтинги оценки конкурентоспособности предприятий с помощью различных индексов [3]

Обозначение рейтинга	Наименование
Рейтинг WEF (World Economic Forum)	Всемирный экономический форум
Индекс GCI (Growth Competitiveness Index)	Индекс перспективной конкурентоспособности, оценивающий перспективы экономического роста на 5-8 лет (методология Джеффри Сакса)
Индекс MCI (Microeconomic Competitiveness Index)	Индекс микроэкономической конкурентоспособности, оценивающий уровень развития компаний и текущий деловой климат (Методология М. Портера)
Рейтинг IMD (Institute of Management Development)	Методика института развития управления, Швейцария

Таким образом, можно отметить, что оценку конкурентоспособности предприятия проводят самыми различными методами и моделями. Выбор

тех или иных методов осуществляется в зависимости от цели исследования, поставленных задач, оцениваемым характеристикам, предполагающимися результатами. При этом следует отметить, в каждой индивидуальной ситуации, в которой находится предприятие, оптимальный выбор метода оценки конкурентоспособности предприятия будет различен.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пруцкова, Е.В., Хайров Р.Р. Экономика малого бизнеса: учебно-методическое пособие / Е.В. Пруцкова, Р.Р. Хайров; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 72 с.
2. Шишлонова, А. А. Конкурентоспособность предприятия: принципы и методы оценки // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 1-2 (83). – С. 159–161.
3. Рамазанова, С. Б. Методы оценки и управления конкурентоспособностью предприятия // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2022. – № 1 (33). – С. 5–15.
4. Горина, А. П., Горин И. А. Инструменты и методы менеджмента, используемые при формировании стратегии повышения конкурентоспособности промышленного предприятия // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 19. – С. 12–21.
5. Драгунова, И. В., Шукшина Ю. А., Каргин Ю. И. Сравнительный анализ моделей и методов диагностики конкурентоспособности предприятия // Экономика и предпринимательства. – 2022 – № 3 (140). – С. 1242–1245.
6. Дмитренко, И. Н., Борщевич Д. В. Аналитические инструменты и методы оценки конкурентоспособности промышленных компаний // Управленческий учет. – 2022. – № 4-3. – С. 657–662.

УДК 33.338

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Екатерина Евгеньевна Пивкина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803986@ruc.su

METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE ANALYSIS OF THE COMPANY'S COMPETITIVENESS

Ekaterina Evgenjevna Pivkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В современных условиях для успешного функционирования в рыночной экономике необходимо поддерживать высокую конкурентоспособность компании и ее продукции (услуг). Фактор конкурентной борьбы выступает в качестве инструмента стимулирования компании за потребителя и долю рынка. Основа управления конкурентоспособности экономического субъекта – наличие комплексной и

достоверной информации о ее состоянии. Для этого в рамках управления конкурентоспособностью необходимо располагать соответствующей методологией, системой показателей и способами их расчёта, каждая из которых имеют свои преимущества и недостатки.

Ключевые слова: конкурентоспособность компании, методическое обеспечение, методы, инструменты.

In modern conditions, for successful functioning in a market economy, it is necessary to maintain the high competitiveness of the company and its products (services). The competitive factor acts as a tool to stimulate the company for the consumer and market share. The basis of the management of the competitiveness of an economic entity is the availability of comprehensive and reliable information about its condition. To do this, within the framework of competitiveness management, it is necessary to have an appropriate methodology, a system of indicators and ways of calculating them, each of which has its advantages and disadvantages.

Keywords: competitiveness of the company, methodological support, methods, tools.

Важным элементом рыночных отношений является система управления конкурентоспособностью экономического субъекта, которая на микроуровне (уровне компании) представляет базовый элемент производственно-хозяйственной деятельности в условиях динамичной внешней среды [1]. Необходимость в проведении оценки конкурентоспособности компании обусловлена следующим:

- необходимость формирования целевых мероприятий, направленных на рост уровня конкурентоспособности экономического субъекта;
- поиск узких мест в различных направлениях деятельности компании с целью своевременного их устранения;
- установления реального положения компании на занимаемых ей рынках, определение сильных сторон (конкурентных преимуществ);
- определение направлений и разработка политики поведения компании на рынке;
- оперативное реагирование в области изменения ассортимента продукции, разработки инновационных продуктов и создании дополнительных производственных мощностей, применении новых технологий и т.д. [2].

Не существует единого подхода к оценке конкурентоспособности продукции, как и нет единого алгоритма. Нами представляется обобщённый алгоритм процесса оценки конкурентоспособности организации (рис. 1).

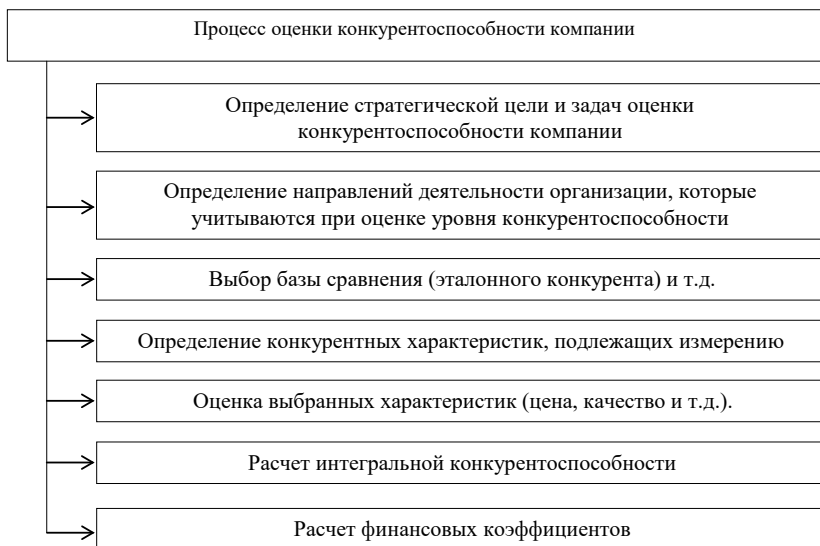


Рисунок 1 – Обобщённый алгоритм оценки конкурентоспособности компании

В основе данного алгоритма лежат стратегические цели компании, ее миссия и стратегия развития. Алгоритм оценки конкурентоспособности реализуется посредством применения методов, инструментов и показателей.

Задачами оценки конкурентоспособности компании являются:

- определение текущего уровня конкурентоспособности компании;
- определение преимуществ и недостатков организации по сравнению с конкурентами;
- разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности компании и др. [3].

Современные ученые закладывают понятие «конкурентоспособность» различные характеристики: устойчивое развитие, качество продукции т. д. Это обуславливает отсутствие единого методического обеспечения к проведению оценки данной экономической категории.

Рассмотрение различных методик оценки конкурентоспособности является достаточно важным, т.к. проведение оценки может быть реализовано посредством различных из них для получения наиболее релевантных результатов использования их для разработки мер по повышению уровня стратегической конкурентоспособности [4].

В настоящее время наиболее распространенными в процессе анализа конкурентоспособности компании являются матричные методы, которые

направлены на первичный анализ компании и на анализ рынка / отрасли (рис. 1).

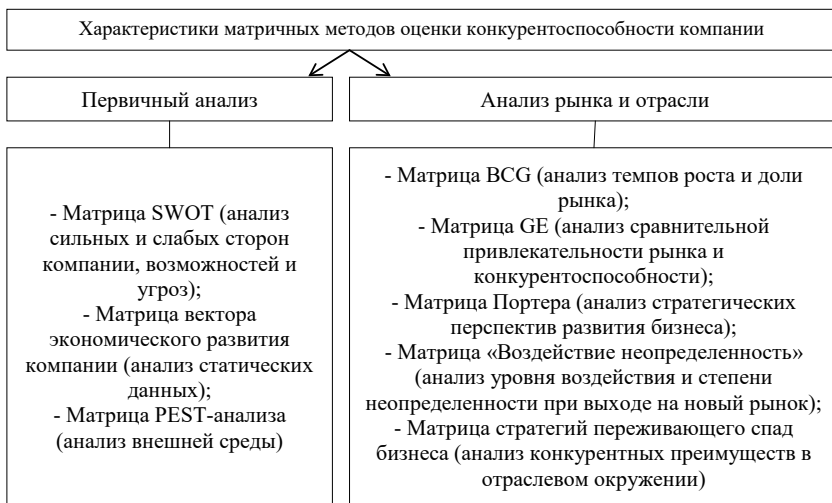


Рисунок 1 – Характеристики матричных методов оценки конкурентоспособности компании

Следует отметить, что, несмотря на основное преимущество матричных методов в оценке параметров, для них характерна потеря точности. На решение данного недостатка была направлена разработка авторских методик анализа конкурентоспособности, основывающихся на расчете нескольких показателей (рис. 2).

Как мы видим, каждая из представленных методик оценки конкурентоспособности компании имеет определенные недостатки, при этом общим недостатком является не учет конкурентного потенциала товара. Также необходимо отметить, что наиболее комплексной методикой по рассматриваемым критериям является методика В. А. Быкова и Т. Г. Философовой.

Авторские методики оценки конкурентоспособности компании			
Методика Н. К. Моисеевой	Методика Р. А. Фатхутдинова	Методика М. Л. Кричевского, Э. В. Минько	Методика В. А. Быкова, Т. Г. Философовой
Эффективность производства			
Учитывается (в сравнении с конкурентами)	Учитывается (полезный эффект товара)	Рентабельность продукции	Интегральный показатель эффективности
Удовлетворение потребностей потребителя			
В целом, не учитывается (только сумма потребительных стоимостей товаров)	Учитывается (полезный эффект товара)	Рост доли рынка	Групповые показатели технического уровня, качества, изготовления и качества
Конкурентный потенциал компании			
Не учитывается	Не учитывается	Не учитывается	Частично учитывается через показатель, характеризующие мидж компании
Конкурентный потенциал товара			
Не учитывается	Не учитывается	Не учитывается	Не учитывается

Рисунок 2 – Сравнительная характеристика авторских методик оценки конкурентоспособности компании

Проведение оценки конкурентоспособности компании на рынке необходимо для:

- разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- выбора партнера в целях организации совместного производства;
- привлечения инвестиций в производства перспективной продукции;
- обоснования программы выхода компании на новые товарные рынки сбыта и т.д. [6].

Таким образом, на практике следует использовать различные методики оценки конкурентоспособности компании. Целью применения методик является поиск слабых мест, после управленческих воздействий на которые уровень конкурентоспособности экономического субъекта укрепляется. Именно комплексный подход к объекту исследования позволяет получить

полные, достоверные и объективные результаты оценки, что является необходимым условием для дальнейшего роста конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пермяков, А. С.* Теоретико-методические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 6. – С. 608–618.
2. *Атаева, Н. Н.,* Кадырова Ш.Н. Методические основы оценки конкурентоспособности предприятия // Мировая наука. – 2021. – № 1 (46). – С. 41–44.
3. *Солдаткина, С. М.,* Копылова Е. В., Чиранова Т. И. Теоретические и методические аспекты управления конкурентоспособностью организации // Финансовая экономика. – 2021. – № 1. – С. 78–82.
4. *Философова, Т. Г.,* Быков В. А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность : учебник – М. : Юнити-Дана, 2015. – 296 с.
5. *Колтакова, Д. С.,* Немчинова Е. Ю. Методические основы оценки конкурентоспособности организации и ее продукции на внешнем рынке // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2022. – № 1. – С. 45–49.
6. *Фатхутдинов, Р. А.* Управление конкурентоспособностью организации : учебник. – М. : Эксмо, 2009. – 544 с.
7. *Моисеева, Н. К.* Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии // М. : Финансы и статистика, 2002. – 304 с.

УДК 338.2

МЕТОДИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

**Екатерина Владимировна Пруцкова, кандидат экономических наук,
доцент**

Алексей Александрович Абросимов, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: eprutskova@ruc.su; st805383@ruc.su

METHODOLOGY OF INVESTMENT ACTIVITIES OF A JOINT- STOCK COMPANY IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

**Ekaterina Vladimirovna Prutskova, PhD (Economics), Associate Professor
Aleksy Aleksandrovich Abrosimov, Master's Degree student**

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит в рассмотрение данной методики исследуемое акционерное общество оказывается в определенной группе соответствующей его инвестиционной привлекательности. Анализ данной группировки в

динамики за период времени и в сравнении с другим объектом инвестирования дает общую оценку инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, акционерное общество, инвестиционный капитал, финансы

The relevance of the study of the problem under study comes from the consideration of this methodology, the studied joint-stock company is in a certain group corresponding to its investment attractiveness. An analysis of this grouping in dynamics over a period of time and in comparison with another investment object gives an overall assessment of investment activity.

Keywords: investments, joint stock company, investment capital, finance

В настоящее время российским предприятиям для успешного развития и выпуска конкурентоспособной продукции необходимы инвестиции в объеме достаточном для финансирования инвестиционных проектов.

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и иной деятельности в целях получения прибыли и достижения иного полезного эффекта [1, с. 4].

Этапом проведения оценки по методике И.А. Бланка является осуществление как можно более полного и достоверного финансового анализа акционерного общества [2, с. 45].

Оценка инвестиционной деятельности акционерного общества по данной методике базируется на доходности инвестированного капитала, которая характеризует эффективность его использования. Она измеряется величиной прибыли, которую дает каждая единица капитала. Доходность капитала рассчитывается по схеме, предложенной фирмой Дюпон (рисунок 1) [3, с. 34].

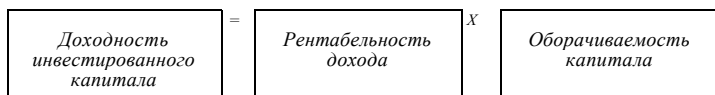


Рисунок 1 – Доходность капитала по Дюпону

При этом используются следующие основные зависимости. Показатель рентабельности характеризует доходность реализованной продукции.

Перемножая выражение рентабельности и оборачиваемости, получаем формулу для расчета доходности:

$$\text{Дик} = \frac{\Pi}{\text{Вд}} \times \frac{\text{Вд}}{K} = \frac{\Pi}{K}, \quad (1)$$

где Дик – доходность инвестированного капитала;

Π – прибыль;

Вд – валовой доход;

К – капитал [4, с. 39].

Таким образом, получаем пирамиду Дюпона (рисунок 2).

Далее по данной методике проводится анализ показателя доходности капитала, в данном случае целесообразно проводить лишь анализ динамики этого показателя. Так как это даст не только оценку инвестиционной деятельности акционерного общества за исследуемый период, но и позволит провести сравнительный анализ по отношению к другим потенциальным объектам инвестирования.

Суть другой методики заключается в составлении рейтинговой оценки, в данном случае – ее абсолютного значения инвестиционной деятельности акционерного общества на основе данных финансового анализа и разработанной автором системы бальных оценок и весов деятельности (рисунок 2).



Рисунок 2 – Многофакторная упрощенная схема пирамиды Дюпона

Исходные данные для анализа тоже в свою очередь являются сводными данными годовой отчетности акционерного общества. Далее проводится финансовый анализ по определенным финансовым показателям. Вследствие аналогичности показателей с предыдущей методикой их формулы не приводятся. Результаты проведенного расчета переводятся в баллы при помощи оригинальной системы бальной оценки рассчитанных показателей [2, с. 17].

Соответственно вышеназванная операция применяется к имеющимся бальным оценкам, и после нее получаем скорректированную бальную оценку инвестиционной привлекательности исследуемого акционерного общества.

Третья, избранная для данной работы, методика предложена Всероссийским инвестиционным форумом «Золотой запас Отечества». На конкурсной основе в течение года проводится количественная и качественная

оценка инвестиционной активности ведущих финансово-кредитных учреждений страны и инвестиционной деятельности российских акционерных обществ [4, с. 25].

Организатор Форума – Негосударственное образовательное учреждение «Институт управления и экономики рынка» (г. Москва). Анализ финансового состояния акционерных обществ, участвующих в конкурсной программе проводится специалистами высшей квалификации с применением соответствующего программного обеспечения и системы автоматизированной обработки данных. На основе данных баланса и отчета о финансовых результатах рассчитывается комплексная оценка финансового состояния акционерного общества и рейтинг по отношению к другим организациям – участникам конкурсной программы Форума.

Рейтинг инвестиционно-привлекательных российских акционерных обществ составляется по итогам обработки данных всех участников конкурсной программы Форума «Золотой запас Отечества» [5, с. 21].

Суть методики заключается в расчете показателей финансового состояния акционерного общества и ранжировании полученных результатов [6]

Резюмируя вышеизложенное, в результате данной методики исследуемое акционерное общество оказывается в определенной группе соответствующей его инвестиционной привлекательности. Анализ данной группировки в динамике за период времени и в сравнении с другим объектом инвестирования дает общую оценку инвестиционной деятельности.

Целесообразно при разработке инвестиционной политики предприятия оценить возможные риски, связанные с осуществлением инвестиционных проектов [7, с. 188].

В целом при формировании единой инвестиционной политики предприятия необходимо на всех ее этапах соблюдать принцип экономической эффективности политики, главным индикатором которой служит инвестиционная деятельность предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : федер. закон : [принят Гос. Думой 25.02.1999 г. № 39-ФЗ : по состоянию на 11.01.2018 г.]. [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «Гарант». – Загл. с экрана.
2. *Бланк, И. А.* Формирование системы управления инвестиционной деятельностью на промышленном предприятии / И. А. Бланк. – М.: Ин-т социально-экономических проблем РАН-СПб, 2017. - 427 с.
3. *Холт, Роберт Н.* Планирование инвестиций. / Роберт Н. Холт, Сет Б. Барнес / Пер с англ. - М.: Дело ЛТД, 2018. - 120 с.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2019. - 80 с.
5. *Абрамов, С. И.* Инвестирование / С. И. Абрамов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2018. - 440 с.
6. *Зотова, Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А.* Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей

организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2021. № 4. С. 71-79.

7. Myagkova, M.V., Shilkina, T.E., Hairrov, R.R., Makarov, R.R. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks and Opportunities. Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. 2020. 185-195 p.

УДК 338.2

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ООО «АРЗАМАССКИЙ ЖЕЛЕЗОБЕТОН» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Екатерина Владимировна Пруцкова, кандидат экономических наук, доцент

Юлия Сергеевна Башкайкина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: eprutskova@ruc.su; st805385@ruc.su

PRODUCTION POTENTIAL OF “ARZAMAS REINFORCED CONCRETE LLC” IN MODERN CONDITIONS

Ekaterina Vladimirovna Prutskova, PhD (Economics), Associate Professor

Yuliya Sergeevna Bashkaykina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы заключается в управлении производственным предприятием, что является залогом успеха промышленного кластера в современных условиях рыночной экономики, и имеет важное значение для повышения конкурентоспособности фирмы.

Ключевые слова: бизнес, производство, производственный потенциал, предприятие

The relevance of the study of the problem under study lies in the management of a manufacturing enterprise, which is the key to the success of an industrial cluster in modern conditions of a market economy, and is important for increasing the competitiveness of a company.

Keywords: business, production, production potential, enterprise

Самым главным для бизнеса является способность предприятия дать потребителю более совершенные формы услуг или средств, обладающими какими-то новыми техническими условиями. Современное предприятие должно обладать большой гибкостью, способностью быстро менять ассортимент товаров и услуг. Требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер. Все это требует принципиально новых подходов к управлению производственным предприятием [1, с. 53].

Трансформация механизма управления производственным потенциалом имеет для промышленной отрасли огромное значение [2, с. 1174]. Показатели

функционирования промышленного комплекса Нижегородской области свидетельствуют о том, что данная отрасль экономики области переживает последние несколько лет период бурного развития. Наблюдается увеличение объемов строительства, осуществляемого предприятиями и организациями негосударственного сектора, серьезная переориентация промышленного производства в пользу социальной сферы, значительное увеличение доли нового строительства в общей структуре работ, выполняемых подрядными организациями. Поэтому для развития строительной отрасли необходимо расширение производственной деятельности промышленных предприятий и, наоборот, для наращивания объемов производственных предприятий необходимо строительство новых цехов [3, с. 105]. Таким образом, управление производственным предприятием является залогом успеха промышленного кластера в современных условиях рыночной экономики, и имеет важное значение для повышения конкурентоспособности фирмы [4]. ООО «Арзамасский железобетон» для поддержания своей конкурентоспособности постоянно совершенствует производство, и в настоящее время приобретает новое оборудование (таблица 1).

Таблица 1 – Перечень стоимости приобретаемого по проекту оборудования ООО «Арзамасский железобетон» в 2021 г.

№ п/п	Наименование оборудования	Сумма, млн. руб.
I	1-ый этап покупки оборудования	95,2
1	Кожэкструзионная линия для производства блоков	75,6
2	Режущая машина	19,6
II	2-ой этап покупки оборудования	95,2
6	Кожэкструзионная линия для производства плит	75,6
7	Режущая машина для плит	19,6
ИТОГО		190,4

Сырье и материалы, необходимые для производства будут поставляться российскими компаниями. В 2020 г. были приобретены оборотные средства в размере 95200 тыс. руб. и в целом инвестиции составили в этот год 220320 тыс. руб. (таблица 2).

Таблица 2 – Инвестиции в производство в период строительства и эксплуатации ООО «Арзамасский железобетон» за 2019-2021 гг., млн. руб.

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год				
			всего	по кварталам			
				I	II	III	IV
1. Капитальные вложения в							
приобретение оборудования	133800	168140	104340	61880	32940	9520	0
НДС	23800	95200	71400	61880	0	9520	0
Строительно-монтажные работы	0	22848	22848	0	22848	0	0
	0	10092	10092	0	10092	0	0

Строительство нового производственного	110000	40000	0	0	0	0	0
2. Приобретение оборотных средств	0	52180					
3. Итого - объем инвестиций	133800	220320	104340	61880	32940	9520	0

Капитальные вложения в 2021 г. составили уже 104340 тыс. руб. Нами рассмотрены организационные и подготовительные этапы производственной программы ООО «Арзамасский железобетон». За анализируемый период основные средства предприятия увеличились на 12 044 тыс. руб., или на 2,8%. Увеличение основных фондов объясняется организацией нового производства, требующего вложений в приобретение оборудования. В целом внеоборотные активы за последние три года выросли на 11 885 тыс. руб.

Запасы сократились на 15 050 тыс. руб. в основном за счет усиленной сбытовой политики. Руководству предприятия следует особое внимание обратить на рост дебиторской задолженности, которая образовалась в размере 38 332 тыс. руб., или на 41,5%. Несвоевременные расчеты покупателей приводят к изъятию из оборота денежных средств, необходимых для дальнейшего развития производства.

Выручка от реализации продукции в 2021 г. составила 545 505 тыс. руб. и по сравнению с 2019 г. она увеличилась на 40 032 тыс. руб. Темп роста выручки 107,9% превышает темп роста себестоимости 102,8% на 5,1%, что соответствует основному правилу экономической эффективности. В результате валовая прибыль получена в размере 99 827 тыс. руб. Руководству предприятия следует обратить особенно пристальное внимание на все виды расходов, которые имеют устойчивую тенденцию к росту и оказывают негативное воздействие – приводят к убыткам.

Управление производственной деятельностью ООО «Арзамасский железобетон» основано на бизнес-плане с целью участия в конкурсе инвестиционных проектов на предмет соискания дополнительных инвестиционных ресурсов, необходимых при финансировании проекта.

В начале реализации проекта в 2020 г. производство плит было на уровне 550 тн, в 2021 г. объемы производства увеличились до 2560 тн, а начиная с 2021 г. ежегодно планировалось производить плиты в количестве 4320 тн. Объем реализации в стоимостном выражении в 2022 г. составит 475932,2 тыс. руб. с равномерным распределением по кварталам в размере 118983,1 тыс. руб. В последующие годы повышение цен на плиты не планируется, поэтому объемы остаются на уровне 2022 г., следовательно, выручка от реализации при цене 130,0 тыс. руб. тоже будет одинаковой в размере 561600,0 тыс. руб. в год, а в квартал составит 140400 тыс. руб. Налог на добавленную стоимость (НДС), согласно действующему

законодательству будет отчисляться в бюджет в размере 85667,8 тыс. руб. в год.

В 2022 г. было принято на работу 33 человека, а с 2021 г. численность рабочих, занятых на производстве пленки составила 65 чел., в том числе основное производственный персонал – 32 чел., административно-управленческий персонал (АУП) – 18 чел., сотрудники службы сбыта – 12 чел., вспомогательный персонал – 3 чел.

В целом производственная программа предусматривает расходы на оплату труда всех работников в размере 30045,7 тыс. руб., из которых 23808,0 тыс. руб. направлены на заработную плату, а 6237,7 тыс. руб. – на налоги. Но в результате изменения законодательства, которые нельзя было предусмотреть в 2022 г. при разработке производственной программы фактические отчисления в бюджеты с запланированного фонда оплаты труда составят меньше. В 2020 г. были снижены ставки страховых взносов в связи пандемией.

Прямые затраты с 2022 г. составляют 379428,6 тыс. руб. ежегодно, в том числе затраты на сырьё, материалы, комплектующие, полуфабрикаты и др. в размере 345600,0 тыс. руб., затраты на топливо и энергию на технологические цели 18321,1 тыс. руб.; затраты на оплату труда производственных рабочих 15507,5 тыс. руб. Постоянные (общие) затраты запланированы в размере 36201,0 тыс. руб. Общие затраты на производство и сбыт сложились в размере 415629,6 тыс. руб. из материальных затрат в размере 361764,0, энергоресурсы 23819,9 тыс. руб., оплаты труда 30045,7 тыс. руб.

Таким образом, производство железобетонной продукции по проекту не имеет сезонный спрос и должно приносить стабильные доходы с равной разбивкой по кварталам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гиляровская, И. Т.* Экономический анализ в оценке конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности организации / И. Т. Гиляровская, И. Т. Попков // *Аудитор*. – 2022. – № 3. – С. 53 – 61.
2. *Marabaeva L.V., Kuznetsova E.G., Hairov R.R., Shilkina T.E.* Features of Strategic Management of Cable Industry Sustainable Development / *Cooperation and Sustainable Development*. 2021. 1171-1178 p.
3. *Стоянов, Е. А.* Экспертная диагностика финансово-хозяйственного положения предприятия / Е. А. Стоянов, Е. С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2022. – 423 с.
4. *Зотова Е.В.* Экономическая безопасность как основа функционирования хозяйствующего субъекта // *Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции*. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 216-220.
5. *Прыкина, Л. В.* Экономический анализ предприятия: учебник для вузов / Л. В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2021. – 212 с.

УДК 512

ФОРМЫ РАБОТЫ УЧИТЕЛЯ МАТЕМАТИКИ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ СТУДЕНТОВ СПО

Татьяна Александровна Ребрушкина, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: t.a.rebrushkina@ruc.su

FORMS OF WORK OF A TEACHER OF MATHEMATICS ON THE IMPLEMENTATION OF THE PROFESSIONAL ORIENTATION OF STUDENTS STR

Tatyana Alexandrovna Rebrushkina, Lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрываются формы работы учителя математики по осуществлению профессиональной подготовки студентов. Профессионально - прикладная направленность обучения. Формирование математической культуры студентов. Различные трудности преподавания данного предмета.

Ключевые слова: математика, задача, образование, специалисты, мотивация, направленность, высококвалифицированные, самообразование.

The article reveals the forms of work of a mathematics teacher by the existence of professional preparation of students. Professional- applied orientation of education. Formation of mathematical culture of students. Various difficulties in teaching the subject.

Keywords: mathematics, task, education, specialists, motivation, direction, highly qualified, self-education.

Современная жизнь предъявляет к нам преподавателям СПО высокие требования к обучению студентов. Поставлена ограмная задача перед нами, задача кадрового обеспечения отраслей российской экономики.

Подготовка специалистов - профессионалов, которые должны занять достойное место на рынке труда, вот задача образования СПО. Выпускники должны свободно владеть своей профессией. Быть ответственными, трудолюбивыми и готовыми к изменениям. Изменения связаны, в первую очередь, с информатизацией.

Все учебные дисциплины, которые изучаются в СПО способны внести вклад в образование, но и роль математики сложно переоценить. Знания, полученные по математике – это база для решения задач молодыми специалистами. Основой математического образования является решения задач практической и прикладной направленности. Математика- наука, которая развивает логические, критические способности. Формирует желания к самообразованию, навык поиска и усвоения новой информации. Также развивается гибкость ума, способность аргументировать, умение

работать в команде, желание учиться всю жизнь, необходимое современному специалисту.

Задача стоящая, передо мной преподавателем математики в СПО непростая. За первый курс обучения, изучить программный материал в объеме математики 10-11 классов. И не только изучить, но и отработать на конкретных задачах. Потому, что многие наши выпускники продолжают обучаться в нашем институте.

Для того, чтобы успешно понимать предмет является мотивация. Я могу мотивировать студента, для этого использовать различные способы в обучении. Я заметила, что последние несколько лет у многих студентов мотивация отсутствует. И считаю, что мотивация должна исходить от самого студента. Однако трудно сохранить мотивацию на весь учебный период. Математика для многих студентов является очень сложным предметом для понимания. И мне, как и всем преподавателям, чтобы сохранить мотивацию, необходимо довести до понимания студента, что результаты требуют время, желание и труд, чтобы преуспеть в обучении и быть грамотным специалистом. Одна мотивация не приведёт к успеху. Мотивация даёт студенту желание учиться, но это не означает, сам процесс обучения будет легким. Чтобы быть знающим, студенты должны работать каждый день своего обучения. Я считаю, что учеба – это огромный труд.

Предмет как математика – это не зрелищный вид спорта. Для изучения математики студенты должны быть активными игроками, а не зрителями. Ведь невозможно «научить всему», вложить в головы обучающихся все предметы.

Гораздо важнее научить их самостоятельно добывать эти знания. И при этом развивать свои умения.

Математика — это тот предмет, который я думаю надо изучать постепенно. Тему за темой. И последовательно, постоянно практиковаться на различных задачах, необходимых для применения в своей профессии.

Преподавание математики очень зависит от специальностей. Поэтому мне, приходится очень тщательно готовиться к каждому занятию. Я отбираю материал для каждой группы, для каждой специальности. Для СПО важными являются знания и навыки расчетного характера, умение оперировать с дробями, пропорциями, степенью числа, процентами, сложными процентами. Удачно подобранные задачи, помогают создавать проблемные ситуации, которые вызывают интерес, активность и любознательность студентов. Задачи должны быть понятны им. И обязательно при этом, задачи прикладной и практической направленности, которые не занимают много времени и громоздкого решения. Иначе они им будут не интересны.

Я считаю, что я должна контролировать знания и умения студентов после каждой пройденной темы. Это, по-моему, является одним из наиболее важных и необходимых элементов в обучении. От контроля во

многим зависит результат моей работы. Он позволяет мне понять усвоен данный материал или нет? В результате полученных данных, я могу вносить необходимые корректировки в учебный процесс. И при этом возникает еще одна проблема. Очень трудно удержать внимание студентов на протяжении всего занятия. Многим студентам просто не интересно учиться. И этот вопрос мне приходится решать из занятия в занятие. Интерес к предмету, как пишет Б.В. Гнеденко, можно воспитывать различными способами: указанием связей определенной ветви математики на возможные использования при решении актуальных проблем современности, ее методологическими аспектами. [1]. И приходится доказывать, что

«Образование – это то, что остается после того, когда забывается все, чему нас учили». Альберт Эйнштейн [2].

Быть успешным в настоящее время. Очень трудная задача? Успешные и известные люди: музыканты, художники, спортсмены, артисты, прикладывают огромные усилия, чтобы добиться своих целей. За этим стоит огромный, ежедневный труд. Для достижения успеха потребуются время, знания и большое желание.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гин, А. А. Приемы педагогической техники: Свобода выбора. Открытость. Деятельность. Обратная связь. Идеальность: Пособие для учителя / А. А. Гин. – Москва: Вита-Пресс, 2001. – 88 с.
2. Беленький, Г. И. Некоторые теоретические аспекты межпредметных связей // Взаимосвязи предметов гуманитарного цикла. – М.: Педагогика, 1979.
3. Выготский, Л. С. Педагогическая психология / Под. Ред. В.В. Давыдова. – М.: Педагогика-Пресс, 1996.

УДК 330.354

ВОЛАТИЛЬНОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПАРАМЕТРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

**Марина Александровна Скворцова, кандидат экономических наук,
доцент**

Татьяна Александровна Ковлягина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: m.a.skvortsova@ruc.su; t.a.kovlyagina@ruc.su

VOLATILITY AND INVESTMENT PARAMETERS OF THE NATIONAL STOCK MARKET

Marina Alexandrovna Skvortsova, PhD (Economics), Associate Professor

Tatyana Alexandrovna Kovlyagina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russia University of Cooperation

В статье описывается степень важности анализа первоначальной стоимости ценных бумаг в рамках национального фондового рынка в силу явлений кризисного характера в мировой экономике. Помимо этого, изложен актуальный подход к оценке воздействия обширного круга факторов на волатильность национального фондового рынка.

Ключевые слова: волатильность, фондовый рынок, экономика, параметры, хозяйствующий субъект, национальные инвестиции.

The article describes the degree of importance of the analysis of the initial value of securities within the framework of the national stock market due to the phenomena of a crisis nature in the global economy. In addition, an up-to-date approach to assessing the impact of a wide range of factors on the volatility of the national stock market is outlined.

Keywords: volatility, stock market, economy, parameters, economic entity, national investments.

Деятельность в области инвестиций систематически требует постоянного анализа и оценки такого термина как «волатильность», а также инструментов, непосредственным образом касающихся этого понятия. Данное обстоятельство позволяет наиболее рациональнее сформировать в дальнейшем инвестиционный портфель по факту таких экономических понятий, как, ликвидность, риск и доходность того или иного хозяйствующего субъекта инвестирования.

Ценные бумаги, особенно если они находятся во владении прибыльного хозяйствующего субъекта и обладают достаточной капитализацией, являются ценным средством пользования, а если это еще и акции, то, тогда это комбо среди инвесторов.

По факту общей интерпретации, такое понятие, как акция представляет средство на национальном фондовом рынке, обладающее высокой степенью гибкости, поскольку цена ее может варьироваться от самого низкого до самого

высокого интервального порога несколько раз в месяц. Таким образом, стоит сделать следующее умозаключение, того, что покупка ценных бумаг, такого типа, как акция, это реальная возможность приобретения прибыли со знаком плюс именно по средствам ее волатильности. Исходя из вышесказанного, достаточно легко предположить, что более привлекательно и выгодно выглядят хозяйствующие субъекты, которые имеют положительную маркетинговую репутацию и высокий рейтинг среди предприятий конкурентов, поэтому кругозор сужается именно до выбора таких фирм, ведь акции выше обозначенных компаний, как правило, имеют высокую ликвидность, рентабельность, платежеспособность и надежность в силу исполнения своих обязательств перед партнерами на торговой арене [1, с.15]. Стоит отметить, что акции таких хозяйствующих субъектов называют «акциями первого эшелона» или голубые фишки».

Взяв во внимание именно национальный фондовый рынок и применив к нему такое понятие, как, «голубые фишки», можно прийти к выводу, что это туда соотносятся предприятия и организации, акции которых имеют десятки тысяч акционеров. Из данного обстоятельства выходит следующее следствие, эти хозяйствующие субъекты имеют высокую рыночную капитализацию. В таблице 1 представлена классификация компании российского рынка с учетом степени ликвидности для более наглядного примера.

Таблица 1 – Классификация акций российских компаний по степени ликвидности.

Сектор экономики	Первый эшелон	Второй эшелон	Третий эшелон
Нефтегазовый	Газпром, Лукойл, Татнефть	Транснефть, Башнефть	ОНАКО, Славнефть
Металлургический	НЛМК, Норильский никель	Магнитогорский комбинат, ЗСМК	Челябинский металлургический комбинат, СУАЛ
Телекоммуникационный	МТС, Мегафон	Ростелеком, УралСвязьинформ	Башинформсвязь
Энергетический	-	Мосэнерго	Колэнерго
Химический	-	Нижнекамскнефтехим	Акрон
Машиностроение	-	АвтоВАЗ	ГАЗ
Другое	Сбербанк, ВТБ	Аэрофлот	Уралсиб

Так, исходя из таблицы 1, можно сделать вывод что, позициям «голубых фишек» зачастую в разрез идут позиции «второго эшелона», представляющие собой акции предприятий на региональном уровне.

Коренными различиями данного вида акции являются нестабильная платежеспособность, шаткая ликвидность, а данное обстоятельство, как правило, характеризуется, на протяжении определенного промежутка времени как приумножением прибыли в некоторое количество раз, так и ее убыванием в стократ [1, с.64].

Рассматривая категорию «второго эшелона», наблюдается следующая картина: наиболее ликвидные предприятия с хорошей репутацией и высокой рентабельностью, это ОАО «Аэрофлот», ОАО «Ростелеком», ОАО «Уралкалий» и т.п.

Также, стоит отметить, что рынку российских акций характерна преобладающая волатильность ценных бумаг. Так, нормальным, будет отображаться значение от 1 до 2%, тогда, как более высокая активность стремиться к 3-4%.

Такая динамика формируется исходя из ряда факторов, которые подразделяются на внутренние и внешние. Однако данная классификация не является основной, поскольку зачастую основное влияние на преобладающую волатильность ценных бумаг национального фондового рынка оказывают: развитие научно-технологического прогресса, процентные ставки, экономическое развитие страны в целом, как на макро, так и на микро- уровнях, а также, инфляционные ожидания и оказание мер по контролю над ценами [2, с.27].

Рынок акций чрезвычайно чувствителен к макроэкономическим показателям. Следовательно, состояние рынка акций связано с состоянием экономики, инфляцией, процентными ставками и корпоративным доходом.

Однако, преобладающая и высокая волатильность не всегда является хорошим показателем, поскольку, как уже говорилось ранее, она формирует под собой двоякое состояние, подразумевающее одновременно прибыль и убыток, и ядро такого состояния кроется в чувствительности по отношению к вышперечисленным факторам.

Таким образом, подводя итоги вышесказанного, стоит отметить, что в экономике на микроуровне при обозначении цены какого-либо хозяйствующего субъекта именно акции имеют преобладающее значение в непосредственном управлении и производстве. Более того, ценные бумаги данного типа играют роль и в мониторинге цен на национальном фондовом рынке. Ведь понятно, что если у предприятия с хорошей репутацией имеется высокая ликвидность и достаточно преобладающая капитализация на фондовом рынке, в частности на национальном, то такой хозяйствующий субъект с легкостью способен влиять на уровень цен в общем по факту ценных бумаг в определенной области. Однако, стоит помнить о том, что, основополагающими факторами при формировании и обеспечении доходного уровня фондового рынка, в частности национального, являются именно инфляционные ожидания, процентные ставки и состояние экономики в целом, в разрезе на макро- и микроуровни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мандрон, В.В. Формирование стратегии функционирования рынка ценных бумаг в Российской Федерации. М. : Экономика, 2020. – С. 198.
2. Пасенов, А.Н. Концепция устойчивого развития: историко-правовые аспекты / Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право. 2021. №10 (259). – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-ustoychivogo-razvitiya-istoriko-pravovye-aspekty>.
3. Скворцова, М.А., Ковлягина Т.А. / Волатильность рынка ценных бумаг и ее влияние на эффективность IPO / Скворцова М.А., Ковлягина Т.А. – Саранск : Ковылкинская типография, 2022. – 185-188 с.
4. Шпилев, Д. О. Нормативное обеспечение экономической устойчивости предприятия / Д. О. Шпилев, М. А. Скворцова // Экономика и управление: вызовы, проблемы, перспективы : Сборник научных статей по материалам научно-практической конференции преподавателей и студентов, Москва, 24 апреля 2020 года. – Москва: Московский финансово-юридический университет МФЮА, 2020. – С. 450-457.

УДК 336.748.12

АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Марина Александровна Скворцова, кандидат экономических наук, доцент

Мария Максимовна Фомина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: m.a.skvortsova@ruc.su; st803987@ruc.su

ANALYSIS OF INFLATIONARY PROCESSES IN AN UNSTABLE ECONOMY

Marina Alexandrovna Skvortsova, PhD (Economics), Associate Professor

Maria Maksimovna Fomina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

В статье проведен анализ инфляционных процессов в Российской Федерации. Выявлены причины и особенности данных процессов. Автором проанализирована динамика инфляции, рассмотрена динамика ключевой ставки. Предложены условия перехода к режиму инфляционного таргетирования.

Ключевые слова: инфляция, инфляционные процессы, индекс потребительских цен, нестабильная экономика.

The article analyzes the inflationary processes in the Russian Federation. The causes and features of these processes are revealed. The author analyzes the dynamics of inflation, considers the dynamics of the key rate. The conditions for the transition to the inflation targeting regime are proposed

Key words: inflation, inflationary processes, consumer price index, unstable economy.

В условиях нестабильной экономики инфляционные процессы выступают последствиями социально-экономического развития страны.

Вопросы оценки динамики и моделирования инфляционных процессов в условиях нестабильной экономики имеют особое значение. Изученный международный опыт свидетельствует, что инфляционные процессы имеют национальные особенности, протекающие во взаимодействии с различными экономическими процессами в конкретный период времени.

Наиболее широко распространенное понимание инфляции как роста общего уровня цен. Устойчивость экономического роста находится в зависимости от волатильности инфляции. Сегодня условия пандемии накладывают дополнительный отпечаток на развитие волатильности, амплитуда колебаний этого показателя в 2020 году в РФ составляет 50%. Однако, данная ситуация пока не требует реагирования со стороны ЦБ РФ, так как инфляция по итогам прошлого года достигла в России исторических минимумов. Отметим, что в плановом периоде экономистами прогнозируется снижение инфляции при росте инвестиций, повышении заработной платы населению. Благополучие населения улучшится вследствие увеличения их накоплений.

Инфляционные процессы, протекающие в стране, дают сигнал о том, как в настоящее время функционирует экономика. Закономерностями протекания инфляционных процессов являются закономерности, обусловленные спадом национального производства, структурными сдвигами в экономике, колебаниями инвестиционной активности, диспропорциями в дифференциации доходов и безработицы.

Ускорение инфляционных процессов вследствие реструктуризации производства товаров происходит в результате военизации экономики. В результате образования прибавочного платежеспособного спроса отмечается рост военных расходов занятого на военной службе населения. Формирующийся в обороте продукции дефицит приводит к повышению денежного предложения в случае государственного регулирования роста непроизводственных расходов. Кризис государственных финансов также относится к монетарному условию появления инфляции [1].

Состояние современной российской экономики позволяет выявить наиболее актуальные причины инфляционных процессов:

- монополизм на внутренних рынках страны;
- диспропорциональность развития экономики, деформации в сторону отставания отраслей потребительского сектора и гипертрофированного развития отраслей тяжелой индустрии;
- государство часто выступает вольным или невольным инициатором инфляционных процессов, причем у государства имеется наибольшее количество перераспределительных рычагов (рост правительственных расходов, манипулирование налоговыми ставками, воздействие на денежную массу, которая регулируется формально независимым Центральным Банком, однако в российской практике, как правило, действия Центробанка выступают продолжением политики Правительства);

– инфляционные ожидания стимулируют наращивание текущего спроса в ущерб сбережениям и инвестиционным возможностям кредитной системы, что делает их еще более устойчивыми, так как ускорятся денежные обороты.

Неэкономические условия инфляционных процессов обусловлены природными и политическими воздействиями. Достаточной низкий уровень инфляции в данных странах обусловлен тем, что их инфляция является экспортируемой. Протекающие процессы «теневой» экономики способствуют низким уровнем доверия и взаимодействия населения с коммерческими организациями и сказываются на утечке капитала за границу.

Устойчивость экономического роста находится в зависимости от волатильности инфляции. Сегодня условия пандемии накладывают дополнительный отпечаток на развитие волатильности, амплитуда колебаний этого показателя в 2020 году в РФ составляет 50%. Однако, данная ситуация пока не требует реагирования со стороны ЦБ РФ, так как инфляция по итогам прошлого года достигла в России исторических минимумов.

В условиях Российской Федерации, как крупного государства с федеральной структурой, с неравномерным развитием экономики в территориальном разрезе особое значение имеет проявление и распространение инфляционных процессов.

Инфляционные процессы являются острой проблемой для Российской экономики на протяжении уже нескольких десятилетий. Отсутствие единой методологической базы исследования инфляционных процессов в экономике региона и недостаточная ее изученность, обуславливает необходимость проведения научных исследования по данной проблеме [1].

Уровень инфляции РФ в 2019г. составляет 0,3 % при ключевой ставки 6,25%. В основе данных, формируемых уровень инфляции – индекс потребительских цен (таблица 1).

Таблица 1 – Уровень годовой инфляции РФ

Год	Уровень инфляции	Ключевая ставка, %
2018	4,3	7,75
2019	3,0	6,25
2020	4,9	4,25

Из данных таблицы 1 следует, что уровень инфляции в 2018г. составил 4,3%, и в 2019г. сократился до 3. Уровень инфляции РФ в 2020г. составил 4,9% [2, с.7].

Развитие инфляционных процессов после 2020 г. формируется на фоне снижения как внутреннего, так и внешнего спроса, жесткому контролю со стороны государственных органов за спекулятивным ростом цен, а также роста безработицы и как следствие сокращения сбережений у населения, что оказывают сдерживающее влияние на рост цен.

При этом причинами инфляционных различий во времени являются:

а) изменение инфляционных ожиданий (как вперед-, так и назадсмотрящих),

б) изменение доли импорта региона в ВРП, отражающего эффект переноса обменного курса в цены,

в) изменение темпов прироста ВРП, говорящее о влиянии совокупного спроса. Динамика инфляции в различных регионах объясняется стандартными факторами неокейнсианских моделей.

Протекающие инфляционные процессы оказывают влияние на дезорганизацию хозяйственных связей предприятий. Рост инфляции приводит к сокращению заработной платы населения, а вместе с ней и платежеспособного спроса, что приводит к сбыту товара. Помимо прочего инфляция изменяет структуру потребительского спроса. По причине обесценивания денег люди спешат от них избавиться, покупая что-то ценное, например, недвижимость, драгоценности, золото и т.д. Безоговорочно отслеживается негативное воздействие инфляции на международные экономические отношения.

Обесценивание денежных средств приводит к уменьшению конкурентоспособности национальных фирм-экспортеров. Также ухудшению баланса международных расчётов государства способствует отлив иностранных капиталов вследствие роста инфляции.

Существуют различные методы и показатели, которые позволяют определить в каком направлении развиваются инфляционные процессы. К ним можно отнести расчет индекса потребительских цен, расчет индекса цен производителей, а также дефлятора внутреннего валового продукта, также возможно применение корреляционно-регрессионного метода для выявления зависимости инфляционных процессов с различными экономическими показателями [1].

В основе расчета индекса потребительских цен заложен средний уровень изменения цен на товары потребительской корзины за определённый период. Также данный показатель отражает изменение стоимости жизни населения. В таблице 2 рассмотрим индекс потребительских цен в 2017-2019 гг. [2, с. 8].

Таблица 2 – Квартальный анализ инфляционных процессов в России 2017-2019гг., %

Период	Все товары и услуги	Продовольственные товары	Непродовольственные товары	Услуги
	По сравнению с предыдущим периодом	По сравнению с предыдущим периодом	По сравнению с предыдущим периодом	По сравнению с предыдущим периодом
2017				
I квартал	104,63	103,79	105,71	104,29
II квартал	104,19	104,10	104,33	104,10
III квартал	103,37	102,79	103,40	104,13
IV квартал	102,57	101,23	102,78	104,29

2018				
I квартал	102,24	100,95	102,51	103,84
II квартал	102,37	100,44	103,25	104,05
III квартал	102,98	101,62	103,85	103,75
IV квартал	103,87	103,64	104,13	103,91
2019				
I квартал	105,16	105,77	104,57	105,09
II квартал	104,99	105,95	103,94	104,99
III квартал	104,29	105,04	103,49	104,31
IV квартал	103,44	103,47	103,07	103,83

Важным моментом регулирования инфляции в Российской Федерации является переход Центрального банка в 2014 году к режиму инфляционного таргетирования. Данный режим закрепляет на законодательном уровне ценовую стабильность, как главную цель, которую ставит перед собой Банк России. Допустимы и другие цели, но они играют второстепенную роль и не могут противоречить основной. Основные характеристики перехода Российской Федерации к режиму инфляционного таргетирования представлены в таблице 3 [3].

Таблица 3 – Характеристика условий перехода к режиму инфляционного таргетирования в России

Базовые условия инфляционного таргетирования	Условия инфляционного таргетирования, сформированные в России
1	2
Публичное признание цели проведения политики таргетирования	Стабильность цен признана как первоочередная долгосрочная стратегическая цель денежно-кредитной политики Центральный Банк
Действие механизма подотчетности	Обязанность по проведению политики инфляционного таргетирования возлагается на Центральный Банк
Публичное объявление целевых показателей по инфляции в числовом выражении	Достижение показателя инфляции в 2017 г. на уровне 4%
Отказ от государственного регулирования валютного курса	10 ноября 2014 года Банк России официально объявил о переходе к плавающему валютному курсу
Определение комплекса мер, посредством которых будет проводиться контроль над ростом уровня цен	В качестве главного инструмента денежно-кредитной политики Центральный банк стал применять ключевую ставку
Открытость денежно-кредитной политики	Банк России берет на себя обязательства объявлять обществу свои цели в области денежно-кредитной политики, регулярно публикует аналитические обзоры и статистические данные, дает прогнозы развития инфляции

Существуют различные методы и показатели, которые позволяют

определить в каком направлении развиваются инфляционные процессы. К ним можно отнести расчет индекса потребительских цен, расчет индекса цен производителей, а также дефлятора внутреннего валового продукта, также возможно применение корреляционно-регрессионного метода для выявления зависимости инфляционных процессов с различными экономическими показателями.

Таким образом, в условиях Российской Федерации, как крупного государства с федеральной структурой, с неравномерным развитием экономики в территориальном разрезе особое значение имеет проявление и распространение инфляционных процессов. Концепция устойчивого развития экономики обуславливает развитие подходов к оценке антиинфляционной политики и правовых аспектов ее обеспечения. Деловая активность многих стран мира была нарушена под давлением пандемии COVID-19, которая распространилась по миру и стала причиной разрушительных как экономических, так и социальных последствий [4]. Российской экономике в условиях кризиса 2020 года требуется отход от рентной модели экономики и реализация гибкой политики инфляционного таргетирования. Проведенный в статье анализ, подтверждает необходимость сконцентрировать внимание на достижение таргета по инфляции. Сегодня условия пандемии накладывают дополнительный отпечаток на развитие инфляционного таргетирования. Благодаря применению режима гибкого инфляционного таргетирования отмечается адаптация к внешним макроэкономическим шокам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бутылина, М.П.,* Малясова М.М. Макроэкономическое планирование и прогнозирование : Учебное пособие. – Саранск: ООО «13 РУС». 2017. – 150 с.
2. *Брыскина, Е.О.* Анализ и оценка инфляционных процессов в России // Международный научно-исследовательский журнал. 2020. № 4 (94). С. 6-10.
3. *Скворцова, М.А.,* Толкунова Е.В. Сравнительный анализ антиинфляционных мер в России и за рубежом в условиях кризиса // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества, 17 ноября 2020г. – Саранск. – С. 104-109.
4. *Скворцова М.А.,* Хайров Р.Р. Антиинфляционная политика: опыт России и зарубежных стран в условиях пандемии // М.А.Скворцова, Р.Р. Хайров // Вестник Российского университета кооперации 2021. №2 (44). С. 74-77

ДИНАМИКА ИНФЛЯЦИОННЫХ ОЖИДАНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Марина Александровна Скворцова, кандидат экономических наук,
доцент

Мария Максимовна Фомина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: m.a.skvortsova@ruc.su; st803987@ruc.su

DYNAMICS OF INFLATION EXPECTATIONS OF THE POPULATION

Marina Alexandrovna Skvortsova, PhD (Economics), Associate Professor

Maria Maksimovna Fomina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

В статье рассматриваются особенности инфляционных процессов в российской Федерации. Проведено исследование инфляционных ожиданий населения по накопленной за рассматриваемый период инфляции.

Ключевые слова: инфляция, ожидание, ключевая ставка, индекс потребительских цен, экономическое развитие.

The article discusses the features of inflationary processes in the Russian Federation. The study of inflation expectations of the population based on the accumulated inflation over the period under review.

Key words: inflation, expectation, key rate, consumer price index, economic development.

Инфляционные процессы, протекающие в стране, дают сигнал о том, как в настоящее время функционирует экономика. Закономерностями протекания инфляционных процессов являются закономерности, обусловленные спадом национального производства, структурными сдвигами в экономике, колебаниями инвестиционной активности, диспропорциями в дифференциации доходов и безработицы.

Протекающие инфляционные процессы оказывают влияние на дезорганизацию хозяйственных связей предприятий. Рост инфляции приводит к сокращению заработной платы населения, а вместе с ней и платежеспособного спроса, что приводит к сбыту товара. Помимо прочего инфляция изменяет структуру потребительского спроса. По причине обесценивания денег люди спешат от них избавиться, покупая что-то ценное, например, недвижимость, драгоценности, золото и т.д. Безоговорочно отслеживается негативное воздействие инфляции на международные экономические отношения.

Обесценивание денежных средств приводит к уменьшению конкурентоспособности национальных фирм-экспортеров. Также ухудшению баланса международных расчётов государства способствует отлив иностранных капиталов вследствие роста инфляции [3].

Российская Федерация характеризуется неравномерным развитием

экономики, что территориально проявляется в разном распространении инфляционных процессов. Различия сырьевой и ресурсной базы регионов, дифференция условий для предпринимательской деятельности оказывают влияние на динамику предпринимательства, ценообразование и как следствие – инфляционных процессов.

Концепция устойчивого развития экономики обуславливает развитие подходов к оценке антиинфляционной политики и правовых аспектов ее обеспечения. Российской экономике в условиях кризиса 2020 года требуется отход от рентной модели экономики и реализация гибкой политики инфляционного таргетирования. Проведенный в статье анализ, подтверждает необходимость сконцентрировать внимание на достижение таргета по инфляции. Сегодня условия пандемии накладывают дополнительный отпечаток на развитие инфляционного таргетирования. Благодаря применению режима гибкого инфляционного таргетирования отмечается адаптация к внешним макроэкономическим шокам [4, с. 75].

Научная периодика выделяет основные этапы образования инфляционных процессов [1]:

1992-1995гг. – действие высоких и сильно меняющихся темпов инфляции обусловлено трансформационным переходом экономики России к рыночным отношениям

1995г.-август 1998г. – стабильные темпы инфляционных процессов при долгом финансировании бюджетного дефицита;

август 1998г.-1999г. – резкие скачки уровня цен при инфляционных процессах в условиях кризиса российской экономики;

2000-2008гг. – обеспечение стабильного роста цен на энергоносители при образовании инфляционных процессов;

2008г.-н.в. – влияние экономических санкций на умеренные инфляционные процессы.

Также важным моментом исследования инфляционных процессов является выявление степени взаимосвязи различных экономических показателей и уровня инфляции. Для данных целей используется метод корреляционно-регрессионного анализа, который является основным в изучении взаимосвязей между процессами.

С начала 2000-х годов инфляция в России никогда не опускалась ниже 6%, рост потребительских цен в Российской Федерации был высоким. Рост цен и развитие инфляционных процессов происходят под влиянием развития бизнес-среды,

В свою очередь, ожидания бизнеса являлись более разнонаправленными с динамикой цен производителей, особенно в провальный период пандемии, когда шок отразился на всех сегментах экономики, в том числе в промышленном производстве. Перебои с поставками комплектующих и сырья, неопределенность в будущей динамике экономических показателей, а также рост цен в потребительском секторе и повышение зарплатным работникам в ряде отраслей,

отразились на резком скачке цен производителей в 2021 году с превышением фактического уровня над ожидаемым по состоянию на сентябрь 2021 год. Отметим, что ставка кредитования соответствует тренду ключевой ставки ЦБ РФ. Линии трендов показывают, что ключевая ставка в январе 2020г. составила 7,75% и до сентября держалась на уровне 7%. Соответственно ставки по кредитам максимальное значение также имеют в этот период времени. Высокие ставки кредитования на уровне 12,92% в январе 2020г. обусловлены рискованым характером бизнеса предприятий, особенно для стартапов. Вместе с тем, предприятия с учетом срочности получения кредитных средств готовы к более высоким выплатам по кредитам. Сроки предоставления кредитных ресурсов для малых предприятий охватывают как период до 1 года, так и свыше 1 года.

Однако удержание уровня инфляции в рамках определенных низких границ не означает обеспечения условий для социально-экономического развития региона. В данном случае основным инструментом осуществляемой монетарной политики выступает ключевая ставка, которую Банк России повышает, чтобы в определенной степени снизить уровень инфляции и инфляционные ожидания в стране. При этом рост процентных ставок в экономике ведет к уменьшению инвестиционных расходов. Ключевая ставка в размере 5,5 %, действующая с 17 сентября 2013 г. функционировала до 3 марта 2014 г. Ее размер составил 7,5 % и действовал до 2 февраля 2015 г. Последовательно повышав ключевую ставку, Банк России, реализовал рестриктивную политику.

В данный период проводится плановый переход к режиму таргетирования инфляции. При этом для инвесторов повышение ключевой ставки означает рост процентных платежей по кредитам, с одной стороны, и увеличение спекулятивного спроса на деньги – с другой. И то, и другое повлечет за собой снижение объема инвестиций.

22 июля 2022 г. Советом директоров Банка России принято решение о сокращении ключевой ставки до 8% годовых. Полученный размер ключевой ставки на что на 50 б.п. ниже предшествующего периода и на 150 б.п. ниже, по сравнению с декабрем 2021 г. Таким образом, начиная с апреля текущего года ключевая ставка уже снижена на 12 п.п. с рекорд-ого уровня в 20%, установленного на внеочередном заседании ЦБ РФ 28 февраля.

Банк России изменил ключевую ставку значительно, чем ожидали аналитики (консенсус-прогноз предполагал ее снижение на 50 б.п. – до 9% годовых), что привело к росту цен облигаций на рынке внутреннего государственного долга и сдвигу вниз кривой их доходности на 15–30 б.п. Принятое решение обусловлено замедлением текущей и прогнозируемой инфляции (прогноз инфляции на конец 2022 г. снижен до 12–15%, а также существенно понижен прогноз по средней инфляции на 2023 г. – до 4,3–7,5% по сравнению с 6,8–10,4% по итогам апрельского заседания Центробанка), сокращением потребительского спроса и ослаблением инфляционных ожиданий.

Подробнее на рисунке 1 рассмотрим динамику инфляционных процессов в 2016-2022 гг. в зависимости от ключевой ставки.

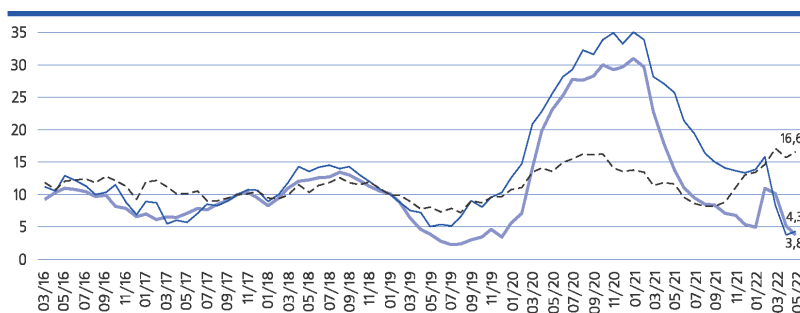


Рисунок 1 – Динамика инфляционных процессов в 2016-2022 гг., %

Согласно данным Росстата, отмечено падение потребительского спроса и замедление инфляции. Сокращение оборота розничной торговли в апреле 2022г. составляет 9,8%, в мае – 10,1%. Такая динамика потребительской активности ограничивает возможности переноса издержек продавцов в цены готовой продукции.

На замедление инфляции также повлияло снижение инфляционных ожиданий населения, бизнеса и аналитиков. Так, инфляционные ожидания населения на год вперед в апреле-июне 2022 года составляли в среднем 12,1% – на 6,2 п.п. ниже, чем в марте. В июле 2022г. инфляционные ожидания снизились до 10,8%, вернувшись к уровням начала 2021 г. Тем не менее, ожидания населения относительно будущей динамики цен остаются на повышенном уровне, отклоняясь от диапазона 8–10%, в котором они находились в период низкой инфляции 2018-2019 гг [2, с.17].

Ускорение инфляционных процессов вследствие реструктуризации производства товаров происходит в результате военизации экономики. В результате образования прибавочного платежеспособного спроса отмечается рост военных расходов занятого на военной службе населения. Формирующийся в обороте продукции дефицит приводит к повышению денежного предложения в случае государственного регулирования роста непроизводственных расходов. Кризис государственных финансов также относится к монетарному условию появления инфляции. Неэкономические условия инфляционных процессов обусловлены природными и политическими воздействиями.

В данном контексте необходимо упомянуть про Национальный финансовый совет, который является совещательным органом Банка России. В обязанности данного органа входит рассмотрение основных направлений денежно-кредитной политики Центрального банка. Национальный финансовый совет Банка России не может являться

органом общественного контроля, так как полностью состоит из представителей различных ветвей власти, которые выражают интересы тех институтов, от которых они были направлены.

Важным условием финансово-правового механизма перехода к режиму инфляционного таргетирования в России является обеспечение информационной открытости Центрального Банка России, что представляется возможным на основе создания государственного органа (в форме совета либо комитета) по регулированию денежно-кредитной политики.

Для решения данной проблемы авторами предлагается создание государственного органа (в форме совета либо комитета) по регулированию денежно-кредитной политики, основная функция которого: обеспечение общественного контроля. Аналогичный орган уже реализует данную функцию в ряде стран: Франция, Польша, Великобритания., Комитеты данных стран состоят из ряда экономистов, аналитиков, научных деятелей. Основная задача данного органа – это обсуждение вопросов, связанных с направлениями реализации денежно-кредитной политики не только членами государственной власти, но и членами со стороны общественности, являющимися ведущими специалистами этой в области. Создание данного органа должно быть закреплено на законодательной основе со всем перечнем целей, задач и функций. Данная мера, на наш взгляд, позволит сформировать справедливую систему денежной власти, контролируемой обществом и представителями различных ветвей власти, обеспечит более высокую прозрачность исполнения денежно-кредитной политики в области инфляции и планов денежных властей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бутылина М.П.,* Малясова М.М. Макроэкономическое планирование и прогнозирование : Учебное пособие. – Саранск: ООО «13 РУС». 2017. – 150 с.
2. *Перевышин Ю.Н.,* Трунин П.В. Денежно-кредитная политика и инфляция в июле 2022г. // Экономическое развитие России. 2022. № 8. С. 15-20.
3. *Салимова Т.А.,* Гуськова Н.Д., Краковская И.Н. Общество 5.0 – новая модель социально-экономического развития? // Стандарты и качество. 2021. № 1. С. 50-53.
4. *Скворцова М.А.,* Хайров Р.Р. Антиинфляционная политика: опыт России и зарубежных стран в условиях пандемии // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 2 (44). С. 74-77.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ НОВЫХ БРЕНДОВ И УСЛУГ

Наталья Ивановна Таратынова, преподаватель

Ольга Александровна Яшкина, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: n.i.taratinova@ruc.su; o.a.yashkina@ruc.su

THE USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES AND NETWORK MARKETING IN THE FORMATION OF NEW BRANDS AND SERVICES

Natalia Ivanovna Taratynova, teacher

Olga Alexandrovna Yashkina, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается использование цифровых технологий и популярного в настоящее время цифрового и социального маркетинга, а также их польза и вред.

Ключевые слова: Интернет, цифровые технологии, маркетинг, бренд.

The article discusses the use of digital technologies and currently popular digital and social marketing, as well as their benefits and harms.

Keywords: Internet, digital technologies, marketing, brand.

21 век – это эпоха современных и цифровых технологий. Именно поэтому сегодня никто не может представить свою жизнь без интернета и различных гаджетов. Известно, что Интернет, которым мы все сегодня пользуемся без каких-либо затруднений и ограничений, впервые был создан в США совсем для другой цели, то есть в 1969 году, а Интернет, получивший название ARPANET, был создан для военных целей [2]. С годами это стало восприниматься как удобная сеть для всех, и это действительно так. А в 1991 году в европейской физической лаборатории CERN был создан всем известный протокол www – World Wide Web.

Интернет пришел в Россию в 1994 году. Домен RU был создан в апреле 1994 года [3]. Сегодня Интернет используется бесконечно для самых разных целей. Как у медали есть две стороны, так и у Интернета есть свои плюсы и минусы. Каждый сам решает, какой подход выбрать. На сегодняшний день среди людей и профессионалов ведутся бесконечные споры о плюсах и минусах Интернета и о том, нужен ли он обществу. Одни утверждают, что это необходимо для нашей жизни и общества, а другие утверждают, что это скорее вредно, чем полезно и вовсе не нужно. Но мы по-прежнему пользуемся Интернетом.

Люди всех возрастов используют Интернет для самых разных целей. Например, маленькие дети используют для просмотра мультфильмов, в то время как подростки используют его для игр, а когда им больше 20 лет они используют в различных развлекательных целях. Было бы неправильно говорить, что Интернет будет направлен на обучение, постановку целей, поиск различных мотивационных материалов. С 30 лет люди больше используют Интернет в коммерческих целях.

На сегодняшний день Интернет стал самой удобной и популярной системой брендинга новых товаров и услуг. Если раньше было удобно и популярно предоставлять информацию о разных марках товаров или услуг, в основном, через такие системы, как телевидение, радио, газеты, то сейчас самой популярной системой является Интернет и социальные сети (Telegram, Instagram, Facebook, Twitter, Вконтакте, WhatsApp, YouTube), маркетинг. Все это вместе можно назвать цифровым маркетингом.

Цифровой маркетинг – это общий термин, используемый для целевого и интерактивного маркетинга товаров и услуг, который использует цифровые технологии для привлечения потенциальных клиентов и удержания их в качестве потребителей. Основная цель цифрового маркетинга – продвижение товаров и увеличение продаж с помощью различных приемов. Цифровой маркетинг включает в себя различные маркетинговые тактики для продвижения продуктов, услуг и брендов. Его посредниками являются упомянутые выше теле-, радио- и интернет-сети.



Рис. 1. Цифровые технологии по всему миру в 2021 году

На рисунке видно, что население мира в настоящее время приближается к 7,8 миллиардам человек, из которых почти 4,6 миллиарда являются активными пользователями Интернета. На диаграмме ниже представлен ряд самых популярных социальных сетей, используемых населением мира. Facebook, YouTube и WhatsApp лидируют.

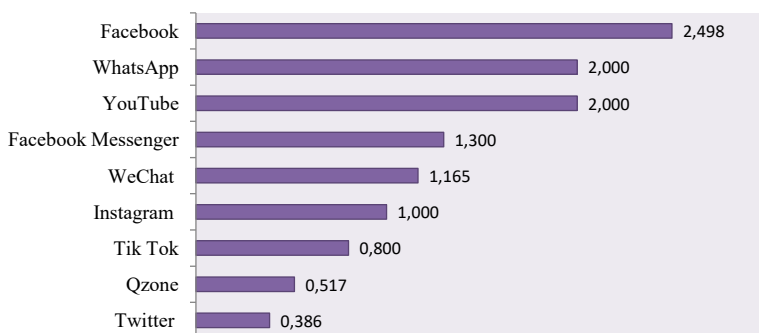


Рис. 2. Наиболее часто используемые социальные платформы в мире в 2021 году

Людей, которые занимаются маркетингом через социальные сети, называют таргетологами. И они могут зарабатывать разные суммы денег в зависимости от таких факторов, как: насколько хорошо они знают свою профессию; их влиятельная аудитория; их высокий личный имидж в обществе и т.д. Например, в Facebook таргетологи со средним уровнем личного статуса могут зарабатывать 300-400 долларов на рекламе одной компании. Или, если взять сеть YouTube, то за каждую 1000 зрителей, просматривающих видео, предоставленные блогерами через эту сеть, сеть YouTube платит владельцам видео в среднем 1,5-2 доллара, и это разные суммы без учета налогов [1]. (По состоянию на 2021 г.)

Мы видим, что «профессия ведения блога», которая сегодня становится все более популярной среди молодежи, может быть полезной сама по себе. Но ради того, чтобы стать популярнее, просидеть весь день в интернете, потерять здоровье, потерять семью и друзей, вообще отключиться от реальной жизни, стоит ли эта «популярность»? Все зависит от выбора каждого, кто живет в условиях демократии.

Общеизвестно, что в каждой компании есть отделы маркетинга, которые занимаются глубоким анализом сферы применения своих продуктов или услуг и исследованием рынка, что определяет предложение. Мы называем таких специалистов маркетологами. Маркетологи в основном специализируются в той области, в которой они работают, и их основной задачей будет увеличение продаж товаров или услуг, при этом глубокое изучение конкурентов компании, рыночного спроса и предложения.

Давайте посмотрим на преимущества и недостатки использования цифровых технологий и маркетинга в социальных сетях при брендинге новых продуктов и услуг.

Преимущества

– Популярность этих отраслей среди населения;

- Максимальная эффективность может быть достигнута при минимальных затратах;
- Бренд можно популяризировать во всем мире напрямую через единый хорошо подготовленный маркетинг;
- Возможность предоставлять товары и услуги в любой точке мира или не выходя из дома;
- Способность сделать бренд популярным именно среди того возраста или социального класса, который вам нужен, и т.д.

Недостатки

- Множество возможностей для негативного влияния конкурентов;
- Высокий риск потери популярности бренда из-за единичного отрицательного мнения в отрасли;
- Иметь возможность предлагать товар или услугу, аналогичную вашей, но поддельную.

В заключение, популярность нового бренда имеет свои преимущества и недостатки в использовании цифрового маркетинга и маркетинга в социальных сетях, и в этом случае наиболее эффективным использованием является правильное управление предприятием. Было бы неправильно говорить, что он большой. Поскольку любой бизнес стремится получить большую прибыль, он должен стараться использовать все законные средства популяризации, брендинга, и, как мы видели, цифровой маркетинг и маркетинг в социальных сетях могут оказать большую помощь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусова, Н.А. Маркетинговая деятельность в социальных сетях // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 2. – С. 5-2.
2. Борисова, Д.В., Лебедева Т.Е., Прохорова М.П. Интернет-технологии в маркетинговой деятельности современной компании // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – №5. – С. 430-436.
3. Хрисанту, А.Х. Развитие бренда с использованием инструментов цифрового маркетинга // Молодежь и наука: шаг к успеху. – 2021. – С. 384-386.

УДК: 37.016: 51(045)

ОРГАНИЗАЦИЯ ПОИСКОВО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ 1 КУРСА СПО ПРИ ОБУЧЕНИИ МАТЕМАТИКЕ

Алина Сергеевна Тимошкина, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: a.s.timoshkina@ruc.su

ORGANIZATION OF SEARCH AND RESEARCH ACTIVITY OF STUDENTS OF THE 1st YEAR OF SVE IN TEACHING MATHEMATICS

Alina Sergeevna Timoshkina, lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В данной статье раскрыта актуальность организации поисково-исследовательской деятельности студентов 1 курса СПО при изучении математики; выделены характерные черты поисково-исследовательской деятельности, в частности, при изучении дисциплины «Алгебра и начала математического анализа»; приведены примеры организации поисково-исследовательской деятельности при изучении темы «Производная и её геометрический смысл».

Ключевые слова: поисково-исследовательская деятельность, методика обучения математике, алгебра и начала математического анализа, исследовательская задача.

This article reveals the relevance of the organization of search and research activities of 1st year students of secondary vocational education in the study of mathematics; the characteristic features of search and research activities are highlighted, in particular, in the study of the discipline "Algebra and the beginning of mathematical analysis"; examples of the organization of search and research activities in the study of the topic "Derivative and its geometric meaning" are given.

Key words: search and research activity, methods of teaching mathematics, algebra and the beginnings of mathematical analysis, research problem.

Важнейшей задачей модернизации обучения является – повышение качества образования, создание условий для развития и формирования у обучающихся ключевых компетенций. Данная задача решается посредством реализации системно-деятельностного подхода в обучении, который предполагает, что обучающиеся должны самостоятельно «открывать» данные знания для себя, уметь искать новые и аналогичные способы решения задач, варьировать условие задач и т. д. Развитию данных умений и способствует, в первую очередь, организация поисково-исследовательской деятельности при обучении математике.

Проблема привлечения студентов к поисково-исследовательской деятельности, в частности, при обучении математике является актуальной и многоаспектной. В учебно-методической литературе понятие поисково-исследовательской рассматривается с точки зрения разных подходов, в

каждом из которых выделяются свои существенные характеристики данного понятия.

Методы поисково-исследовательской деятельности – это действия, направленные на достижение поставленной задачи. Данные методы преподносятся в виде предписаний и рекомендаций по использованию конкретной мыслительной операции [1].

При изучении математики поисково-исследовательская деятельность выступает в роли поддержки активной позиции студентов в процессе изучения математики, овладения ими определёнными знаниями, умениями и навыками и использования ими методов научного познания (анализ, синтез, индукция, дедукция и др.). Обучение студентов методам научного познания обосновывается необходимостью всестороннего развития студентов, их познавательных способностей и творческого потенциала, широкого научного кругозора, готовности их к саморазвитию и самообразованию.

Для достижения данных целей широкие возможности предоставляет такая дисциплина, как «Алгебра и начала математического анализа», которая изучается студентами, обучающимися на 1 курсе СПО. Данная дисциплина содержит элементы высшей математики, изучение которых вызывает у студентов определённые трудности. Поэтому, для успешного усвоения материала необходима включённость в учебный процесс поисково-исследовательской, творческой деятельности.

Решение задач в алгебре и математическом анализе основывается на реализации определённого алгоритма, чёткое соблюдение которого приводит к достижению результата, т. е. решению задачи.

Тема «Производная и её геометрический смысл» является одной из главных и значимых тем, при изучении математики студентами 1 курса. Данная тема выступает как ключевой раздел математического анализа, так как именно с помощью производной осуществляется исследование функций, которые описывают реальные процессы и явления. Стоит отметить, что изучение данной темы, определённо, вызывает у обучающихся некоторые трудности, а именно: в усвоении понятия производной, правил нахождения производной (особые трудности в нахождении производной сложной функции), а также в геометрической интерпретации производной (определение геометрического смысла производной). Устранению данных проблем может поспособствовать организация на занятиях поисково-исследовательской деятельности при изучении данной темы.

Приведём пример организации поисково-исследовательской деятельности студентов 1 курса СПО, рассматривая введение понятия производной функции в точке.

Для студентов будет организована система заданий, задачи которой необходимо выполнять последовательно. Данная система заданий будет состоять из шести задач, каждая из которых направлена на достижение

определённой цели. Например, решение первых четырёх задач направлено на мотивационную составляющую введения понятия производной, т. е. решая их студенты подготавливаются к введению определения данного понятия. Другая задача (задача №5), в свою очередь, приводит к самому определению производной функции в точке. Задача №6 направлена на понимание геометрического смысла производной. Структура данных задач имеют общий вид. Вместо представленных формул преподаватель, по своему усмотрению, может задавать конкретные значения. Примеры таких задач представлены ниже.

Задача №1. Зависимость пути от времени представлена следующей формулой $S = f(t)$, где S – путь, t – время. Определите скорость движения в момент t_0 .

Задача №2. Скорость движения задана формулой $\vartheta = \varphi(t)$, где t – время, ϑ – скорость. Найдите ускорение в момент времени t_0 .

Задача №3. Зависимость пути от времени при известном свободном падении задается формулой $\frac{gt^2}{2}$. Определите скорость тела в момент времени t_0 .

Задача №4. Количество теплоты, которое получает тело при нагревании его от 0°C до $T^\circ\text{C}$, выражается формулой $Q = \Phi(T)$, где T – температура. Определите теплоёмкость тела при установленной температуре T_0 .

Задача №5. Определите скорость изменения функции $y = f(x)$ в указанной точке x_0 ($x_0 = 2$).

Задача №6. На рисунке представлен график функции $y = f(x)$. Найдите угловой коэффициент касательной к графику функции $y = f(x)$ в точке x_0 (рис. 1).

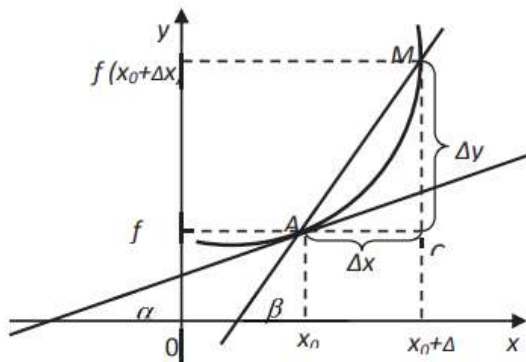


Рис. 1. Чертёж к задаче 6

Как уже было отмечено, что в зависимости от того, как педагог выстраивает логику и структуру своего занятия, данная система задач

может варьироваться. Необходимо помнить о дифференциации в обучении, так как обучающиеся имеют разный уровень знаний, и на основе этого, подбирать соответствующие задания, которые будут полезны учащимся.

Данная система заданий позволяет сделать вывод, что поисково-исследовательская деятельность при изучении математики – это деятельность, осуществляемая, в первую очередь, на основе своей собственной практики и решении исследовательских математических задач. Решение данных задач, и в целом, включение в занятие приёмов поисково-исследовательской деятельности и их грамотное использование значительно повышает эффективность учебного процесса, а также способствует повышению интереса студентов к предмету. Поисково-исследовательская деятельность на современном этапе обучения является неотъемлемой частью образовательного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Далингер, В. А.* Методика обучения математике. Поисково-исследовательская деятельность учащихся : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Далингер. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 460 с. – URL: <https://urait.ru/bcode/491380> (дата обращения: 29.03.2022). – ISBN 978-5-534-01288-0. – Текст : электронный.

2. *Капкаева, Л. С.* Обучение поисково-исследовательской деятельности студентов вуза в процессе изучения математических дисциплин / Л. С. Капкаева. – Текст: непосредственный // Гуманитарные науки и образование. – 2019. – Т. 10. – № 4(40). – С. 47-53.

3. *Тимошкина, А. С.* Организация поисково-исследовательской деятельности в обучении математике учащихся основной школы / А. С. Тимошкина, Н. В. Сафаева. – Текст : непосредственный // Достижения и приложения современной информатики, математики и физики : материалы IX Всероссийской научно-практической конференции, 29 ноября 2021 г. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2021. – С.126–132.

УДК 338.1

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ЗАНЯТОСТИ КАК ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Анжелика Геннадиевна Юракова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: st803988@ruc.su

FORECASTING AND PLANNING OF LABOR RESOURCES AND EMPLOYMENT AS FACTORS OF ECONOMIC GROWTH

Anzhelika Gennadievna Yurakova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В предложенной статье предпринята попытка, основываясь на макроэкономических показателях современных государств (более 70 стран мира), оценить значение трудового потенциала в обеспечении экономического роста в современных условиях, определить степень корреляции роли трудового фактора в обеспечении экономического прогресса страны с достигнутыми ею экономическими характеристиками, условиями ведения деловой практики, протестировать степень подверженности факторов экономического роста эффекту снижающейся полезности, а также уровень определенности международной трудовой миграции ролью рабочей силы в обеспечении экономического роста современных государств.

Ключевые слова: экономический рост, факторы экономического роста, трудовой потенциал, международная миграция рабочей силы.

In the proposed article, an attempt was made, based on the macroeconomic indicators of modern states (more than 70 countries of the world), to assess the importance of labor potential in ensuring economic growth in modern conditions, to determine the degree of correlation of the role of the labor factor in ensuring the country's economic progress with the economic characteristics achieved by it, the conditions for conducting business practices, to test the degree of susceptibility of economic growth factors to the effect of diminishing utility, as well as the level of certainty of international labor migration by the role of the labor force in ensuring the economic growth of modern states.

Key words: economic growth, factors of economic growth, labor potential, international labor migration

Развитие любого предприятия зависит от эффективности использования труда и имеющихся ресурсов. От того как предприятие использует труд зависит решение многих производственных задач. Прежде всего, для наиболее эффективного использования труда, предприятию необходимо построить грамотный аппарат управления, который бы обеспечивал процесс производства всеми необходимыми средствами для достижения высоких показателей деятельности. Подобных результатов можно добиться на основе планирования и прогнозирования трудовых ресурсов и занятости на предприятии, которые осуществляются на основе анализа эффективности труда [1].

Анализ эффективности использования труда представляет собой систему показателей, которые показывают уровень эффективности использования предприятием имеющихся ресурсов, труда и помогают составить будущие прогнозы. Помимо этого, анализ помогает выявить определенные проблемы процесса производства, отследить динамику изменения наиболее важных показателей, а также принять правильное управленческое решение.

В настоящее время предприятия нуждаются в высокопрофессиональных трудовых ресурсах, так как мир стремительно развивается и им необходимо успевать за быстроменяющимися условиями. Рынок диктует новые требования к предприятиям и соответственно, кто сможет под них подстроиться, будут уметь успех, а кто не сможет, ждет банкротство. Источником трудовых ресурсов на предприятиях выступают работники. Если на предприятии отсутствуют высококвалифицированные рабочие и менеджеры, то это может привести его к большим проблемам, таким как снижению конкурентоспособности, прибыли, потери репутации на рынке и впоследствии к закрытию. Исходя из этого, предприятиям необходимо планировать трудовые ресурсы и составлять прогнозы.

Планирование занятости представляет собой процесс, при котором определяются должности, которые предприятию необходимо заполнить определенными кадрами.

Следует отметить, что при планировании и прогнозировании трудовых ресурсов и занятости на предприятия могут оказывать сильное влияние различные факторы (рисунок 1).

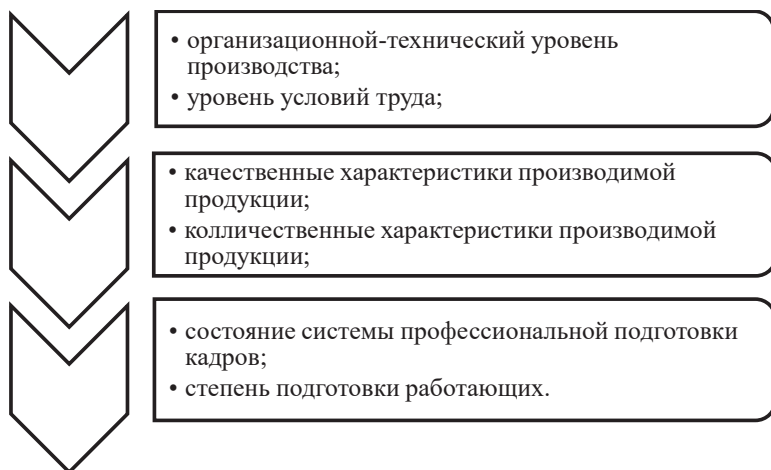


Рисунок 1 – Факторы формирования трудовых ресурсов

Вышеперечисленные факторы из рисунка 1 являются обязательными при планировании трудовых ресурсов и их эффективности, так как могут

показать реальное состояние производственного потенциала предприятия и выявить определенные проблемы, которые можно скорректировать [2].

Также существуют различные показатели, которые используют при планировании и прогнозировании трудовых ресурсов и занятости, это такие показатели, как:

- уровень производительности труда;
- динамика роста (снижения) затраты времени на производство продукции;
- численность сотрудников и др.

В настоящее время планированию и прогнозированию трудовых ресурсов и занятости уделяют много времени и это, прежде всего, связано с тем, что труд является одной из значительных долей расходов у предприятия, поэтому их следует наиболее рационально использовать, чтобы компания получала прибыль и была конкурентоспособной.

Из-за сильной конкуренции, предприятия стараются привлечь квалифицированных работников наиболее благоприятными условиями труда и более высокой заработной платой, а также различными вознаграждениями, так как на сегодняшний день большое количество рабочих желают работать в комфортных им условиях.

Поэтому при планировании и составлении прогнозов эффективности трудовых ресурсов должны учитываться все составляющие, входящие в группу трудовых ресурсов или связанные с ними (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Состав трудовых ресурсов

Следует подробнее описать каждый трудовой ресурс [3]:

1) Персонал, в который входят все трудоспособные рабочие. Работники должны обладать определенными знаниями и умениями, а также уметь качественно выполнять поставленную задачу. Производственный процесс требует много специальных знаний и навыков, требующих правильное

выполнение работы, иначе при найме неквалифицированного работника, который будет допускать ошибки, может впоследствии случиться замедление или полное приостановление производственного процесса, а это будет способствовать потере прибыли, экономического потенциала на рынке и многими другими проблемами. Персонал должен быть достаточно сильно мотивирован, чтобы качественно выполнять работы, поэтому вопросам заработной платы и условиям труда уделяют все больше внимания. Весь персонал должен быть заинтересован в достижении поставленной цели предприятия, направленной на получение прибыли. Также, следует отметить, что персонал современного предприятия формируется из учета спроса и предложения на рынке труда.

2) Труд, заключающийся в определенных действиях персонала. Труд, прежде всего, направлен на достижение производственных целей предприятия, поэтому менеджеры должны грамотно проектировать работу персонала и расставлять приоритеты, так как при эффективном выполнении работы поставленные задачи достигаются быстрее и результативнее. Необходимо отметить, что в процессе труда у работника вырабатываются новые профессиональные знания и умения, повышается его ценность и значимость. Высококвалифицированные рабочие, умеющие справляться с поставленной задачей качественно, всегда пользуются и приносят хорошие результаты для деятельности предприятия [4].

3) Продукция и деньги. При грамотном выполнении поставленной работы будет создаваться качественная продукция, приносящая предприятию хорошую прибыль. Данные аспекты взаимосвязаны, так как при некачественной продукции будет снижаться спрос и, впоследствии, будут снижаться получаемые деньги.

4) Продуктивность, заключается в качестве и количестве создаваемой рабочим продукцией. Продуктивность предприятия напрямую обуславливается работой персонала, а ее динамика будет зависеть от эффективности использования труда. Важно отметить, что один рабочий может выполнить поставленную задачу быстро и хорошо, тогда его и можно будет назвать продуктивным работником.

В процесс прогнозирования трудовых ресурсов и занятости входит анализ вышеперечисленных аспектов, расчет плановых показателей и прогнозов.

В свою очередь, планирование дает оценку потребности в трудовых ресурсах предприятия, его реальный уровень занятости, а также общее количество работников занятых производственными операциями, способствующие достижению поставленных целей предприятия. Основная задача планирования – это обеспечить предприятие необходимыми кадрами при различных обстоятельствах.

От качества выполнения труда и эффективности трудовых ресурсов зависит итоговый финансовый результат. При этом планирование и

прогнозирование трудовых ресурсов и занятости будет исходить из следующих аспектов:

- Оценка эффективности управления кадрами и трудом.
- Наличие квалифицированных, а также имеющих специальные знания рабочих.
- Состояние условий труда и достаточности рабочих места для каждого сотрудника.
- Оценка эффективности различных этапов бизнес плана и бизнес-процессов, направленные на достижение поставленных целей предприятием.
- Оценка реальных и потенциальных производственных угроз.
- Оценка эффективности производственного потенциала.

При планировании и прогнозировании трудовых ресурсов и занятости на предприятии следует особое внимание обращать на сильные и слабые стороны трудовых ресурсов, поэтому менеджерам, занимающихся данными процессами следует знать, какие необходимы навыки и знания для подбора персонала, который бы приносил наибольшую эффективность и высокие результаты.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие любого предприятия зависит от эффективности использования труда и имеющихся ресурсов. В настоящее время планированию и прогнозированию трудовых ресурсов и занятости уделяют много времени и это, прежде всего, связано с тем, что труд занимает одну из значительных долей расходов у предприятия, поэтому их следует наиболее рационально использовать, чтобы компания получала прибыль и была конкурентоспособной.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Басовский, Л. Е.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л.Е. Басовский. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 260 с.
2. *Соловьёва, Ю. В.* Соловьева, Ю. В. Внутрифирменное планирование: учебное пособие для бакалавров / Ю. В. Соловьева, М. В. Черняев. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2020. - 210 с.
3. *Бухалков, М. И.* Планирование на предприятии : учебник / М. И. Бухалков. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 411 с.
4. *Зотова, Е.В.* Влияние кадровой составляющей на формирование научного потенциала общества // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2013. № 5. С. 151-155.

Анжелика Геннадиевна Юракова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803988@ruc.su

MAIN MODELS OF ECONOMIC GROWTH

Anzhelika Gennadijevna Yurakova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальной проблемой системы хозяйствования в нынешних условиях глобализации и экономического кризиса является стремление национальных экономик к макроэкономическому равновесию. Путь к равновесию проходит через экономический рост. В статье рассмотрены магистральные модели экономического роста Джона фон Неймана и выявлены возможности их применения в прогнозировании основных макроэкономических показателей.

Ключевые слова: экономический рост, магистральные модели, эконометрическое прогнозирование, макроэкономические показатели, теория экономического роста.

The actual problem of the economic system in the current conditions of globalization and economic crisis is the desire of national economies for macroeconomic balance. The path to equilibrium passes through economic growth. The article considers John von Neumann's main models of economic growth and identifies the possibilities of their application in forecasting the main macroeconomic indicators.

Key words: economic growth, backbone models, econometric forecasting, macroeconomic indicators, theory of economic growth

Теоретической основой магистральных моделей как динамических моделей экономического роста служит знаменитая модель Джона фон Неймана. Содержание модели Неймана составляют две группы неравенств. Одна из них описывает собственно производственную (технологическую) сферу модели, а другая – финансовую сферу [1].

Для описания производственной сферы Нейман представил экономику в виде конечной совокупности производственных процессов $q_i (i=1,2,\dots,n)$ единичной продолжительности, которые затрагивают и производят конечное число продуктов $y_j (j=1,\dots,m)$ и могут применяться с различными интенсивностями $z_i (z_i \geq 0, i=1,\dots,n)$ [1].

Каждый процесс q_i характеризуется парой векторов: вектором затрат $a_i=(a_{i1},\dots,a_{im})$ и вектором выпуска $b_i=(b_{i1},\dots,b_{im})$. Все числа a_{ij} и b_{ij} неотрицательны. Матрица A , строками которой являются векторы a_i , называются матрицей затрат, а матрица B , строками которой являются векторы b_i – матрицей выпуска. Очевидно, матрицы A и B имеют размеры $n \times m$ и состоят из неотрицательных элементов.

Если процессы Q_1,\dots,Q_n применяются соответственно с интенсивностями z_1, z_2,\dots,z_n , то мы получим допустимый процесс Q , который характеризуется вектором затрат $z_1 a_1 + \dots + z_n a_n = ZA$ и вектором

выпуска $z_1 b_1 + \dots + z_n b_n = ZB$, то есть рассматриваемая модель Неймана является линейной.

Совокупность всех допустимых процессов модели называется - технологическим множеством этой модели, которая представляет собой многогранный конус, расположенный в неотрицательной ортанте пространства E_{2m} . Если в период $(t-1, t)$ процессы Q_1, \dots, Q_N применялись соответственно с интенсивностями $z_1(t), \dots, z_n(t)$, а в период $(t, t+1)$ - с интенсивностями $z_1(t+1), \dots, z_n(t+1)$, то обязательно каждая компонента вектора затрат $z(t+1)A$ не больше соответствующей компоненты вектора выпуска $z(t)B$, т.е. $Z(t+1)A - Z(t)B \leq 0, t=0, 1, \dots, T-1$.

Иными словами, в период $(t, t+1)$ невозможно затратить продуктов больше, чем их было выпущено в предыдущий период $(t-1, t)$. Поскольку всегда интенсивность есть число неотрицательное, получаем первую группу ограничений модели Неймана [2]:

$$Z(t+1)A - Z(t)B \leq 0 \quad t=0, 1, \dots, T-1. \quad (1)$$

$$Z(x) \geq 0 \quad t=0, 1, \dots, T \quad (2)$$

Здесь искомыми величинами являются интенсивность $Z_i(t)$, а заданными величинами- все элементы a_{ij} и b_{ij} матриц A и B . Система неравенств (1), (2) описывает производственную сферу Модели Неймана, которую обозначим через Mn^*

Упорядоченный набор $Z(0), Z(1), \dots, Z(T)$ векторов интенсивностей называется траекторией интенсивностей модели Mn^* .

Если добавить начальное условие:

$$Z(0) = Z^0 \quad (3)$$

где Z^0 - заданный вектор интенсивностей Z^0_1, \dots, Z^0_n , с которыми применяются процессы Q_1, \dots, Q_N в базовый период $(-1; 0)$, то получим модель $(Mn^*, 0, T)$.

Если выполняется условие (3), то траектория интенсивностей называется траекторией модели Mn^* , удовлетворяющей начальному условию [2]. Такие траектории обозначаются символом $Z(Z^0, T)$ или

$$\{Z(t)\}^T_{t=0}.$$

Максимизировать (или минимизировать) функцию $f(Z(1), \dots, Z(T))$ при ограничениях (22)-(24)- представляет собой модель $(Mn^*, 0, T; f)$, построенную на основе модели Mn^* . Экстремальные траектории, соответствующие решению задачи, обозначается символом $Z(Z^0, T)$, или

$$\{Z(t)\}^T_{t=0}.$$

Помимо понятия траектории интенсивностей используется понятие траектории процессов. Упорядоченный набор процессов $(V(1), W(1), \dots, (V(T), W(T)))$ называется допустимой траекторией процессов, если

существует допустимая траектория интенсивностей $\{Z(t)\}^T_{t=0}$, такая что $V(t)=Z(t)A$,

$$W(t)=Z(t)B(t), \text{ где } t=1, \dots, T.$$

Если выполняется условие $Z(1)A \leq x^1$ (т.е. все компоненты вектора $Z(1)A$ не больше соответствующих компонентов вектора x^1), где x^1 - заданный m -мерный вектор, то траектория процессов называется траекторией модели Mn^* , удовлетворяющей начальному условию $Z(1)A \leq x^1$. Такие траектории обозначаются символом $R(x^1, T)$ или $\{(V(t), W(t))\}^T_{t=1}$. Таким образом, траектории Z соответствует траектория R , и наоборот.

Экстремальные задачи также можно рассматривать на траекториях процессов и находить оптимальные траектории R .

Рассмотрим описание финансовой сферы модели Mn^* .

Пусть $P_i(t)$ – цена одной единицы продукта C_i в период $(t-1, t)$. Предполагается, что ни один процесс $Q_i (i=1, \dots, n)$ не приносит положительной прибыли, т.е.:

$$P(t+1)b_j - P(t)a_i = (P_i(t+1)b_{i1} + \dots + P_m(t+1)b_{im} - P_i(t)a_{i1} + \dots + P_m(t)a_{im}) \leq 0 \text{ или} \\ Ap(t) - Bp(t+1) \geq 0 \tag{4}$$

Поскольку цена $P_j(t) (j=1, \dots, m; t=1, \dots, T+1)$ предполагается не отрицательной, то:

$$P(t) \geq 0, t=1, \dots, T+1 \tag{5}$$

Системы (4),(5) описывают финансовую сферу модели Mn^* , которую обозначим через Mn^1 .

Упорядоченный набор $P(t+1), \dots, P(t), \dots, P(1)$ векторов цен называется траекторией цен модели фон Неймана.

Если выполняется условие:

$$P(t+1) = P^0 \tag{6}$$

то траектория цен называется траекторией модели Mn^1 , удовлетворяющей начальному условию (6). Такие траектории обозначим символом $P(P^0, t)$ или $\{P(t)\}^1_{t=T+1}$.

При анализе модели экономического роста Неймана траектория интенсивности называется стационарной, если $Z(t) = x^1 Z(t=0, 1, \dots, T)$, где вектор Z и число $\alpha > 0$ фиксированы. Аналогично траектория цен называется стационарной, если $P(t) = \beta^{T+1-T} P_{(t=T+1, T, \dots, 1)}$, где вектор P и число $\beta > 0$ фиксированы.

На стационарной траектории интенсивностей неравенство (1) приобретает следующий вид[3]:

$$\alpha ZA \leq ZB \tag{7}$$

Аналогично на стационарной траектории цен неравенство приобретает вид:

$$\beta A p \geq B p \quad (8)$$

Фон Нейман показал, что как доказательство существования, такими исследование положения равновесия модели Неймана, упирается в математический анализ системы (7), (8) $m+n$ неравенств с $m+n+2$ неотрицательными неизвестными $z_1, \dots, z_n, p_1, \dots, p_m, \alpha, \beta$.

Систему (7), (8) называют моделью экономического равновесия фон Неймана или моделью максимального роста Неймана. Более естественным представляется рассмотреть ее как модель сбалансированной экономики. В этом случае цены равновесия можно интерпретировать как ожидаемые цены, назначаемые для обеспечения и финансовых отношений в будущих годах растущей экономики. Для некоторых классов экстремальных задач качественное исследование их оптимальных траекторий позволяет провести теоремы о магистрали, суть которых заключается в следующем: при достаточно большом T оптимальная траектория $Z (z^0, T)$, выходя из точки z^0 , сначала начинает приближаться к лучу интенсивностей Неймана, затем почти весь промежуток планирования оптимальная траектория проходит вблизи этого луча и только в конце промежутка планирования оптимальная траектория может отойти от луча, чтобы попасть в предписанную целевой функцией точку.

Если траектория ведет себя описанным образом, то говорят, что траектория сходится к лучу интенсивности Неймана, получившего название магистрали.

Вектор интенсивности Неймана был назван магистральным вектором интенсивности, а утверждение о близости оптимальных траекторий к магистрали в течении почти всего промежутка прогнозирования - теоремой о магистрали.

Теорема о магистрали и ее аналоги являются формальными математическими построениями, однако они играют большую роль в экономической теории и представляют большой экономический интерес [4].

Во-первых, если справедлива теорема о магистрали, то можно утверждать, что в течение продолжительного времени макроэкономический оптимум реализуется при максимальном, пропорциональном росте.

Во-вторых, коэффициент (x^*) максимального роста, который реализуется только по магистрали, полезен как ориентир при сопоставлении с реально меньшим относительного него существующим коэффициентом роста экономики.

В-третьих, теорема о магистрали позволяет упростить и решить задачу о выборе целевой функции, которая явно зависит только от T , а также задачу о выборе конечных условий.

В-четвертых, теорема о магистрали позволяет существенно облегчить анализ и расчет оптимальных траекторий, поскольку почти весь промежуток прогнозирования оптимальная траектория близка к траектории максимального, пропорционального роста, а рассчитать эту траекторию значительно проще, чем искать оптимальную траекторию.

В-пятых, поскольку динамические модели включают в себя как частный случай достаточно узкий класс задач линейного программирования, то можно получить теоремы типа магистральных для оптимальных решений задач линейного программирования большой размерности. Существуют теоремы о магистрали слабой, сильной и сильнейшей форм.

В теоремах о магистрали слабой формы утверждается, что оптимальная траектория в каждый период прогнозирования близка к магистрали, за исключением числа периодов, которое не превосходит некоторого числа T^* не зависящего от T .

В теоремах о магистрали сильной формы утверждается, что число «исключительных» периодов также не превосходит некоторого числа T^* , не зависящего от T , и эти периоды расположены только в начале и в конце промежутка прогнозирования.

В теоремах о магистрали сильнейшей формы утверждается, что оптимальная траектория в каждый период промежутка прогнозирования принадлежит магистрали, за исключением числа периодов, которое не превосходит номера T^* , не зависящего от T , и эти «исключительные» периоды расположены только в начале и в конце промежутка прогнозирования.

Обычно в теоремах, имеющих сильнейшую форму, утверждается, что оптимальная траектория процессов принадлежит в течение почти всего промежутка прогнозирования грани Неймана, и в то же время расположена вблизи луча процессов Неймана, принадлежащего этой грани.

В заключение отметим наличие теоремы о магистрали для оптимальных решений экстремальных задач с целевыми функциями, зависящими от не известных в последний период промежутка планирования (так называемые центральные целевые функции).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Малыхин, В. И.* Математика в экономике: Учебное пособие/В.И. Малыхин. – М.:Инфра-М, 2000. – 356 с
2. *Колемаев, В.А.* Математическая экономика: Учебник /В.А. Колемаев– М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 401с.
3. Моделирование экономических процессов: Учебник / Под ред. М.В. Грачевой, Ю.Н. Черемных. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 543 с.
4. *Власов, М.П.* Моделирование экономических систем и процессов: Учебное пособие / М.П. Власов, П.Д. Шимко. – М.: Инфра-М, 2018. – 320 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА: ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

УДК 338.439.4.053.2

ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ СНАБЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Татьяна Николаевна Аверьянова, преподаватель

Юлия Витальевна Кудяева, мастер производственного обучения

Татьяна Ивановна Сульдина, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: t.i.sulidina@ruc.su; yu.v.kudaeva@ruc.su; t.n.averiyanova@ruc.su

FOOD SUPPLY OF PUBLIC CATERING ENTERPRISES IN A MARKET ECONOMY

Tatiana Nikolaevna Averyanova, Teacher

Yulia Vitalievna Kudaeva, Master of Industrial Training

Tatiana Ivanovna, Sulidina Teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Продовольственное снабжение является основным видом снабжения для обеспечения функций предприятия общественного питания. Актуальность импортозамещения в России резко возросла в 2014 году, а при усилении геополитической напряженности в феврале 2022 года государство объявило о масштабных мерах господдержки технологического суверенитета.

Ключевые слова: экономика, сырье, импортозамещение, рынок, товар, спрос

Food supply is the main type of supply to ensure the functions of a catering company. The relevance of import substitution in Russia increased dramatically in 2014, and with the intensification of geopolitical tensions in February 2022, the state announced large-scale measures of state support for technological sovereignty.

Определение необходимого количества товаров осуществляется в соответствии с производственной программой предприятия, на основе которой составляется ведомость необходимых товаров, сырья, п/ф различной степени готовности на плановый период (месяц, квартал, год). При составлении ведомости используются нормы закладки сырья по действующей нормативной документации (сборникам рецептов, технико-технологическим картам и т.д.). [1]

При определении потребности в сырье учитывается сезонность, специфика спроса, ввод или сокращение производственных мощностей предприятия.

Все товары продовольственного назначения должны быть высокого качества, биологически ценными, иметь определенные вкусовые достоинства.

Основной документ программы импортозамещения — Постановление правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (последние изменения на дату публикации — от 2 июня 2022 года). [2]

В постановлении раскрыто понятие «импортозамещение» — это создание современных производств, которые могут конкурировать с иностранными компаниями и выпускать товары, которые вытеснят зарубежные аналоги. Правительство призывает отказаться от специализации только в тех сферах, где Россия и так имеет преимущество перед другими странами. Чтобы успешно провести импортозамещение, необходимо простимулировать выпуск товаров с высокой добавленной стоимостью. Они привлекательны для экспорта.

Рестораны повышают цены на блюда в зависимости от двух факторов: первый – рост цен на ингредиенты для приготовления блюд, второй - будут ли люди покупать это блюдо по этой цене. Иногда второй фактор становится первым важным, потому что, если цена продукта выросла в 2,5 раза, то повысить цену на блюдо уже не получится, потому что посетители просто не возьмут его, поэтому ресторану придется либо убрать продукт из блюда, либо продать его по цене, по которой практически нет прибыли.

Ситуация в разных сегментах разная: например, растут как продажи, так и заказы в пиццериях. Менеджеры и владельцы ресторанов рассказывают более подробно — почти никто из них не ожидает банкротства. В настоящее время что бы предприятие процветало самое главное не планировать больше, чем на неделю вперед, и уметь быстро адаптироваться к нашей нестабильной нынче реальности. Тогда есть все шансы остаться на плаву.

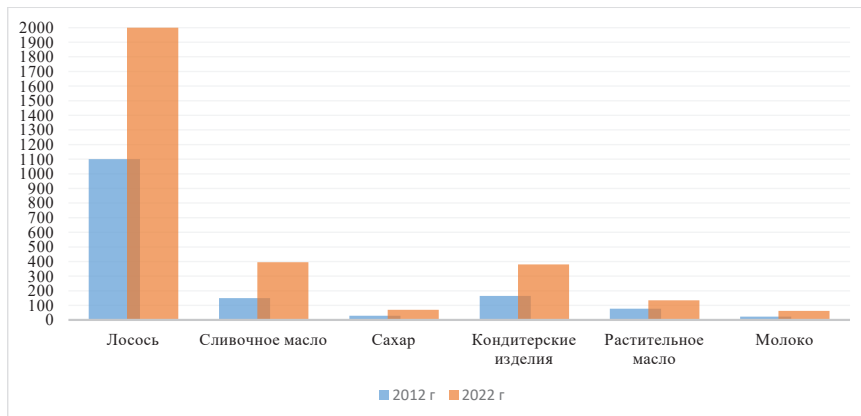


Рисунок 1 – Динамика изменения цен за последние 10 лет

Рестораны сначала пытались заменить продукты на отечественные, но их цены были равны ценам на импортные, которые росли в цене. Цены на продукты питания выросли в среднем с 15% до 80% (рисунок 1). Например, лосось, свежее филе, мы покупали за 1100 рублей, но сейчас оно стоит 2400 рублей. Сливочное масло и сахар подорожали. Это большой удар по кондитерским: для них это значительная статья расходов. Если раньше тратили на это 170 рублей, то теперь тратите 300-400 рублей. Растительное масло тоже стало дороже: раньше мы покупали его за 56 рублей, теперь за 110 рублей. Подорожали не только импортные, но и местные продукты. С укреплением рубля многие поставщики начали снижать цены, но не все находят на одном уровне,

Рынок выравнивает цены. В некоторых случаях рост цен на отечественный аналог обусловлен логистикой и нехваткой импортных комплектующих, но в большинстве случаев это связано с желанием российских производителей заработать больше денег. [3] Как правило, они объясняют это тем, что неизвестно, за сколько завтра можно будет купить составляющие, поэтому сегодня они повышают цену.

Рестораны начали перерабатывать меню: заменять ингредиенты, добавлять новые блюда. Согласно статистике сервиса Контур.Маркет. Например, если в феврале пользователь обрабатывал в среднем 33 технические карты в месяц, то в марте это число увеличилось до 75. Раньше в большинстве ресторанов подавали охлажденный лосось и форель. Лосось исчез в марте, рестораны перешли на форель, и этого тоже не хватало. Поэтому большинство предприятий общественного питания начали использовать другую лососевую рыбу более низкого качества - киджуч и кету. Это почти вдвое дороже, чем форель и лосось, но не менее вкусно.

Но работа рестораторов и поваров не в том, чтобы придумывать что-то взамен. Нужно найти поставщиков и производителей, которые регулярно поставляют нужную продукцию в нужных количествах.

В перспективе локальные, фермерские продукты можно будет купить не только напрямую у производителей, но и у крупных поставщиков.

Специалисты сыроваренного завода «Сармич» освоили производство целого ряда наименований сыров, которые ранее поставлялись в нашу страну из-за рубежа. На замену итальянскому «Пармезану» и английскому «Чеддеру» приходит отечественный сыр. Его вкус и качество несколько не отличается от импортного. Сыроваренный завод «Сармич» уже 10 лет производит данную продукцию. Специалисты отлично знают технологию приготовления. Покупать заграничный сыр нет необходимости. Продукция готовится из молока коров собственных ферм.

В Мордовии стали выращивать диетическую рыбу из Африки. В селе Гарт Большеберезняковского района фермеры вырастили собственное маточное поголовье клариевых сомов. Сом может вырасти больше весом одного килограмма, причем вкус у его мяса несколько не похож на

привычных нам сомов из рек. Оно напоминает угря или семгу и не пахнет тиной, ведь вода в бассейнах регулярно фильтруется. К тому же африканских сомов природа наделила невероятным иммунитетом: они вообще никогда не болеют. Соответственно, в их корм не добавляют антибиотики. Подобный продукт отлично заменит на прилавках импортные аналоги.

Увеличение производства мяса связано с проведением инвестиционных проектов в птицеводстве – в ООО «Юбилейное» (Чамзинский район), АО «Агрофирма «Октябрьская» (Лямбирский район), ООО «Норовская индейка» (Кочкуровский район); проектов в свиноводстве – в ЗАО «Мордовский бекон», ООО «Мордовский племенной центр», ООО «Моргинское» (Дубёнский район), ОАО «Агрофирма «Норов» (Кочкуровский район) и др.

С дефицитом товаров индустрия пока не столкнулась. Когда продукт становится дефицитным, цена просто растёт. Поэтому из-за высокой цены поставщики всегда находят способ получить товар, потому что это становится очень выгодным: заказы из других стран, через другие компании, зарегистрированные в других странах; заказы местных производителей.

Это означает, что товар есть всегда, вопрос только в цене.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Васюкова, А. Т.* Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / А. Т. Васюкова, Н. М. Варварина. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 241 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14087-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496629> (дата обращения: 26.10.2022).
2. Постановление правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» // Собрание законодательства РФ. – 5.05.2014. - № 18 (часть IV). - ст. 2173
3. Кузнецова, Е.Г. Проблемы формирования продовольственного рынка Республики Мордовия/ Кузнецова Е.Г., Хайров Р.Р. // Экономические науки. 2008. № 12 (49). – С. 207-213.

УДК 658

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Георгий Сергеевич Алексеев, магистрант

Александр Витальевич Кульков, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E- mail: st804179@ruc.su

ANALYSIS OF THE INNOVATIVE COMPONENT IN THE FORMATION OF AN EFFECTIVE MANAGEMENT STRATEGY OF THE ORGANIZATION

Georgy Sergeevich Alekseyev, Master's Degree student

Alexander Vitalievich Kulkov, Master's Degree student

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of
Cooperation*

Статья посвящена дефинициям «инновационная деятельность», «инновационный процесс» и «инновационный проект» в контексте рассмотрения цели и задач анализа инновационной деятельности в последовательности его проведения и значимости результативности и эффекта инновационной активности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный процесс, инновационный проект, анализ, показатели, инновационная активность.

The article is devoted to the definitions of "innovation activity", "innovation process" and "innovation project" in the context of considering the purpose and objectives of the analysis of innovation activity in the sequence of its implementation and the significance of the effectiveness and effect of innovation activity.

Keywords: innovation activity, innovation process, innovation project, analysis, indicators, innovation activity.

Одной из важнейших особенностей экономики постиндустриального развития является усиление инновационной составляющей развития. Позитивная практика внедрение наукоемких нововведений становится ключевым условием поддержания и развития конкурентоспособных преимуществ на длительную перспективу и долгосрочной устойчивости. Современные инновации имеют стратегическое значение для национальной экономики. В постоянно меняющихся процессах рыночных преобразований для поддержания рентабельности производства, сохранения конкурентных преимуществ мало эффективно целенаправленное на существующие товарные рыночные ниши и действующие технологические продукты. Менеджмент предприятий, в стратегической перспективе рассчитывающий на сохранение определенной позиции на рынке, должны перманентно оперировать мониторингом спроса в

456

определенном сегменте предложений, обновлять ассортимент продукции, подразумевающие различные вариации действий по разработке и внедрению перспективных технологий и товаров. Для новой экономики знаний характерны: перманентный рост наукоемкости и затрат на инновации, значительный рост капиталовложений, растущий спрос на конкурентоспособную продукцию, в том числе с заранее заданными свойствами.

Системный подход управления предприятиями в современной действительности тесно связан со стратегическими экономическими и иными ориентирами, их изменениями. Для национальной экономики последствия геополитической и геоэкономической неопределенности, сформировавшиеся в 2022 году грозят уменьшением экспортных поставок. Необходимо отметить, что за последние годы многие отрасли российской экономики были зависимы от импорта технологий. Ускоренное развитие инновационной составляющей, в том числе в качестве элемента управления, будет способствовать преодолению негативных последствий деструктивных проявлений геополитической напряженности и санкционного давления

Инновации – нововведения, базирующиеся на имеющиеся достижениях науки, техники и передового опыта успешных субъектов хозяйственной деятельности, в синергии обеспечивающее значительный качественный рост и развитие организации, ее эффективность, способствующие конкурентному качеству продукции. В узком понимании – совершенствование функционала производственной системы в целях получения положительного синергетического эффекта слагаемых составляющих: экономического, социального, экологического, финансового и прочих.

Дифференциально выделяют четыре основных вектора инновационной активности организации: 1) обеспечение условий для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР); 2) формирование потенциала конкурентных преимуществ, напрямую корреляционно влияющего на создание инновационного продукта; 3) формирование стратегической компоненты инновационного развития и внедрения инноваций; 4) создание технологической компоненты [2]. Этапность инновационной активности подразумевает соответствующее информационное обеспечение, а также анализ предварительного и последующего этапа развития инновационной направленности внедрения продукта, в том числе в стоимостном выражении затрат и предполагаемой доходности.

Инновации тесно связаны процессным подходом инновационного развития и инновационным проектом как элементом определенной инновационной субъектности. Данный процесс представляет собой формулирование, создание и расширение нововведений (инноваций), состоящий из следующих стадий: 1) разработка инновационного проекта,

учитывающая подготовительную фазу производства продукта; 2) непосредственно производственный процесс; 3) коммерциализация продукта, включающая верификацию эффекта от его выведения и распространения в рыночном сегменте. При этом данный этап при определенных обстоятельствах может быть не реализован или реализован в перспективе при возникновении соответствующей потребности. Отложенная реализация возникает, как правило, в связи с отсутствием необходимой потребности у потребителя в момент выведения инновации на рынок; нестабильной экономической конъюнктурой [3].

Инновационный проект можно охарактеризовать как взаимосвязанную комплексную систему целей, задач и средств их достижения, представляющих собой конгломерат разносторонних мероприятий: научно-исследовательских, опытно-конструкторских, коммерческих производственных, финансовых, организационных, кадровых и прочих, последовательно обоснованных и сформированных (в соответствии с ресурсными и хронологическими показателями, ответственными исполнителями), в регламентации комплекта проектной и иной документации. Необходимо не только оценивать результаты деятельности предприятия в развитии, но и создать определенные условия для принятия решений по развитию инновационной деятельности предприятия [4]. Необходимо отметить, что эффективное управленческое решение, подразумевающее максимально позитивный результат в общей динамике инновационной активности подразумевает мероприятия по актуализации и минимизации расходов, понесенных в процессе комплекса целей и задач по разработке и внедрению проекта, во взаимосвязи с максимальной отдачей, слагаемой от получаемых доходов и прибыли, при этом без ущерба для качественных и количественным характеристик результативности инновационного проекта и производственному потенциалу. Критерии в объекте аналитического подхода инновационного проекта: многостадийность; необходимость создания или приобретения объектов интеллектуальной собственности; повышенные расходные обязательства на этапе внедрения новых технологий, включая оборудование; необходимость учета вариативно-динамических показателей производственного процесса, эксплуатационно-производственных расходов, ресурсного срока эксплуатации технологического оборудования; процесс оптимизации и увеличения срока службы введенного оборудования; наличие существенных и высоких рисков факторов, например, низкая эффективность проработки НИОКР или этапа экспериментального внедрения; финансирование (бюджетное, венчурное).

Инновационная деятельность направлена на поиск и реализацию инноваций в целях расширения конкурентных преимуществ, повышения качества и ассортимента и продукции, совершенствование технологий в целях оптимальной организации производства. Этапная

последовательность инновационного процесса подразумевает анализ средств и качества эффективного управления. Методология оценки эффективности управления инновационной деятельностью должны перманентно совершенствоваться в быстро меняющемся потоке информации, знаний и технологий.

Анализ представляет собой промежуточное звено между сбором экономико-производственной информации и принятием управленческих решений. Результативность анализа влияет на модель управленческого решения. Аналитический сегмент внедрения инноваций предполагает собственные методики и подходы, всецело коррелирующими с экономико-производственной сущностью конкретного наполнения инноваций.

Цель инновационного анализа системно выражена в обеспечении менеджмента проекта и собственников предприятия достоверно качественной, актуально полной информацией об эффектах его функционирования с позиции инновационной составляющей. Кроме того, целесообразно учитывать неиспользуемые резервы и возможности в целях оптимальной мобилизации для достижения наибольшей эффективности достижения реализуемых задач в стратегии целеполагания [5]. Значение анализа в качестве тактически и стратегически значимого элемента эффективной системы управления заключается в общей оценке эффективности инновационного процесса; оценке влияния на показатели (финансовые, экономические и пр.); определение целесообразности реализации отдельных нововведений и их оптимально достижимых конфигураций; оперативная коррекция параметров, осуществляемых инновационных проектов; протекция разработки и принятия различных инновационных решений. Главная цель анализа инноваций может быть детально отображена в визуализации (рис. 1).

Процессность анализа инновационной деятельности вероятно проводить в следующей последовательности:

1. Анализ жизненного цикла инноваций, в том числе факторов, на него воздействующих;
2. Анализ слагаемых эффектов: финансовых и общей результативности (в том числе прогнозного характера), денежно-кредитных потоков инноваций;
3. Анализ деятельности в контексте инновационной активности в общем функционале организации;
4. Использование моделей рейтинговых показателей для комплексного формата оценочных мероприятий либо задействование методов многокритериального анализа [6, с. 306].

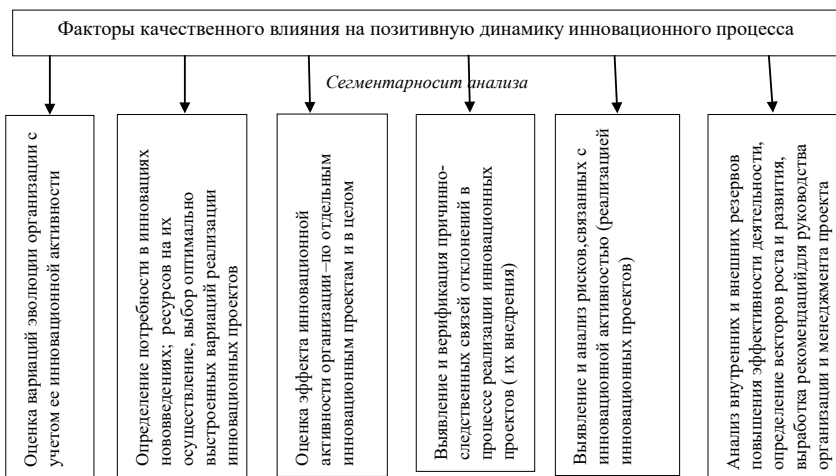


Рис. 1. Анализ инновационной активности

Информационные ресурсы подразумевают отдельного упоминания, так как сегментарно воздействуют не только в качестве одной из движущих сил эволюционных процессов конкретных инноваций, но и являются частью актуализации и коммерциализации. К информационному базису проведения анализа инновационной активности субъекта хозяйственной деятельности необходимо отнести: нормативно-правовые акты, документы бухгалтерской отчетности, научно-техническая и иная публикационная активность в специализированных изданиях (включая обзоры рынка; отраслевые и общеэкономические статистические данные; результативность разработок и внедрение технологий, материалов, методов производства, видов продукции и иное). Указанная составляющая формируется посредством исходных целей и задач анализа потребностей, возможностей, целесообразности и риск-факторов на данный хронологический период осуществления инновационной деятельности организации, внедрения в практическую плоскость инноваций для достижения соответствующих конкурентных преимуществ и потенциально возможной максимальной динамики эффективности реализации.

Отметим, что анализ инновационной эффективности в целях максимальной результативности целесообразно осуществлять как на первоначальных этапах (в том числе планирования), так и на последующих последовательных шагах воплощения и кульминации инновационных проектов. Показатели аналитической работы проекта – расходы и доходы, эффективность. В целом, все показатели реализации, произведенные в ходе анализа инновационной деятельности, можно систематизировать и сгруппировать исходя из принадлежности в

корреляционной зависимости от их характеристик: 1) описывающие деятельность предприятия в ракурсе инновационной активности и горизонта форсайт-проекта; 2) транслирующие результаты инновационной деятельности; 3) отражающие использование результатов инновационных продуктов; 4) отражающие экономические и иные эффекты. Расчёт производится по каждому элементу поступления финансирования в разрезе периодичности отчетности, динамике их абсолютных и относительных величин. Данные показатели оперируются в качестве информационного массива аналитических данных в планировании управленческой деятельности в целях дальнейшей реализации стратегии инновационной деятельности указанной направлении, корректировке процессов инновационной активности.

Процессность сбора и обработки аналитической информации предполагает анализ следующих критериальных показателей: затраты на НИОКР (удельный вес в общей доле расходов предприятия); внедренные мероприятия (удельный вес в общем объеме незавершенных НИОКР, реализуемых на предприятии); долгосрочные активы (удельный вес используемых в проведении НИОКР, пропорционально к общему показателю внеоборотных активов); число специалистов, завершивших повышение квалификации в течение отчетного периода; полученные результаты исследований и разработок (удельный вес в общей массе внеоборотных активов) [2].

Оценка эффектов реализации инноваций представляются тактически и стратегически важными критериальными характеристиками [7] в процессе обоснованного выбора возможных вариаций использования ресурсов. Теоретико-методологическая и практическая составляющая расчетов инновационной активности содержат различные сценарные методы и практические приемы выработки оценочных суждений, опирающиеся на объективные данные, реальных проектов.

Аналитические результаты в формате комплекса оценочных показателей инновационного анализа востребованы на уровневой конфигурации иерархической структуры управленческого процесса [8]. В качестве основных направлений задействования полученных результатов аналитических расчетов выделяют: выбор альтернативных вариаций проектов, отвечающих заданным инновационным критериям; оценка показателей инновационной деятельности, а также тенденций и факторов ее совершенствования; поиск резервов и возможностей роста, неиспользуемых в инновационной активности; выработка концепций эволюции и совершенствования управленческим процессом инновационной деятельностью; выработка возможных стратегических альтернатив воплощения сформулированных целей и задач по направлению инновационной активности; формирование системы показателей-индикаторов и организации критериального мониторинга внедрения инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мельникова, Е. В.* О перспективах химической промышленности в контексте инновационного развития // Инновации в химико-лесном комплексе: тенденции и перспективы развития: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции (г. Красноярск, 02–04 июня 2021 г.); СибГУ им. М. Ф. Решетнева. Красноярск, 2021. С. 116–120.
2. *Новикова, О. А., Полева Н. А.* Анализ инновационной активности как инструмент формирования стратегии предприятия // Вестник Евразийской науки, 2018. № 3. URL: <https://esj.today/PDF/31ECVN318.pdf> (дата обращения: 01.11.2022).
3. *Слободян, А. А.* Анализ инновационных процессов // Молодой ученый. 2020. № 12 (302). С. 133–135. URL: <https://moluch.ru/archive/302/68259/> (дата обращения: 05.10.2022).
4. *Зотова, Е.В.* Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия // Studium, 2015 №2(35). С.3.
5. *Ильшева, Н. Н., Крылов С. И.* Интегрированный анализ как инструмент управления инновационной деятельностью предприятия // Аудиторские ведомости. 2015. № 9. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24086361> (дата обращения: 01.10.2022).
6. *Лысенко, Д. В.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. М.: Инфра-М, 2018. 320 с.
7. *Лачина, Т.А., Чистяков М.С.* К проблематике перехода России к инновационной экономике // Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. – 2015. – Т. 1. – С. 391-396. – EDN: VHHRHZ
8. *Myagkova, M.V., Shilkina, T.E., Hairov, R.R., Makarov, R.R.* Financing Innovative Projects: Challenges, Risks and Opportunities. Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. 2020. 185-195 p. DOI:[10.1007/978-3-030-57831-2](https://doi.org/10.1007/978-3-030-57831-2)

УДК 336.64

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Ришат Рафаэлевич Алукаев, аспирант

Андрей Александрович Нaleyкин, аспирант

*Научно-исследовательский институт гуманитарных наук при
Правительстве Республики Мордовия*

Али Абдулкаримович Биккинин, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: prn4st@yandex.ru; st800327@ruc.su; st804634@ruc.su

THE MAIN PROBLEMS AND PROSPECTS OF MANAGEMENT DEVELOPMENT IN RUSSIA

Rishat Rafaelevich Alukaev, graduate student

Andrey Aleksandrovich Naleykin, graduate student

*Research Institute of Humanities under the Government of the Republic of
Mordovia*

Ali Abdulkarimovich Bikkinin, Master's student

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation
Russia*

В настоящее время менеджмент является необходимой реальностью и к нему в российском обществе проявляется активный интерес. Это международная область знаний, которая сочетает в себе науку, специализированный вид деятельности и опыт, методы и форм. Оно направлено на обеспечение адаптивности организации к изменяющимся условиям внешней среды с учетом обновлении построенных моделей управления. Многие исторические события, которые претерпевала наша страна, так или иначе оказали влияние на становление российской модели современного менеджмента. В связи с этим, в России происходит процесс формирования собственной модели менеджмента, учитывающей национальные особенности нашей страны, а также мировые стандарты управления.

Ключевые слова: современный менеджмент, инновации, управление российский менеджмент, проблемы, специфика развития.

Currently, management is a necessary reality and there is an active interest in it in Russian society. It is an international field of knowledge that combines science, a specialized type of activity and experience, methods and forms. It is aimed at ensuring the adaptability of the organization to changing environmental conditions, taking into account the updating of the constructed management models. Many historical events that our country has undergone have in one way or another influenced the formation of the Russian model of modern management. In this regard, Russia is in the process of forming its own management model that takes into account the national characteristics of our country, as well as world management standards.

Keywords: modern management, innovation, management, Russian management, problems, specifics of development.

Российский менеджмент – относительно молодая и активно развивающаяся отрасль знаний. В течении длительного периода времени отечественная наука управления формировалась и развивалась достаточно изолированно, игнорируя опыт других стран, и, в следствие этого, оказалась недостаточно гибкой. Как отмечает Богданов А.А. и другие советские теоретики в области менеджмента, однако, несмотря на все существенные достижения, в том числе связанные с развитием информационных технологий в управлении, резкий переход от плановой модели к рыночной оказался сложным для экономики и управленческой деятельности [1, с.22] .

В настоящее время развитие менеджмента как в России, так и за рубежом претерпевает серьёзные изменения. Это связано с такими факторами как: динамичные изменения условий внешней среды, глобализация, недостаток информации, усиление конкуренции и др. По этой причине обострились уже существовавшие и появились новые проблемы, которые препятствуют эффективной реализации функций менеджмента и деятельности экономических субъектов в целом.

В настоящее время, особенно в контексте постоянного импортозамещения, в России происходит процесс формирования собственной модели менеджмента, учитывающей национальные особенности нашей страны, но не игнорирующей зарубежный опыт и мировые стандарты управления. Однако следует осторожно относиться к зарубежному опыту, так как простой перенос модели менеджмента из одной культуры в другую чреват негативными последствиями. Возникает необходимость в строгом отборе только положительных особенностей других моделей менеджмента, которые при этом способны интегрироваться в российскую действительность.

Другой актуальной проблемой для российской экономики и развития менеджмента является отставание страны по уровню жизни от развитых стран. В среднем заработная плата россиян составляет лишь 10–20% ее величины в зарубежных странах. Такое же соотношение наблюдается и по уровню производительности труда [2, с. 453]. Чтобы увеличить и поддержать высокую производительность, необходимо создать эффективную систему мотивации в организации, создавая стимулы работать более эффективно, побуждая всех сотрудников организации к результативной деятельности для достижения ее целей. Для этого следует определить прямую зависимость уровня оплаты труда и результатов.

Не меньшим барьером является и то, что среди типичных российских руководителей распространенным является исключение обучения и самообучения из своих функций. Упорное нежелание непрерывно совершенствоваться граничит с пренебрежением к новым знаниям. В то время как во всем мире и менеджер низшего звена, и президент компании в равной степени считают своей важнейшей обязанностью непрерывное самообучение [4, с.372].

Большинство из перечисленных проблем российского менеджмента можно решить путем внедрения зарубежных практик. Одной из таких практик является идея дифференциации, которая заключается в поиске способов стать уникальным и непохожим на конкурентов. Данная идея может быть применима к большинству аспектов деятельности организации, в тех местах, где это не противоречит законодательству, так, к примеру, довольно сложно применить данную идею в бухгалтерском учете, но менеджмент идеально подходит для этого. Также, как и российский менеджмент пытается выделяться на фоне прочих моделей, так и каждая отдельно взятая организация может стать уникальной, что в свою очередь повысит конкурентоспособность.

Нельзя не упомянуть и цифровизацию процессов управления, которая набирает обороты в последние годы. Организации все чаще начинают использовать электронные системы документооборота, появляются системы помощи принятия решений, активно используются системы автоматизированной аналитики и системы поведенческой аналитики. В совокупности использование данных систем позволяет сэкономить время и обеспечить более качественное выполнение каких - либо действий [5, с.301]

В связи с этим, стратегическими перспективами развития менеджмента являются:

- развитие науки, подготовка действительно высококвалифицированных кадров на основе всего лучшего, что есть в научных отечественных школах;
- пропаганда отечественных знаний и коммерциализация инноваций в связке «человек-инновация», инновации должны способствовать развитию человека, а не его деградации и уничтожения как вируса в будущем;
- выработка инновационных методов и приемов управления, позволяющих современным организациям более гибко и оперативно адаптироваться к изменениям внешнего окружения;
- разработка новых технологий собственной генерации и обеспечение поддерживающей ее инфраструктуры;
- формирование новых потребительских паттернов и продвижение продуктов с новыми свойствами, т.к. новые технологии способны сильно менять социум [6, с.196].

Подводя итоги, касаясь разработки эффективной модели системы управления для российских предприятий, необходимо отметить важность применения метода адаптации к западной концепции менеджмента, что необходимо сопровождать теми же изменениями, которые наблюдаются в общемировой практике. Не малую роль при этом обязана сыграть и интеллектуализация рабочего труда, поскольку именно показатель

производительности труда является одним из слабых мест бизнеса в РФ [7].

Из этого следует, что современный российский менеджмент находится лишь на стадии становления и для дальнейшего движения необходимо создать благоприятные условия в виде подготовленных кадров и стабильной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Погосян, К.Р.* Особенности менеджмента в современных российских компаниях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2019. № 3. Ч. 2 [Электронный ресурс] – Режим доступа. URL: hменеджеров.

2. *Келейникова, С.В.*, Основные подходы и концепции стратегического менеджмента. материалы II Междунар. науч.-практ. конф. «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества» (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.) Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск: Принт-Издат, 2018. – 452 с.

3. *Келейникова, С.В.* Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.

4. *Келейникова, С. В.*, Осипова К.Э. Инновации в обучении и развитии персонала// Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 21 нояб. 2018 г. – С.371-376

5. *Копылова, Е.В.* Креативный менеджмент как фактор конкурентоспособности / Копылова Е.В. //Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Саранск, 2019. С. 301-304.

6. *Samigin, D.*, Imyarekov S., Keleynikova S., Khayrov R., Kuznetsova E., Kondrashkina I., Volgina I., Shilkina T., Markova A., Kataykina N., Kukushkin O., Ponimatkina L. et al. Modern financial management tools in agrarian business. – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. – 192 p.

7. *Marabaeva L.V.*, Kuznetsova E.G., Hairon R.R., Shilkina T.E. Features of Strategic Management of Cable Industry Sustainable Development / Cooperation and Sustainable Development. 2021. 1171-1178 p. DOI: 10.1007/978-3-030-77000-6

УДК 141.32

ЭКЗИСТЕНЦИОНАЛЬНОСТЬ ОБЪЕКТ-СУБЪЕКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО БЫТИЯ

Жанна Юрьевна Бакаева, доктор философских наук, профессор

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова

**Сергей Михайлович Имяреков, доктор экономических наук,
профессор**

Анна Сергеевна Каменева, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского

Университета кооперации

E-mail: jannasar@yandex.ru; simyarekov@yandex.ru; annaimyarekova@yandex.ru

EXISTENTIALITY OF OBJECT-SUBJECT RELATIONS OF MODERN EXISTENCE

Zhanna Yurievna Bakaeva, Doctor of Philosophy, Professor

I.N. Ulyanov Chuvash State University

Sergey Mikhailovich Imyarekov, Doctor of Economics, Professor

Anna Sergeevna Kameneva, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается проблема существования объектов в процессе познания их субъектами. Выделяют три аспекта познания – это сравнение объектов по определенным признакам, это изменение объектов под влиянием методов их познающих, это взаимодействие объектов друг с другом. Полная картина объект-субъектного отношения возможна только при интеграции этих аспектов познания в контексте современного бытия.

Ключевые слова: экзистенция, сущность, объект, субъект, методы, изменение, взаимодействие, сравнение, познание, существование.

The article deals with the problem of the existence of objects in the process of cognition by their subjects. There are three aspects of cognition – it is a comparison of objects according to certain characteristics, it is a change of objects under the influence of the methods of their cognizers, it is the interaction of objects with each other. A complete picture of the object-subject relationship is possible only with the integration of these aspects of cognition in the context of modern existence.

Keywords: existence, essence, object, subject, methods, measurement, interaction, comparison, cognition, existence.

Субстанциальная теория объекта является разновидностью модифицированного аристотелевского субстанциализма. Хотя некоторые аристотелевские тезисы, например, то, что первичная материя существует, определяет особый взгляд на основную структуру объекта в своей глубочайшей основе [1, с. 76]. Аристотель и его последователи были не единственными философами, которые занимались этими проблемами,

традиции вопросов, обсуждаемых ими, были достаточно обширны. Хотелось бы изложить и проанализировать эти вопросы с системной точки зрения. Таким образом, исторические ремарки в данной проблеме не очень-то важны [2, с. 39]. Конечно, нужно отметить как философы прошлого пытались решить эти проблемы, например, через исторический анализ, который был бы достаточным основанием для данного дискурса. Современные философы (особенно аналитические) обычно ограничивают свои рассуждения первым контекстом и иногда пренебрегают необходимостью того, чтобы теория справлялась с динамическими аспектами рассматриваемых отношений. Традиционная аристотелевская доктрина акциденций была ответом на проблему изменения, а аристотелевская теория потенциалов — частичным ответом на проблему взаимодействия. Тем не менее сторонники Аристотеля не заметили, что контекст взаимодействия может пролить свет на наше понимание отношений между объектами (веществами) и свойствами (случайностями) [3, с. 204].

Можно привести обширные аргументы в пользу субстанциональной теории объекта и предложить относительно новый способ понимания этой теории. Эти альтернативные теории представлены в стандартных версиях, обсуждаемых в современной литературе.

Экзистенциальность объектов обусловлена определенными возможностями их нахождения в мире. Обусловленность существования может быть с симметричными или асимметричными, жесткими связями. Жесткая неотделимость и зависимости способа изучения конкретного, определенного объекта является актуальной в современной теории познания. В общем случае, такого рода детерминизация зависит от сущностей изучаемых объектов и тогда должен сосуществовать алгоритм изучения данного объекта [1, с. 77].

Нераздельность и зависимость объект-субъектных отношений не могут возникнуть сами по себе. Они должны быть основаны на каких-то формальных или регулярных необходимых соотношениях [4, с. 94]. Формальное отношение является такой референцией (в онтологическом смысле аристотелевской *prosthi*) как соотношение одной сущности к другой. Это означает, что формальные отношения не являются дополнительными для объектов, а являются формами непосредственного необходимого сосуществования сущностей.

Формальное отношение всегда необходимо хотя бы для одного из элементов объектов [5, с. 42]. Также возможны регулярные отношения между объектом и субъектом как необходимость. В целом, состоящем из неразделимых сущностей, формальные отношения являются принципами единства — это «связующие узы». Но не все формальные отношения являются такими связями. На основании классического тезиса всякое творение стоит к абсолютному началу в формальных отношениях, но это не отношения, порождающие нераздельность. Поэтому субъекты зависят

только от отношений в концепциях провиденциализма и теологизма. То же самое можно сказать о теории идей и вещей Платона. Идентичность объекта зависит от его тождественности. Это определение объекта эквивалентно другому утверждению. Сказать, что идентичность объекта зависит от идентичности субъекта — значит сказать, что какой-то объект в своем роде исправляет метафизически самого себя. Можно сказать, что объект тождественно зависит от субъекта тогда и только тогда, когда его сущность содержит формальное отношение к субъекту. Зависимые от тождественных методов познания объекты имеют относительные сущности. Зависимость от идентичности субъекта должна основываться на каких-то формальных отношениях. Зависимость объекта от идентичности влечет за собой экзистенциальную зависимость или неразделимость по отношению к субъекту.

Разделяемые объекты — это объекты, которые не являются неотделимыми. Аналогично, независимые объекты — это объекты, которые не являются зависимыми. Разделяемые объекты могут быть зависимыми или независимыми. Зависимый объект всегда отделим и может быть двух видов: либо он не составляет никакого целого с объектом, от которого он зависит, либо они оба составляют мерологическое целое, объединенное закономерными необходимыми отношениями (по крайней мере возможно, что существуют целые, состоящие из отдельных).

Как в повседневной жизни, так и в научной практике различаются определенные свойства объектов. Большинство человеческих языков отражают это различие в субъектно-предикатной структуре предложения. Есть ли веские основания полагать, что объекты обладают свойствами? Свойства — это способы того, как субъект, а именно он «придает» предмету некую «фигуру». Основная идея состоит в том, что сущности (выполняя роль субъектов) являются имманентными функциональными законами, управляющими соотношениями свойств. Как таковые они подобны математическим функциям, которые насыщены значениями. Отношения между предметом и свойствами могут быть поняты по аналогии с таким насыщением [6, с. 117].

Стоит отметить, что различие между объектами и свойствами обычно проводится в следующих трех контекстах. Сравнительный контекст, который приписывает объектам свойства, сравнивая их и находя некоторые сходства и различия. Такие сходства и различия являются частичными, и для объяснения этого факта постулируются свойства как сущности объектов. Свойства — это аспекты объектов, благодаря которым объекты похожи друг на друга или отличаются друг от друга. Шар для снукера и бильярдный шар для пула похожи, потому что некоторые их свойства одинаковы. Например, округлость, гладкость, блеск, плотность и изготовление из фенольной смолы — это одинаковость, а размер, цвет, масса и объем — это различие между объектами.

Факт изменения объектов обычно разъясняется в терминах их свойств. Объекты изменяются в том смысле, что они имеют разные свойства в разное время [7, с. 28]. Или другими словами, они теряют и приобретают новые свойства. Например, созревающий банан меняется, потому что его зелень сменяется желтизной.

Если бросить камень в окно, стекло разобьется. Это произойдет не потому, что камень серый, мокрый, холодный и неправильной формы; скорее окно разбивается, потому что камень твердый и тяжелый. С другой стороны, стекло можно разбить не потому, что оно гладкое и прозрачное, а потому, что оно тонкое и хрупкое. Объекты не полностью вовлечены в свои взаимодействия с другими объектами. Чтобы объяснить эту частичную каузальную связь, нужны свойства, представляющие собой аспекты объектов, отвечающие за их различные действия и реакции в современном бытии.

Свойства кажутся необходимыми для объяснения фактов, упомянутых в этих трех контекстах – сравнительного, изменяющего и взаимодействующего. Таким образом, все более сложные аргументы в пользу свойств объектов должны основываться на фактах. Свойства не понадобились, если бы мир состоял из единственной, совершенно однородной, неизменной сущности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бакаева, Ж.Ю., Бибанина Е.М. Проблема культурно-коммуникативной системы отношений и связей информационного общества // Общество: философия, история, культура. 2017. № 10. С. 75-79.
2. Имяреков С.М., Бакаева Ж.Ю. Проблемы социально-экономической политики и качества жизни населения региона и направления их устранения // Вестник Российского университета кооперации. 2020. № 1 (39). С. 37-43.
3. Шилкина, Т.Е., Имяреков, С.М. Современные тенденции образовательных организаций и их взаимодействие с кадровыми партнерами // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. Саранск: МГПУ, 2021. С. 200-205.
4. *Samygin, D., Imyarekov, S., Keleynikova, S., Khayrov, R., Kuznetsova, E., Kondrashkina, I., Volgina, I., Shilkina, T., Markova, A., Kataykina, N., Kukushkin, O., Ponimatkina, L. et al. Modern financial management tools in agrarian business.* – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. – 192 p.
5. Бакаева, Ж.Ю., Имяреков, С.М., Калинин, А.М., Кукушкин, О.В., Матвеева, О.Л. и др. Информационно-цифровая парадигма современного знания: монография. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2020. 94 с.
6. Бурланков, С.П., Шукин, А.Н., Имяреков, С.М. Региональные особенности создания интегрированных формирований в АПК России и зарубежных стран // Регионология. 2008. №1 (62). С. 111-119.
7. Самыгин, Д.Ю., Имяреков, С.М., Келейникова, С.В. Модели оценки эффективности инноваций в агропроме // Экономика сельского хозяйства России. 2019. № 5. С. 23-29.

ИНТЕРТЕКСТУАЛЬНОСТЬ И АНАЛИЗ КРИТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

Светлана Витальевна Батина, начальник Управления по социальной работе Чамзинского муниципального района

Управление по социальной работе Чамзинского муниципального района

Людмила Вячеславовна Савушкина, кандидат культурологии, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского

университета кооперации

E-mail: sool15@yandex.ru; savushkinalv@mail.ru

INTERTEXTUALITY AND ANALYSIS OF CRITICAL DISCOURSE

Svetlana Vitalievna Batina, Head of the Department for Social Work of the Chamzinsky Municipal District

Department of Social Work of the Chamzinsky municipal district

Lyudmila Vyacheslavovna Savushkina, PhD (Culturology), Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются факт того, что использование языка не является нейтральным, но ключевым социальным процессом, посредством которого происходит политическая борьба. Принципы, лежащие в основе анализа критического дискурса, обсуждались рядом авторов. А анализ критического дискурса явно связан с воспроизведением властных отношений и выявлением структур неравенства.

Ключевые слова: интертекстуальность, язык, дискурс, анализ текста, функции языка.

The article examines the fact that the use of language is not neutral, but a key social process through which political struggle takes place. The principles underlying the analysis of critical discourse have been discussed by a number of authors. And the analysis of critical discourse is clearly connected with the reproduction of power relations and the identification of structures of inequality.

Keywords: intertextuality, language, discourse, text analysis, language functions.

Важно отметить, что дискурс-аналитик не анализирует какой-либо конкретный текст в отдельности. Анализ пытается установить закономерности между текстами, а некоторые подходы к анализу более четко фокусируются на связях и отношениях между текстами, известных как межтекстуальность. Основываясь на систематической функциональной лингвистике Хэллидея, мы можем утверждать, что интертекстуальность включает в себя два аспекта: парадигматический, который касается выбора, который делается в текстах среди альтернативных доступных возможностей; и синтаксический, который касается того, как тексты комбинируются и перерабатываются посредством межтекстовых цепочек повторения, рециркуляции, реагирования и преобразования.

В рамках интертекстуального анализа выбор, который люди делают в текстовом производстве, рассматривается как осмысленный, связан ли этот выбор с тем, что говорится о «состоянии событий в мире» [3, с. 7], с тем, что говорится о социальном взаимодействии системы коммуникации и / или что сказано об организации сообщения. Тексты могут рассматриваться как составленные из ряда вариантов, включая исключение или включение различных тем, действующих лиц и тем; использование определенных дискурсивных ресурсов, таких как жанры, более широкие дискурсы и повествования; и параметры, выбранные для структуры, организации и формата или внешнего вида текста.

Один конкретный тип интертекстуальности, интердискурсивность использовался для изучения роли дискурса в программах институциональных и организационных изменений. Междискурсивность относится к объединению различных порядков дискурса в текстах. Сочетание различных дискурсов в текстах может привести к противоречиям и напряженности, которые могут послужить полезной отправной точкой для анализа.

Интертекстуальность - это полезная концепция, которая может послужить основой для исследования дискурса и помочь в выборе того, какие тексты собирать и как приступить к анализу. Например, отслеживание дискурсивного построения определенной темы с течением времени будет опираться на интертекстуальность (даже если это не было явно признано). То же самое можно сказать и о сопоставлении похожих текстов, например правительственных отчетов или веб-сайтов компаний. События в социальных сетях и информационно-коммуникационных технологиях предоставляют больше возможностей для анализа взаимосвязей между текстами, например, отслеживания того, как разные люди или группы реагируют на тексты, и создания новых текстов (на страницах комментариев или в блогах), потенциально генерирующих новые версии организации в процесс.

Анализ критического дискурса основывается на предположении, что дискурсивные практики могут функционировать, чтобы воспроизводить или сопротивляться существующим властным отношениям между различными группами. Предполагается, что использование языка не является нейтральным, но ключевым социальным процессом, посредством которого происходит политическая борьба. Принципы, лежащие в основе анализа критического дискурса, обсуждались рядом авторов. А анализ критического дискурса явно связан с воспроизведением властных отношений и выявлением структур неравенства.

Этот фокус вытекает из его корней в критической теории и неомарксистских и культурных исследованиях, которые фокусируются на материальных и культурных практиках, которые создают структуры угнетения, например, в социальных, экономических и политических договоренностях, которые сохраняются с течением времени. Дискурс

является источником силы, потому что он влияет на то, как люди действуют и думают, и поэтому различные группы могут пытаться управлять дискурсом в своих интересах. Дискурс очень могущественной группы может достичь гегемонистского статуса в той степени, в которой он становится нормальным для других социальных субъектов [4].

Такая гегемония может быть достигнута через привилегированный доступ к публичному дискурсу, такому как средства массовой информации, структурирование повестки дня для обсуждения и определение того, кто имеет право говорить. Таким образом, частью общего критического проекта является денатурализация того, что стало восприниматься как должное как здравый смысл, чтобы показать, что это может быть иначе, и для иллюстрации его политических последствий.

С этой точки зрения, социальные структуры и институты могут пониматься как набор практик и отношений, которые можно рассматривать как объективно реальные (и которые могут иметь материальные последствия), но которые, тем не менее, являются продуктами социальной конструкции. В зависимости от их продолжительности жизни они могут быть настолько укоренившимися, что не являются предметом сознательного размышления, но их значение не является врожденным. Критический анализ дискурса может затем привлечь внимание к их построенному характеру и показать, что такие укоренившиеся механизмы могут быть иными. В настоящее время в организационной коммуникации существует значительная часть дискурсивных аналитических исследований, в которых исследуется дискурсивная динамика власти и контроля.

В отличие от одного метода, анализ критического дискурса является общим термином, который охватывает различные методы, которые разделяют критическую ориентацию. Один из основных подходов называется «дискурсивно-исторический метод» [5, с. 15], который фокусируется на систематической интеграции исходной информации в анализ и интерпретацию текстов. Он включает в себя поиск паттернов сходства и вариации, учет функций и эффектов этих паттернов в конкретном дискурсивном контексте, а также выявление следов контекстуального влияния и более широких дискурсов, которые называют интерпретирующими репертуарами. Дискурсивно-исторический метод может также включать в себя особое внимание на выявление закономерностей в аргументациях, которые могут использоваться для обоснования или объяснения отношений, политики и социальных механизмов, подход, который можно отнести к категории риторики.

Первоначальные решения о проведении дискурсивного аналитического исследования должны основываться на информации о методах и приемах, используемых в учебных дисциплинах, имеющих отношение к теме проекта. Анализ дискурса может быть трудоемким и длительным, а некоторые журналы требуют анализа значительного массива данных.

Желательно провести предварительный анализ небольшой выборки текстов (сродни экспериментальному исследованию). Хотя дизайн этой предварительной работы должен отражать вопросы исследования и характер исследования, он также может информировать о том, как развивается проект. На основе предварительного анализа могут быть определены конкретные фокусы, которые могут направлять дальнейший анализ большего числа текстов.

Сообщая результаты анализа дискурса, исследователь должен предоставить достаточные доказательства из своего анализа, чтобы подтвердить свои выводы, показывающие связь (и) между текстами и контекстами. Цель состоит в том, чтобы предоставить убедительный отчет анализа, включая логику для дизайна исследования (сбор данных или генерация, методы анализа) и как это связано с целями исследования. Претензии, сделанные в отношении результатов, должны соответствовать типу проведенного исследования, и выводы должны быть логически получены из анализа или представленных результатов, в то же время признавая, что возможны другие интерпретации данных [2].

Важно включить достаточно подробные сведения об анализе, например, путем включения иллюстративных случаев и демонстрации того, как они были проанализированы, и / или путем включения таблиц и диаграмм, которые суммируют закономерности анализа в качестве дополнения.

Изучение академических условностей дискурсивных аналитических исследований, которые появились в целевом журнале, целесообразно при подготовке статей для публикации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дейк Т.А. ван. 1989. Язык. Познание. Коммуникация. М.: Прогресс. 312 с.
2. Йоргенсен, Марианне В., Филлипс, Луиза Дж. Дискурс-анализ. Теория и метод / пер. с англ. — 2-е изд., испр. — Х.: Изд-во «Гуманитарный центр», 2008
3. Касавин, И.Т. Дискурс-анализ как междисциплинарный метод гуманитарных наук // Эпистемология и философия науки. – т.Х., №4, 2006 – С.5-17.
4. Макаров, М.Л. Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003.
5. Соболева, М.Е. Философия как «критика языка» в Германии. – СПб: Изд-во СПбГУ, 2005.
6. Фуко, М. Воля к истине: по ту сторону знания, власти и сексуальности. М., 1996. С.49-96.
7. Conrad, C. (2004). Organizational discourse analysis: Avoiding the determinism–voluntarism trap. *Organization*, 11(3), p. 427–439
8. Mumby, D. K. (2011). What’s cooking in organizational discourse studies? A response to Alves-son and Kärreman. *Human Relations*, 64(9) 1147 p.

ВЛИЯНИЕ СМИ НА СОЗНАНИЕ ГРАЖДАН

Марина Игоревна Беспалова, преподаватель

Артем Валерьевич Сарайкин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского

Университета кооперации

E-mail: m.i.bespalova@ruc.su; artemmsara_4@mail.ru

THE INFLUENCE OF THE MEDIA ON THE CONSCIOUSNESS OF CITIZENS

Marina Igorevna Bespalova, Lecturer

Artem Valerievich Saraikin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность данного исследования заключается в том, что на формирование общественного сознания и мнения в современном мире все большее влияние оказывают средства массовой информации. СМИ влияют на психологическое состояние людей, их знания, способности и формирование актуальных тем в обществе.

Ключевые слова: средства массовой информации, реклама, оценка, продукция.

The relevance of this study is the formation of mass consciousness and public opinion in the modern world is increasingly influenced by the mass media. The mass media influence the psychological state of people, their knowledge, competence, and the formation of relevant topics in society

Keywords: mass media, advertising, evaluation, products.

Средства массовой информации (СМИ) – это неотъемлемая часть социальной жизни. Огромный объем информации люди получают именно по современным коммуникационным каналам.

Сведения, распространяемые СМИ, должны быть адресованы конкретной публике и отличаться социально ориентирующим значением. Все это необходимо, чтобы сформировать общественное мировоззрение и мнение, дать своеобразное представление о закономерностях, определяющих функционирование и развитие экономической, социально-политической, духовно-идеологической жизни общества, о процессах, явлениях и тенденциях, актуальных в контексте современной действительности, во всем их многообразии [1, с. 203].

В настоящее время система средств массовой информации претерпевает различные изменения. Прежде всего это связано с появлением аналогов газетной прессы – сетевых, интернет-изданий, которые во многом превосходят традиционные. Количество конвергентных медиа неумолимо растет, трансформируя устоявшиеся содержание и форму, меняя саму суть процесса взаимодействия журналиста с аудиторией [2, с. 114]. Вполне логичной и даже

целесообразной кажется устойчивая сегодня тенденция перетекания аудитории в интернет-пространство и ее переход на онлайн-вариант массмедиа. Во-первых, это объясняется внушительным потенциалом Интернета как информационного источника: он позволяет вести мобильный поиск нужных сведений, фактического материала, данных статистики. Во-вторых, как оригинальная площадка для журналистского творчества Интернет способствует появлению новейших направлений «словесного жанра» (например, блоги), формата (интерактивный, мультимедийный, гипертекстовый контент) и др.

Неоспоримым остается тот факт, что СМИ оказывают большое психологическое воздействие на сознание и подсознание человека. Реальность, которую нам предлагают сегодняшние СМИ, действительно опосредована чьим-то мнением, упрощена и не предлагает рефлексии или анализа. СМИ сегодня – это мощный фактор влияния на людей [3, с. 24]. За последнее десятилетие по этому вопросу было проведено немало исследований в самых разных областях: печать, радио, телевидение, реклама, Интернет.

В целом современные средства массовой информации выполняют не только информационные функции, но и множество других задач, таких как развлекательная, коммуникативная, организационная и рекламная. Тем не менее, их основная функция заключается в создании информационных продуктов и их публикации. При этом под информационными продуктами понимаются, прежде всего, конкретные новости или иная информация, представляющая ценность и интерес для значительной части населения. В таком аспекте рекламная продукция не является информационной, поскольку представляет интерес и ценность лишь для небольшой части масс.

При этом необходимо учитывать, что тематика и проблематика информационных сообщений в СМИ зависят от ряда факторов. Прежде всего, от специфики и конкретности самих СМИ.

Одной из задач современных СМИ является не только воздействие на формирование общественных взглядов по конкретным вопросам, связанные с развитием социально-экономических или политических процессов, но и воздействие на граждан по вопросам в сфере общественной жизни [4, с. 208].

Влияние современных СМИ на общественное сознание происходит по многим направлениям. С точки зрения маркетинговых коммуникаций особое значение имеют механизмы воздействия рекламы на потребителей. При этом влияние СМИ на общественность может основываться как на открытой (прямой) рекламе, так и на скрытых рекламных материалах в СМИ.

Частотными становятся тенденции к изучению тех или иных типов коммуникативного взаимодействия, частным случаем которых является рекламный дискурс. Во многом интерес ученых и исследователей

объясняется тем фактом, что деятельность рекламного характера, а также процесс по созданию рекламного текста, его непосредственное восприятие и последующий анализ понимаются как интегративная область знания, сочетающая в себе элементы сразу ряда наук, таких, как лингвистика, экономика, психология, социология, юриспруденция, культурология и др. Специалистов занимает практическая сторона речевой деятельности, что, в свою очередь, отражается на появлении значительного количества работ с междисциплинарным уклоном, которые, по большей степени, нацелены на рассмотрение рекламы как таковой и рекламной коммуникации в частности [5, с. 28].

Реклама контролирует абсолютно всех членов социальной системы за счет грамотного выстраивания рекламного текста в зависимости от национальных, культурных и этнических признаков, которыми характеризуется получатель информационного сообщения – адресат.

Известны самые различные группирования рекламного текста по тем или иным критериям. К примеру, принимая во внимание общепринятые нормы, можно говорить о рекламе частной, неэтичной и вводящей в заблуждение (последняя преподносит так называемую недобросовестную или недостоверную информацию); по характеру передачи материала бывает мягкая и жесткая реклама; на звуковую и визуальную виды рекламу подразделяют в зависимости от использования воздействия на человеческие чувства (слух, зрение) и др.

Сформировать мыслительный образ, необходимый автору рекламного текста, в сознании потребителя представляется возможным путем выстраивания грамотной аргументации, отражающейся как в заголовке рекламы, так и в непосредственном тексте в их тесной взаимосвязи.

Из всего вышесказанного становится ясно, что в СМИ наибольшая степень внушения возможна посредством осуществления прагматического воздействия рекламы, которое оказывает существенное влияние на создание положительного образа товара в глазах потребителя. Тогда продуктивность аргументационного процесса в контексте рекламного дискурса находится в прямой зависимости от соответствия таким значимым признакам, как социальная принадлежность, гендерные особенности и возраст потребителей.

Таким образом, именно последний вид СМИ имеют максимальное влияние на подсознание потребителей, вызывая более высокий уровень доверия и эффект подражания, что способствует продвижению товаров и услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова, Н. Д. Типы языковых значений. Оценка, события, факт. / Н. Д. Арутюнова. Москва: Наука, 1998.–338 с.–Текст: непосредственный.
2. *Samygin, D., Imyarekov, S., Keleynikova, S., Khayrov, R., Kuznetsova, E., Kondrashkina, I., Volgina, I., Shilkina, T., Markova, A., Kataykina, N., Kukushkin, O.,*

Ponimatkina, L. et al. Modern financial management tools in agrarian business. – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.

3. *Шилкина, Т.Е.,* Имяреков, С.М. Современные тенденции образовательных организаций и их взаимодействие с кадровыми партнерами // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. Саранск: МГПУ, 2021. С. 200-205.

4. *Имяреков, С. М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики: монография / С.М. Имяреков. – М.: Академический проект, 2017. – 500 с.

5. *Красных, В. В.* Система прецедентных феноменов в контексте современных исследований / В. В. Красных // Язык, сознание, коммуникация: сб. статей / отв. ред. В. В. Красных, А. И. Изотов. – Москва: МАКС Пресс, 1997. Вып. 2. С. 103.

6. *Муравьева, Н. В.* Основные мотивы контактного поведения в текстах СМИ: перспективы взаимодействия / Н. В. Муравьева. – Текст: непосредственный // Мир русского слова. 2002. № 5. С. 118–119.

УДК 005.021:004.9

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ КОМПАНИИ

Александр Игоревич Гурниковский, магистрант

Александр Александрович Гольцов, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российской университета кооперации

E-mail: st806073@ruc.su

USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES TO ACHIEVE THE COMPANY'S STRATEGIC GOALS

Aleksandr Igorevich Gurnikovskiy, Master's Degree student

Alexander Alexandrovich Goltsov, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation Russia

Многие современные компании находятся на пороге цифровой трансформации или, по крайней мере, инвестируют средства в цифровые ресурсы. Они развивают навыки работников в области применения цифровых технологий для достижения стратегических целей и обеспечения эффективности реализации стратегии развития. Изменения в социальных нормах, пандемия COVID-19 и все более расширяющиеся финансовые рынки влияют на скорость внедрения цифровых преобразований, что в свою очередь способствует созданию уникального опыта для глобального бизнеса. Кроме того, опытные компании, которые заблаговременно приступили к применению цифровых технологий, признают, что желания и потребности их клиентов являются движущей силой и ускоряют переход к цифровым инновациям.

Ключевые слова: инновации, маркетинговая практика, стратегия развития, стратегические цели, управление, цифровые ресурсы, цифровые технологии

Many modern companies are on the verge of digital transformation, or at least invest in digital resources. They develop the skills of employees in the use of digital technologies to achieve strategic goals and ensure the effectiveness of the implementation of the development strategy. Changing social norms, the COVID-19 pandemic, and increasingly sprawling financial markets are driving the pace of digital transformation, which in turn is driving unique experiences for global businesses. In addition, savvy companies that are early adopters of digital technologies recognize that the desires and needs of their customers are driving and accelerating the transition to digital innovation.

Key words: innovations, marketing practice, development strategy, strategic goals, management, digital resources, digital technologies

Современный подход к стратегическому развитию компании, ориентированный на цифровые технологии, пытается разрушить старые методы работы и требует, чтобы предприятия постоянного взаимодействовали с ПО для достижения успеха. Компании, ориентированные на цифровые технологии, добиваются огромных успехов, адаптировав свои бизнес-модели и приняв глобальные стратегии, ориентированные на цифровые технологии. Они вышли далеко за рамки своих более традиционных коллег и внедряют инновации невероятно быстрыми темпами, разрабатывая долгосрочные стратегии цифровой трансформации, которые оптимизируют бизнес-процессы и меняют деловую практику.

С каждым годом, диджитал сфера все более и более усложняется и активнее воздействует на стратегию развития субъектов хозяйствования. Так, наряду с такими базовыми практиками, как SEO, PPC-маркетинг, брендинг и UX, сегодня маркетологам приходится также постоянно думать об уникальном контенте, автоматизации, персонализации и таргете.

Рассматривая инновационные технологии, которые могут помочь увеличению конкурентных преимуществ стратегии развития предприятия [1, с. 916], можно выделить ряд цифровых ресурсов, которых следует придерживаться хозяйствующим субъектам в настоящее время: метавселенная, NFT, криптовалюта, собственные данные рекламодателей (или же first-party data), запас товаров в каналах поставки, социальная коммерция, простота контента, разнообразие, равенство, инклюзивность, нейтральность и доступность.

Указанные выше цифровые ресурсы можно поделить на 4 категории: технологии, за которыми стоит наблюдать, которые стоит продолжать развивать в своей стратегии, которые стоит попробовать, и те, которые 100% нужно внедрить в практику.

Итак, ресурсы, за которыми стоит наблюдать. Первые три источника, что указаны выше, не всегда могут быть грамотно использованы в маркетинговой практике. Однако, именно они определяют будущее интернета и, соответственно, продвижения [2, с. 170]. Поэтому, даже если организация не собирается рисовать NFT и продавать его за большие деньги, ей все равно не помешает понаблюдать за развитием этой индустрии:

1. Метавселенная. Метавселенная представляет собой виртуальный мир дополненной и виртуальной реальности, полный 3D-аватаров и разных видео, и это не просто одноразовый опыт, как это происходит с видеоиграми. Метавселенная – это мир, где люди живут, работают, играют и социализируются.

За растущей популярностью метавселенной есть причина, и бренды должны брать виртуальную реальность во внимание при разработке своей стратегии в 2023г. Отчасти, потенциал метавселенной раскрывается в том, что она предлагает совершенно новый набор метрик производительности – сколько времени люди держат в руках рекламируемый продукт, сколько места он занимает в поле зрения пользователя и даже то, куда пользователи смотрят во время рекламы.

2. Non-fungible tokens (NFTs). NFT – невзаимозаменяемый сертификат, объект, который в своем роде один, который не может быть ни на что выменен, так как ничего не имеет такую же ценность, как он. К примеру, деньги – заменяемы, но старинное изделие вряд ли можно заменить на равноценное.

NFT представляют из себя цифровые объекты, всегда уникальные – анимация, аудио/видео файлы, картинки, мемы – и все они являются частью блокчейна.

Впереди интернет третьего поколения – Web 3.0, более децентрализованный мир. И маркетологам тоже необходимо разобраться в блокчейне.

В 2021г. несколько брендов уже выпустили свои NFT, например, Campbell's и Coca-Cola. Возможно, другим брендам тоже стоит использовать данный ресурс, чтобы не оставаться в стороне.

Продажа или дарение NFT брендами может стать еще одним отличным способом формирования имиджа среди покупателей и поклонников брендов.

3. Криптовалюта. Дальновидные маркетологи продолжают следить за децентрализацией мировых финансов. В настоящее время данным видом ресурса пользуется довольно обособленный слой общества, но тем не менее, возможность принимать криптовалюту при оплате продукта или услуги может помочь брендам привлекать новых покупателей в том случае, если для этого подходит аудитория конкретного бренда.

Информационные технологии, которые следует развивать. Два следующих ресурса не новые, но забывать их нельзя, они все еще находятся в основе стратегий развития:

1. Собственные данные рекламодателя [3, с. 459]. Сегодня перед брендами стоит задача интеграции таких методов сбора данных, которые ставят в приоритет приватность потребителей. Такие способы включают в себя email рассылку, комьюнити в социальных сетях, CRM-инструменты. Большой приоритет будет отдаваться собственным данным пользователей,

или zero-party data – данным, которые пользователи предоставили напрямую, посредством форм и опросов.

Далее, каждый бренд должен выстраивать свою стратегию (включая места под рекламу и новые способы измерения успеха рекламных кампаний) согласно новым данным, что им удалось собрать.

2. Запас товаров в каналах поставки. Не стоит забывать о поддержании адекватного количества товаров в наличии, чтобы не отравлять покупательский опыт. Многие ритейлеры и Интернет-магазины рекомендуют выстраивать цели продаж относительно наличия товара. Так, полезным будет всегда иметь в запасе продукты на 30 дней вперед [4, с. 12].

Цифровые технологии, которые стоит попробовать, вне зависимости от размера компании:

1. Социальная коммерция. Социальная коммерция – использование инструментов социальных сетей для продвижения своих товаров. В 2023г. эта практика будет по-прежнему актуальна, так как все бренды заинтересованы в сокращении времени между обнаружением их товара и конверсией. Сегодня электронная торговля набирает обороты через сеть Интернет и характеризуется своей разносторонностью и разноплановостью [5].

Функция магазина в крупнейших социальных сетях напрямую помогает компаниям преуспеть в этом деле. Удобство, узнаваемость, информативность – здесь есть все. Особенно это относится к более мелким компаниям, которым нужно стараться огнать аудиторию у лидеров рынка. Презентация своего товара, создание человеческого образа рядом с кнопкой «Купить» способны сделать это реальностью.

Сюда же входит стриминг продуктов. Прямые эфиры в среднем просматриваются в три раза дольше, чем заранее записанный видео-контент.

Например, Джефф Мориарти, маркетинговый менеджер [6, с. 271] в Moriarty's Gem Art, был первым, кто в 2021 стал продавать свои украшения из драгоценных камней в прямом эфире – с возможностью задавать прямые вопросы продавцу, просматривать продукты и, конечно, совершать покупки. Джефф основательно взялся такую практику, и его аудитория уже к этому привыкла, принося ему более 1500 зрителей на каждом стриме. По его словам, за 2021г., прибыль с продаж в прямых эфирах для его компании составила \$30.000.

2. Простота контента. Из технологии на простой и чистый дизайн приходит технология на простой и чистый контент и в маркетинге. Вернее сказать, она укореняется. Чистота, ясность и честность – вот, что в настоящее время способно принести брендам аудиторию.

Главный фокус должен лежать на создании значимого пользовательского опыта, на создании и поддержании доверительных

связей между покупателями и брендами. И покупатели в данной ситуации хотят видеть простой контент.

Соцсети вкладывают средства в развитие своих алгоритмов, а значит, что на виду есть и будут те бренды, что способны предоставить самый вовлекающий и не агрессивный контент. Необходимо помочь своей аудитории, вынесите всю главную информацию вперед, постараться не давить на их присущую современному человеку тревогу, а подавать контент достойно.

И наконец, цифровые ресурсы, которые 100% нужно внедрить в практику:

1. Устойчивое развитие, разнообразие, равенство, инклюзивность. Все больше и больше людей начинают обращать внимание на ценности бренда и брать этот аспект в качестве одного из основных при принятии решения о покупке.

В данном случае, даже сотрудничество с общественными организациями [7, с. 336] может пойти бренду на пользу. Так, компании могут и аудиторию привлечь, и полезное дело сделать.

Об обеспокоенности пользователей моральными вопросами говорят и крупнейшие Интернет провайдеры. Количество запросов по типу «устойчивое развитие» и «последствия изменения климата» постоянно увеличиваются.

2. Доступность. Внимание к людям с инвалидностью никогда не было общепринятой практикой у большинства брендов. Сегодня же, все меняется. Более мелкие группы общества могут и должны чувствовать, что бренды, доступные каждому здоровому человеку, видят и их, и что им есть что предложить.

В мире около 2 млрд людей с инвалидностью, а их пассивный доход составляет 1,9 трлн долларов. И, если их нужды и их существование просто-напросто игнорируется продавцами, то эти бренды рискуют потерять этих людей, а также их близких в качестве потенциальных или действующих покупателей.

Внимание к доступности бренда способно расширить аудиторию и улучшить имидж бренда.

В итоге следует отметить, что некоторые из вышеперечисленных стратегических альтернатив действительно проще, чем другие. Какие-то организация может взять за основу в качестве общих правил, над какими-то поработать более основательно. Конкурентоспособная стратегия развития организации всегда берет во внимание будущее.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Kondrashkina, I.I., Khairov R.R., Soldatkina S.M., Knyazeva O.V. Cooperative education strategies // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Сер. "Studies in Systems, Decision and Control" Heidelberg, 2021. С. 915-922.*

2. *Солдаткина, С. М., Хуснутдинов З. Т. Менеджмент стратегии развития продаж // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24-25 апреля 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С.165-171.*

3. *Солдаткина, С.М., Жалнин Д. Г. Особенности развития маркетинга в период санкций // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 26-27 апреля 2022г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Издательство: Ковылкинская типография, 2022. С. 458-463.*

4. *Посталюк, М.П., Солдаткина С.М., Имяреков С.М. Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.*

5. *Зотова, Е.В., Калабкина И.М. Использование электронной коммерции на предприятиях индустрии туризма // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2016. – №3. – С.34-38.*

6. *Солдаткина, С.М. Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник», 2021. С. 270-275.*

7. *Солдаткина, С. М. Карьерные стратегии: работа в большой, или маленькой организации? // Проблемы развития социально-экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 20 ноября 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2019. С. 335-340.*

УДК 658.7:539.1

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЫБОР В СИСТЕМЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Александр Игоревич Гурниковский, магистрант

Александр Александрович Ларькин, магистрант

Анна Алексеевна Шилова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st806073@ruc.su; st804637@ruc.su; st804187@ruc.su

STRATEGIC CHOICE IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE PROMOTION IN CONDITIONS OF INSTABILITY

Aleksandr Igorevich Gurnikovskiy, Master's Degree student

Alexander Alexandrovich Larkin, Master's Degree student

Anna Alekseevna Shilova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation Russia

В настоящее время организация, которая действительно хочет закрепиться на рынке или продвигнуться вперед, нуждается в эффективной стратегии продвижения.

Можно сказать, что стратегия продвижения – это план по захвату доли рынка, без которого можно остаться забытым, невыбранным, даже если у продукта или услуги компании есть масса достоинств. В случае, когда об организации не знают или забыли, что и происходит со временем, если не продумать стратегию продвижения, рано или поздно это приведет к снижению прибыли, а может быть и к разорению. Также стратегия продвижения необходима организации в том случае, если деловая репутация была каким-то образом подорвана, потребитель усомнился в организации. Кроме того, перед началом работы любой компании желательно разработать стратегию продвижения, а именно: выявить цели продвижения, составить и реализовать план действий.

Ключевые слова: brandformance-подход, коммуникационная кампания, медийное продвижение, реклама, стратегия, стратегия лидерства, стратегия на удержание

Nowadays, an organization that really wants to gain a foothold in the market or move forward needs an effective promotion strategy. We can say that a promotion strategy is a plan to capture market share, without which you can remain forgotten, unselected, even if the company's product or service has a lot of advantages. In the case when the organization is not known or forgotten, which happens over time, if you do not think over a promotion strategy, sooner or later this will lead to a decrease in profits, and maybe even ruin. Also, a promotion strategy is necessary for an organization in the event that the business reputation was somehow undermined, the consumer doubted the organization. In addition, before starting any company, it is desirable to develop a promotion strategy, namely: identify promotion goals, draw up and implement an action plan.

Key words: brandformance approach, communication campaign, media promotion, advertising, strategy, leadership strategy, retention strategy

В современной экономике большинство компаний ставят перед собой цель научиться эффективно работать с партнерами на рынке, взаимодействовать с покупателями, понимать и выявлять их предпочтения и потребности [1, с. 214]. Продвижение товаров в той или иной форме используется всеми компаниями, работающими на рынке. Важность стратегии продвижения заключается в том, что от нее напрямую зависит количество заказов. Важно добиться доверия аудитории, донести ценность и качество товаров до целевой аудитории. При правильном подходе старания организации очень скоро окупятся.

Стратегия продвижения включает множество мер, требующих затрат на свое осуществление, но одновременно позволяющих значительно влиять на результаты деятельности компаний. Это обусловлено как размером бюджета продвижения, так и эффективностью разрабатываемых мер, которые неизменно расширяются и развиваются с течением времени. Оптимально спланированное продвижение может значительно увеличить размер клиентской базы компании, что, в свою очередь, приведет к увеличению выручки, уменьшению издержек в расчете на одну товарную единицу и, в конечном итоге, росту прибыли [2, с. 170].

В настоящее время в системе продвижения клиентам можно предложить две основные стратегии размещения коммуникационных продуктов: лидер рынка и удержание аудитории.

Главная задача при стратегии лидерства – получить максимальный охват [3, с. 920], быть заметным, добиться высокой частоты контакта с

потенциальной аудиторией, использовать заметные форматы: например, большой баннер на главной странице Яндекса, интерактивные форматы, видео и видеобаннеры.

При стратегии на удержание поддерживаются позиции, увеличивается лояльность, постепенно наращивается знание и используются более узкие таргетинги, чем в стратегии лидера. Сплит площадок равномерный, в креативах важны спецпредложения и акции.

Еще одно направление данной стратегии – это Brandformance. Можно считать, что это не новая стратегия, но сейчас она актуальна.

Рекламодатели понимают, что медийные коммуникационные программы не только решают имиджевые задачи, но и стимулируют спрос. Возможности таргетингов, платформ и стратегий очень многообразны, поэтому могут быть доступны различные стратегии по оптимизации.

Для повышения заметности и увеличения конверсий появилось и появляется все больше заметных форматов. Так, Яндекс анонсировал большой баннер на главной странице. Рекламодатели активно запрашивают рекламу в геосервисах Яндекса.

Множество нестандартных решений предлагают programmatic-платформы: Vuud, Hybrid, PML. Это интерактивные баннеры, rich media, fullscreen, видеобаннеры и видеоформаты.

Новое направление в медийном продвижении – In-Image платформы, например VOX. Они предлагают заметные In-Image форматы.

Инструменты планирования programmatic-платформ помогают быстро спланировать размещение, понять охватываемый объем аудитории и доступный трафик.

С помощью конструктора креативов можно собрать баннеры и видео и запустить часть рекламной кампании, не привлекая серьезный съемочный процесс [4, с. 459].

Как никогда в настоящее время актуальна Brand safety. Настройка brand safety есть у всех крупных игроков, они понимают ее важность, предлагают дополнительные антикризисные меры. Например, автоматически ограничивают новостные площадки, предлагают whitelist, фильтруют сайты по ключевым словам.

Одни из лидеров по медийному коммуникационному трафику – DV360 и YouTube – сейчас недоступны для рекламодателей, поэтому на рынке активно ищется замена.

Медийные коммуникационные программы измеряют не только охватами, но и дополнительными метриками: важно понимать, какой вклад в продажи вносит каждый формат. Поэтому коммуникационные платформы уделяют много внимания аналитике.

Есть несколько способов анализа и обсуждения коммуникационных программ:

- brand lift исследования (подробно обсуждаем их в нашем тексте);
- search lift (доступен при размещении, например, в Яндексе);

- O2O;
- post-view аналитика [5, с. 308].

Чтобы рекламодателям было проще анализировать размещения, многие платформы открывают доступы к сбору статистики, помогают генерировать пиксели и выводят данные в интерфейс. Brand lift исследования давно открыты к самостоятельной настройке в системе Интернет.

Следует отметить, что после очень сильного спада в начале 2022г. наблюдается значительный рост коммуникационной активности почти всех направлений во второй половине года, наблюдалось также определенное замедление роста в сентябре, связанное с выстраиванием процесса работы ОРД. Тем не менее, тенденция фокусирования на Performance KPI усилилась, коммуникационная активность предполагает обязательную передачу собранных сегментов целевой аудитории для последующего ретаргетинга и достижения Performance KPI.

В текущий период времени планирование в системе продвижения можно разделить на три основные группы:

- текущий и следующий месяц по активным клиентам;
- зимний период в запросах клиентов, приостановивших рекламные активности и ожидающих нормализации ситуации;
- запросы по иностранным компаниям на 2023г. По большей части такие запросы направлены на изучение ситуации на рынке, новинок в продукте и стоимостей для возможного будущего запуска коммуникационных кампаний.

В последнее время весьма заметно логичное смещение доли коммуникационных затрат с иностранных компаний на РФ, Индию и Китай, плотно занимающих освободившиеся ниши сегмента фармацевтики, авто, туризма и кино/онлайн-кинотеатров. Неизменно локальными остались компании сегмента недвижимости и food-retail.

Сейчас ярко выражена фокусировка рекламодателей на замене ушедших коммуникационных инструментов локальными платформами. Заметен рост объемов закупки по OLV-продвижению.

Как было указано выше, в большей степени в 2022г. бренды сосредоточены на performance-инструментах. При этом задачи на верхнем уровне коммуникационной «воронки» продаж, за которые отвечают медийные программы продвижения, были сокращены. Однако brandformance-подход, которого придерживаются многие Интернет платформы, влияет на все уровни «воронки».

Изначально эффективность «воронки» зависит от того, насколько заметен и интересен креатив в медийных программах продвижения. И тут на первый план выходят улучшение качества контакта и эмоциональное восприятие коммуникационных программ. В рамках In-Image стали использовать больше интерактивных форматов, применять WOW- и 3D-эффекты. Яркие и нестандартные механики со 100% viewability,

размещенные в фокусной позиции, отлично решают задачи узнаваемости и запоминаемости бренда.

Для полного понимания эффективности brandformance-инструмента важно отслеживать и рост брендовых запросов в поисковиках, и post-view конверсии на сайте, и метрики внимания. Иначе вклад медийных программ продвижения окажется сильно недооценен.

Тенденции, которые доминировали весной и летом 2022г., продолжают укрепляться на рынке. Как и в любой кризис, очевидно увеличение перформанс-задач и перекос от медийных коммуникационных инструментов и KPI в сторону эффективности [6, с. 10], продаж, лидов. Это характерно для всех оставшихся категорий клиентов, и в первую очередь это российские бренды. Особенно виден рост активности в телекоммуникационных и финансовых вертикалях, далее – в вертикалях, исторически ориентировавшихся на перформанс в чистом виде: ecom, маркетплейсы, классифайды.

Текущий кризис отличается от предыдущих тем, что существенная часть классических перформанс-каналов оказалась недоступна. Оставшиеся испытывают крайне высокую нагрузку, что ведет к удорожанию стоимости конечного действия и падению ROI (ухудшению DRP).

Российский потребительский рынок, конечно же, стремится вернуть показатели к докризисным временам даже без доступа к иностранным коммуникационным инструментам, однако на это требуются время и смелость рекламодателей в тестировании работающих локальных решений. Чем больше будут проверяться гипотезы, тем быстрее произойдет приближение к привычным результатам.

Важно, что задел для этого есть: происходит рост доступных аукционов на 8% по сравнению с началом 2022г. Это связано с тем, что, с одной стороны, многие переключились на отличные от Google SSP технологии, что не позволило трафику упасть, с другой стороны – увеличилось количество новостного контента. Да, он не всегда brand safe, но организации уже умеют работать с подобным трафиком и обеспечивать необходимый уровень безопасности для клиентов.

Главный вывод, который можно сделать по результатам проведенного исследования: рынок продолжает движение и формирует новые тренды, новые инструменты, новые стратегии продвижения. На каждую проблему находится решение или даже несколько. Прогнозы постепенно приобретают менее пессимистичный характер.

Задача субъектов рынка – адаптироваться к актуальным условиям и дальше, проверять гипотезы, обмениваться опытом [7, с. 337] и уделять особое внимание всесторонней аналитике, чтобы вернуться к привычным показателям как можно быстрее. И это более чем реально.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Т.Е. Современные подходы к разработке и реализации программ стимулирования сбыта предприятий // Вестник № 3(26) Волжского университета имени В.Н. Татищева. Научный журнал; ВУиТ. - Тольятти 2012 – С.214-220
2. Солдаткина, С. М., Хуснутдинов З. Т. Менеджмент стратегии развития продаж // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24-25 апреля 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С.165-171.
3. Kondrashkina. I.I., Khairov R.R., Soldatkina S.M., Knyazeva O.V. Cooperative education strategies // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Сер. "Studies in Systems, Decision and Control" Heidelberg, 2021. С. 915-922.
4. Солдаткина, С.М., Жалнин Д. Г. Особенности развития маркетинга в период санкций // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 26-27 апреля 2022г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Издательство: Ковылкинская типография, 2022. С. 458-463.
5. Солдаткина, С. М. Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ.конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт-Издат. 2020. С. 307-315.
6. Посталюк, М.П., Солдаткина С.М., Имяреков С.М. Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ГИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.
7. Солдаткина, С. М. Карьерные стратегии: работа в большой, или маленькой организации? // Проблемы развития социально-экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 20 ноября 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2019. С. 335-340.

УДК 338.2

РАЗРАБОТКА ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Николай Сергеевич Дурнаев, магистрант

Анна Алексеевна Шилова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st804945@ruc.su; st804187@ruc.su

DEVELOPMENT OF PROMISING DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Nikolai Sergeevich Durnaev, Master's Degree student

Anna Alekseevna Shilova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из необходимости разработки перспективных направлений развития предприятия. Разработана и 488

представлена сбалансированная система показателей для корректирующих мероприятий в действующую стратегию устойчивого развития ООО «Сарансккабель-Оптика». В рамках разработанных направлений стратегии устойчивого развития сформирован перечень мероприятий, который позволит их реализовать.

Ключевые слова: предприятие, управление, развитие, устойчивость, стратегия

The relevance of the study of the problem under study comes from the need to develop promising directions for the development of the enterprise. A balanced scorecard has been developed and presented for corrective measures in the current sustainable development strategy of Saranskabel-Optika LLC. Within the framework of the developed directions of the sustainable development strategy, a list of measures has been formed that will allow them to be implemented.

Key words: enterprise, management, development, sustainability, strategy

В условиях усиления конкуренции, а особенно ее неценовых факторов, производителям приходится решать многоаспектные задачи [1, С. 148]. Ведущей деятельностью ООО «Сарансккабель-Оптика» является производство и реализация кабельно-проводниковой и другой продукции общепромышленного, производственно-технического назначения, военного назначения и для атомной энергетики. Целью деятельности анализируемого предприятия является получение максимальной прибыли и улучшение благосостояния руководства предприятия и его работников за счет увеличения объемов производства. Также предприятие стремится к реализации продукции высокого качества, освоению новых видов изделий, внедрению новые технологий, оптимизации затрат.

В качестве метода диагностики управления стратегическими изменениями в ООО «Сарансккабель-Оптика» мы предлагаем использовать стратегическую карту или сбалансированную систему показателей.

Сбалансированная система показателей для внесения корректирующих мероприятий в действующую стратегию устойчивого развития ООО «Сарансккабель-Оптика» представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Фактические и оптимальные значения показателей в рамках сбалансированной системы для внесения корректирующих мероприятий в действующую стратегию ООО «Сарансккабель-Оптика»

Направление ССП	Стратегическая цель	Показатель	Конкретное значение			Оптимальное значение
			2019 год	2020 год	2021 год	
1	2	3	4	5	6	7
Финансы	Достижение прибыльности компании	Чистая прибыль, тыс. руб.				Не менее 100 000
	Снижение затрат на производство продукции	Экономия затрат, тыс. руб.				Не менее 50 000

Клиенты	Выпуск продукции оптимального ассортимента, удовлетворяющего запросам потребителей	Количество наименований видов продукции	667	772	888	Свыше 1500 видов и марок продукции
	Обеспечение соответствия качества выпускаемой продукции современным требованиям российских и международных стандартов	Доля продукции, соответствующей стандартам качества, %	79	83	85	Не менее 95 %
Обучение и рост	Повышение удовлетворенности сотрудников	Средний уровень зарплаты, тыс. руб.	66,6	47,9	41,4	Не менее 50
		Образовательный уровень сотрудников	75	71	69	Не менее 80 % сотрудников с высшим и средним специальным образованием
		Число сотрудников, прошедших профессиональную подготовку	3555	289	420	Не менее 1000 чел.

Для устранения существующих недостатков, на основе применения диагностического подхода, необходимо внести соответствующие корректировки в действующую стратегию ООО «Саранскабель-Оптика» [1, С. 296]. По нашему мнению, составляющие стратегии устойчивого развития должны быть таковы:

- стратегия организации производства: «Использовать запасы готовой продукции как амортизатор колебаний спроса»;
- стратегия развития производственной мощности: «Повысить коэффициент использования мощности за счет увеличения степени автоматизации производства»;
- стратегия развития технологии производства: «Удовлетворение требований потребителей посредством предупреждения несоответствий на всех этапах жизненного цикла продукции»;

- стратегия развития производственного персонала: «Создание благоприятного климата на предприятии как важный фактор поощрения производственных работников, формирования условий для раскрытия их потенциальных возможностей, а также сокращения текучести кадров».

Кроме этого, маркетинговые компоненты в ходе исследования предприятия были признаны сильнейшими в его составе, поэтому у ООО «Сарансккабель-Оптика» есть все возможности для реализации стратегии ориентации на маркетинг, в частности на расширение ассортимента выпускаемой продукции, которая могла бы расширить и укрепить конкурентные позиции предприятия на рынке светотехнической продукции [2, С. 222].

В рамках разработанных направлений стратегии устойчивого развития сформируем перечень мероприятий, который позволит их реализовать (таблица 2). Таким образом, на основании разработанного информационно-методического сопровождения внедрения диагностического подхода к разработке стратегии устойчивого развития предприятия, а именно выявив ключевые компетенции ООО «Сарансккабель-Оптика» и определив оптимальные значения показателей в рамках сбалансированной системы, разработали составляющие стратегии устойчивого развития предприятия на основе диагностического подхода:

- использовать запасы готовой продукции как амортизатор колебаний спроса;
- повысить коэффициент использования производственной мощности за счет увеличения степени автоматизации производства;
- удовлетворение требований потребителей посредством предупреждения несоответствий на всех этапах жизненного цикла продукции;
- создание благоприятного климата на предприятии как важный фактор поощрения производственных работников, формирования условий для раскрытия их потенциальных возможностей, а также сокращения текучести кадров [3, С. 550].

Реализация предложенных мероприятий по разработке и реализации стратегии устойчивого развития, по нашему мнению, будет способствовать установлению и укреплению долгосрочной конкурентоспособной позиции ООО «Сарансккабель-Оптика» на рынке предприятий оптоволоконной связи. Считаем, что данные рекомендации могут быть использованы и другими предприятиями отрасли, имеющим аналогичные показатели деятельности. Предложенные мероприятия по развитию процесса разработки стратегии устойчивого развития должны быть экономически обоснованы. В соответствии с этим рассмотрим экономическую оценку данных рекомендаций с точки зрения системного подхода [4, С. 67].

Таблица 2 - Перечень мероприятий для реализации стратегии устойчивого развития ООО «Сарансккабель-Оптика»

Направления стратегии устойчивого развития	Основные мероприятия	Срок реализации	Прогнозируемый объем расходов, тыс. руб.	Подразделения предприятия, ответственные за исполнение
Использовать запасы готовой продукции как амортизатор колебаний спроса	1) В период падения спроса производство предприятия должно частично работать «на склад», пополняя запасы готовой продукции. 2) В период подъема спроса выбрасываются на рынок ранее созданные запасы.	2017 - 2025 гг.	250	Отдел сбыта Экономическое управление
Создание благоприятного климата на предприятии	1) Повышение производительности труда 2) Сокращение текучести кадров 3) Поощрение работников 4) Формирование условий для раскрытия потенциальных возможностей сотрудников	2017 - 2025 гг.	1000	Отдел кадров
Расширение ассортимента продаваемой продукции	1) Разработка и внедрение новых собственных торговых марок	2017 - 2025 гг.	4500	Отдел сбыта Экономическое управление

Согласно Регламенту по расчету экономического эффекта от использования мероприятий по развитию процессов, снижению издержек и повышению доходности в подразделениях предприятий ООО «Сарансккабель-Оптика» для определения экономического эффекта все мероприятия следует делить на три группы:

1 Мероприятия, влияющие только на изменение маржинальной прибыли от реализации продукции (работ, услуг). Включаются мероприятия по снижению цен на закупаемые товарно-материальные ценности, увеличению цен на реализуемую продукцию, изменению норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии, снижение расценок по оплате труда основных производственных рабочих и т.д. Расчет ежемесячного эффекта от реализации данных мероприятий осуществляется исходя из фактического объема реализованной продукции за отчетный месяц.

2 Мероприятия, влияющие на изменение прибыли до вычета процента, налогов и амортизации: изменение условно-постоянных затрат (общепроизводственных, общехозяйственных, коммерческих расходов), получение дополнительного дохода от реализации активов и т.д. [5, С. 236]

3 Мероприятия, влияющие на чистую прибыль (от результата финансовой деятельности): получение дохода от размещения денежных средств на депозитных счетах, получение субсидий из бюджетов, снижение комиссий по банковским операциям и т.д. [6, С.1175]

В нашем случае предлагаемые мероприятия будут относиться ко второй категории - предложения по совершенствованию организационно-методического обеспечения.

Их внедрение в практическую деятельность ООО «Саранскабель-Оптика» даст положительный экономический эффект. Совершенствование организационно-методического обеспечения процесса разработки стратегии развития предприятия также будет способствовать достижению устойчивого развития предприятия в длительной перспективе [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Т.Е.* Содержание и мероприятия программы стимулирования сбыта продукции предприятия / Т.Е. Кузнецова, Л.В. Марабаева // *Фундаментальные исследования* №8. Научный журнал; – Москва: ИД «Академия естествознания», 2013. – С.148-153

2. *Келейникова, С.В.* Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.

3. *Копылова, Е.В., Толстякова А.Н.* Процесс разработки маркетинговых стратегий / Копылова Е.В., Толстякова А.Н. // *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях.* Саранск, 2020. С. 222-225.

4. *Келейникова, С.В., Пруцкова Е.В.* Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия/ *Управленческий учет: Научный журнал* №5 ч.2. – 2021. – С.548-552

5. *Копылова, Е.В.* Совершенствование методов управления рисками и оценка их эффективности / Копылова Е. В. // *Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях.* Саранск, 2021. С. 63-68.

6. *Копылова, Е.В., Кукушкин А.И.* Анализ бизнес-процессов ООО «Метта» / Копылова Е.В., Кукушкин А. И. // *ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ. Материалы Национальной научно-практической конференции* : в 2 ч.. Российский университет кооперации, Саранский кооперативный институт. Саранск, 2021. С. 235-239

7. *Marabaeva L.V., Kuznetsova E.G., Hairon R.R., Shilkina T.E.* Features of Strategic Management of Cable Industry Sustainable Development / *Cooperation and Sustainable Development*. 2021. 1171-1178 p. DOI:10.1007/978-3-030-77000-6

8. *Объедкина Е.В.* Экономическая эффективность деятельности предприятий потребительской кооперации (на примере АПК Республики Мордовия) / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саранск, 2001

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Надежда Васильевна Еремкина, кандидат филологических наук,
доцент**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

Александр Сергеевич Чукланов, аспирант

*Научно-исследовательский институт гуманитарных наук при
Правительстве Республики Мордовия*

E-mail: n.v.ermkina@ruc.su; killua0207@yandex.ru

DEVELOPMENT OF THE COMPANY'S INNOVATION STRATEGY

Eremkina Nadezhda Vasilievna, PhD (Philology), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russia University of Cooperation

Alexander Sergeevich Chuklanov, PhD student

*Research Institute of Humanities under the Government of the Republic of
Mordovia*

Инновационная стратегия в современном мире занимает важное место в системе управления современной организацией. Процесс ее разработки должен начинаться с четкого понимания и формулирования конкретных целей, способствующих достижению устойчивого конкурентного преимущества. Основываясь на проводимых исследованиях, инновационная стратегия направлена на развитие предприятия в области разработки новых видов продукции, выхода на новые рынки сбыта, обслуживания новых потребителей.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационная стратегия, разработка инновационной стратегии, этапы разработки инновационной стратегии.

Innovative strategy in the modern world occupies an important place in the management system of a modern organization. The process of its development should begin with a clear understanding and formulation of specific goals that contribute to achieving a sustainable competitive advantage. Based on the conducted research, the innovation strategy is aimed at the development of the enterprise in the field of developing new types of products, entering new sales markets, serving new consumers.

Keywords: innovation, innovation activity, innovation strategy, development of innovation strategy, stages of development of innovation strategy.

В структуре современной экономики неизбежны постоянные изменения, рынок все больше насыщается самыми разнообразными товарами и услугами, конкурентное давление среди предприятий возрастает. Все это требует от руководителей бизнеса постоянное совершенствование методов управления, устойчивый рост и развитие. Один из способов совершенствования – внедрение инноваций в сфере

управления, так как принципиально новые решения могут выполнять множество полезных функций, среди которых – влияние на мотивацию сотрудников, повышение эффективности производственных процессов, привлечение внимания общественности и многие другие [1, с.332].

Внедрение инноваций помогает развитию деятельности предприятия и конкурентоспособности товаров, они также позволяют обеспечить максимальное извлечение прибыли и увеличить объемы продаж на рынке.

Инновация – это конечный результат новшества, внедренного как результат творческой деятельности в целях совершенствования объекта управления, востребованный для повышения эффективности и (или) качества производимого продукта [1, с.80]. Ориентиром в инновационном управлении являются динамика и рост; приветствуются нестандартные методики и решения, творческий подход руководства к потенциалу организации и ее сотрудников.

Именно новые технологии и инновации являются основным источником достижения высокой эффективности деятельности любой компании. В данном случае большое значение играет успешная разработка именно инновационной стратегии предприятия. Инновационная стратегия – это приверженность общей инновационной миссии и структурированному набору действий, направленных на поддержку роста компании [2, с.295].

Разработка и внедрение инновационной стратегии в первую очередь связана с некоторой степенью риска. Поэтому в данном процессе должны учитываться все факторы, влияющие на процесс развития предприятия в момент разработки стратегии.

Надежная инновационная стратегия должна дать ответы на следующие вопросы:

- Какую дополнительную ценность инновации принесут потенциальным клиентам?
- Каким образом компания сможет получить часть ценности, которую создают ее инновации?
- Какие виды инноваций позволяют компании создавать и получать ценность и какие ресурсы должны быть задействованы для реализации каждого вида инноваций?

Разработка эффективной стратегии связана с такими причинами как:

- понимание долгосрочных целей организации;
- формирование целей деятельности предприятия;
- взаимопонимание всех владельцев организации относительно дальнейшего развития [3, с.549].

Разработка инновационной стратегии включает в себя следующие этапы (рисунок 1):

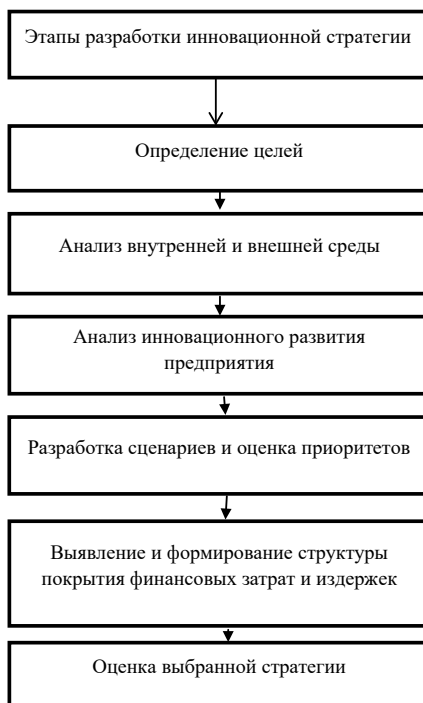


Рисунок 1 – Этапы разработки инновационной стратегии

Рассмотрим каждый этап подробнее. На начальном этапе руководство должно определиться с конечными целями, для которых будет применяться выбранная инновационная стратегия. Целями могут выступать следующие пункты:

- усиление своих позиций на конкурентоспособном рынке;
- выход предприятия на новые рынки сбыта;
- повышение финансовых показателей;
- укрепление качества создаваемой продукции с помощью введения новых технологий;
- повышение эффективности предприятия в области системы управления и другие.

Анализ внутренней среды предполагает выявление слабых и сильных сторон организации, также определение возможных конкурентных достоинств. Анализ внешней среды предполагает выявление угроз и новых возможностей для успешного функционирования организации.

Для осуществления анализа инновационного развития предприятия необходимо выявить главные позиции в области инноваций, к ним можно отнести [4, с.372]:

- затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- затраты на новое оборудование, связанное с модернизацией производственных процессов;
- технологические показатели инновационного развития предприятия;
- срок окупаемости инвестиций.

При выявлении и формировании структуры покрытия финансовых затрат и издержек необходимо обратить внимание на существующие ресурсы предприятия, проанализировать возможность привлечения заемных средств.

Разработанную стратегию можно оценить с помощью качественных и количественных методов. Качественный подход выявляет соответствие выбранной стратегии с поставленными целями и задачами. Количественный подход определяет рентабельность и доходность инновационных технологий в действии [5, с.203]:

Для оценки выбранной инновационной стратегии руководство опирается на следующие критерии:

- пригодность;
- обоснованность;
- осуществимость;
- последовательность;
- уязвимость;
- адаптивность;
- финансовая безопасность.

Если при оценке выбранной стратегии выявляются недочеты, то необходимо вернуться к предыдущим этапам ее разработки и скорректировать стратегию.

При разработке и выборе инновационной стратегии применяются следующие методы [6, с.194]:

- метод структурно-морфологического анализа, предполагающий исследование новинок и научных разработок в отрасли;
- метод исследования публикационной активности. Главным здесь является выявление актуальных направлений, в которых производится работа при создании инновации;
- метод показателей, при котором изучается динамика мировых показателей технических систем.

Таким образом, залогом успешного функционирования любой организации является разработка и выбор эффективной инновационной стратегии, которая поможет выйти предприятию на новый уровень развития [8]. Используя возможность реализовать эффективные

инновационные стратегии в бизнесе, компания может не только создавать новые рынки, расширять или изменять сферу своей деятельности, привлекать новых потребителей, но и совершенствоваться, получая возможность сохранить высокие позиции и конкурентные преимущества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Т.Е.* Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потребит. кооп. России (Саранск, 30-31 марта 2016 г.) Саран. кооп. ин-т (филиал) РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С. 331-334

2. *Василевская, И. В.* Инновационный менеджмент : учебное пособие / И. В. Василевская. - 3-е изд. - Москва : РИОР, 2019. - 129 с. - (Карманное учебное пособие). - ISBN 978-5-369-00332-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/989381> (дата обращения: 19.10.2021).

3. *Келейникова, С.В.* Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.

4. *Келейникова, С.В., Пруцкова Е.В.* Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия/ Управленческий учет: Научный журнал №5 ч.2. – 2021. – С.548-552

5. *Келейникова, С. В., Осипова К.Э.* Инновации в обучении и развитии персонала// Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 21 нояб. 2018 г. – С.371-376

6. *Павлова, Т. А.* Методы и этапы разработки инновационной стратегии предприятия / Т. А. Павлова, А. Н. Романова // Актуальные тренды в экономике и финансах : Материалы межвузовской научно-практической конференции магистрантов, Омск, 26 ноября 2019 г., С. 202-206.

7. *Samigin D., Imyarekov S., Keleynikova S., Khayrov R., Kuznetsova E., Kondrashkina I., Volgina I., Shilkina T., Markova A., Kataykina N., Kukushkin O., Ponimatkina L. et al.* Modern financial management tools in agrarian business. – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. – 192 p

8. *Зотова, Е.В.* Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия // Studium, 2015 №2(35). С.3.

УДК 65.01

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕХАНИЗМ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Сергей Михайлович Имяреков, доктор экономических наук,
профессор**

Алексей Николаевич Зинкин, магистрант

Елена Николаевна Белякова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
Университета кооперации*

E-mail: simyarekov@yandex.ru; alexey.zinkin13@gmail.com; elenabelbel@yandex.ru

THE FINANCIAL STRATEGY OF THE ENTERPRISE AND THE MECHANISM OF ITS FORMATION IN MODERN CONDITIONS

Sergey Mikhailovich Imyarekov, Doctor of Economics, Professor

Aleksey Nikolaevich Zinkin, Master's Degree student

Elena Nikolaevna Belyakova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Российскую экономику в настоящее время выгодно отличает использование стратегического планирования в управлении. Основанное на системном подходе оно значительно оздоровило экономическую макросреду, укрепило взаимосвязь предприятий с внешней средой, сделала экономику страны по настоящему управляемой. Во многом это связано с использованием научного подхода к разработке и реализации стратегий развития, в том числе финансовых. В статье подчеркивается особое значение финансов в системе обеспечения работы как отдельного предприятия, так и экономики в целом, обосновываются и дополняются методические рекомендации формирования финансовой стратегии предприятия с учетом изменений качества макросреды и управления в России.

Ключевые слова: инновационная экономика, финансовая стратегия, управление, стратегическое планирование, инновации, государство.

The Russian economy is currently favorably distinguished by the use of strategic planning in management. Based on a systematic approach, it has significantly improved the economic macro-environment, strengthened the relationship of enterprises with the external environment, and made the country's economy truly manageable. This is largely due to the use of a scientific approach to the development and implementation of development strategies, including financial ones. The article emphasizes the special importance of finance in the system of ensuring the work of both an individual enterprise and the economy as a whole, substantiates and supplements methodological recommendations for the formation of the financial strategy of the enterprise, taking into account changes in the quality of the macro environment and management in Russia

Keywords: innovative economy, financial strategy, management, strategic planning, innovation, government.

Последнее десятилетие в России характеризуется серьезными,

масштабными преобразованиями в области экономики и управления. Государство на деле доказало свою заинтересованность в развитии предпринимательской инициативы на всех уровнях управления и во всех сферах экономической деятельности. Уже в настоящее время закладываются основы инновационной экономики – экономики завтрашнего дня, способной успешно развиваться, преодолевать кризисные явления, своевременно предугадывать и не допускать их [1, с. 92]. Профессионализм и творческий подход к решению задач стали главными критериями в оценке качества специалистов. В этой связи перед руководством предприятий поставлена серьезная задача по переходу от оперативного управления к стратегическому планированию [2, с. 104].

Это стало возможным благодаря активной роли государства в экономике. В настоящее время государство по праву можно считать основным хозяйствующим субъектом, четко определяющим собственную экономическую политику и стратегии.

Тот факт, что государство первым перешло к стратегическому планированию в рамках концепции устойчивого территориального развития Российской Федерации дало ожидаемые положительные результаты. Стратегическое планирование охватило все территориальные округа и входящие в них регионы [3, с. 29]. В настоящее время стратегические программы развития уже стали неотъемлемой частью государственного управления.

В результате макроэкономическая среда в России стала для предприятий менее рискованной и прозрачной, а тенденции в ней происходящие на деле соотносятся с реализуемыми стратегическими стратегиями развития субъектов Российской Федерации.

Данные преобразования в управлении существенно оздоровили макроэкономический фактор, сделали его более стабильным и предсказуемым. Они существенно усилили системную взаимосвязь предприятий и государства независимо от размеров бизнеса. Получили бурное развитие информационные коммуникации, упорядочилась статистика, изменился характер государственного регулирования. В настоящее время оно носит в большей степени стимулирующий, поддерживающий характер, особенно в части реализации проектов развития, имеющих инновационную составляющую [4, с. 102]. Основу современного государственного регулирования составляет финансовая поддержка и стимулирование предприятий в рамках национальных проектов развития страны.

Таким образом, в современной России созданы все необходимые условия для успешного, качественного стратегического планирования и разработки соответствующих среднесрочных, долгосрочных стратегий развития экономических систем, среди которых предприятие является основным хозяйственным звеном. Это касается всех функциональных стратегий предприятия и, в первую очередь, финансовой. Современное государственное управление успешно справляется с негативами,

возникающими в финансовой сфере деятельности и, самое главное, с инфляцией, используя для этого в основном возможности непосредственно финансового сектора и систему государственного страхования.

Большинство предприятий Российской Федерации уже использует в практике управления стратегическое планирование [5, с. 72]. При этом финансовая стратегия в силу своего предназначения является для руководства предприятий основной результативной и контролирующей стратегией. То есть, финансовая стратегия помимо реализации собственных мероприятий, направленных на развитие предприятия, содержит мероприятия посредством которых осуществляется контроль за ходом реализации других функциональных стратегий предприятия (товарно-рыночной, технологической и др.).

Финансовая стратегия предприятия разрабатывается исходя из принципа системности, то есть неразрывной связи с другими стратегиями и политикой предприятия в целом. Для предприятия она является основной не случайно, что определяется ролью финансов в открытии, становлении и развитии бизнеса. Поэтому от правильного определения способов накопления, привлечения и использования финансовых ресурсов в решающей степени зависит качественное планирование и реализация совокупной стратегии развития предприятия, оптимизация (минимизация) затрат и максимизация результатов [6, с. 712].

Достаточное разнообразие финансовых стратегий позволяет предприятию выбрать одну или несколько стратегий, использовать комбинированный подход. Данное разнообразие позволяет прорабатывать финансовую стратегию в развитии, то есть с учетом временного фактора и результатов, полученных от реализации выполняемых стратегических плановых мероприятий, в том числе по другим функциональным стратегиям предприятия. Учитывая, что финансовая стратегия непрерывно сопровождает реализацию всех функциональных стратегий предприятия, имеется реальная возможность своевременно применять инструменты усиления финансовой стратегии для непрерывного осуществления финансирования плановых мероприятий развития в рамках решения оперативных задач.

В зависимости от целей предприятия на среднесрочную и долгосрочную перспективу определяются те или иные финансовые стратегии развития. Это могут быть: стратегии ускоренного роста потенциала предприятия, стратегии интеграции финансовой деятельности, стратегии оптимизации денежного обращения, стратегии использования смешанных источников формирования финансовых ресурсов, другие стратегии. Однако существуют обязательные стратегии, относящиеся к функциям финансового менеджмента. Это стратегии: управления активами, управления капиталом, управления инвестициями, управления денежными потоками, управления финансовыми рисками, антикризисного финансового управления.

Современный механизм формирования финансовой стратегии основан на маркетинговой концепции и имеет научное обоснование в виде соответствующих методик, применение которых требуется от предприятий. Данные методики предусматривают этапирование формирования, то есть разработки финансовой стратегии предприятия. Они включают следующие этапы, которые подразумевают: определение длительности действия финансовой стратегии, формирование стратегических целей финансовой деятельности, анализ финансовой среды функционирования предприятия, уточнение стратегических целей финансовой деятельности, формирование портфеля финансовых стратегий, оценку и выбор финансовой стратегии, формирование функций обеспечения процесса реализации финансовой стратегии, обеспечение контроля реализации финансовой стратегии, организацию мониторинга эффективности финансовой стратегии [7, с. 104].

Финансовая стратегия с точки зрения начала ее реализации по отношению к другим функциональным стратегиям предприятия имеет опережающий характер. Однако при определении длительности действия финансовой стратегии необходимо учитывать ее соподчиненный характер относительно основной стратегии развития предприятия. Поэтому сроки действия финансовой стратегии могут быть только короче, но не равными ей. Они должны быть увязаны со сроками реализации основных стратегических мероприятий, предусмотренных главной стратегией развития предприятия.

Современные организационно-экономические условия в России таковы, что требуется особое внимание при определении целей и формулировании задач стратегической финансовой деятельности предприятия. Это связано с интенсивным развитием экономической инфраструктуры на всей территории Российской Федерации. В настоящее время она уже достаточно широко представлена негосударственными и смешанными финансовыми организациями, в том числе инвестиционного направления в части развития инноваций.

Отметим также масштабную государственную финансовую поддержку научных, научно-производственных и производственных предприятий. Она нашла свое отражение в долгосрочных государственных программах и проектах, касающихся развития производства и инноваций, стимулирования внешнеэкономической деятельности, импортозамещения, предпринимательства, малого и среднего бизнеса, других направлений деятельности. Особое внимание при этом уделяется экономическому развитию сельских территорий, в том числе малоосвоенных.

В данном случае государственная поддержка предусматривает: минимальные процентные ставки кредитования предприятий, проплату по процентам за кредит за счет государства, частичное или полное возмещение затрат на приобретение производственного оборудования, прямое полное и частичное субсидирование инновационных проектов,

другие инструменты стимулирования и поддержки.

Отметим, что помимо общей государственной поддержки развития современных производств в России в настоящее время используются дополнительные региональные меры поддержки и стимулирования развития производственных предприятий, в том числе за счет региональных финансовых ресурсов [].

Таким образом, в финансовой стратегии предприятиям уже на этапе ее формирования необходимо учесть существенные изменения финансовой среды в России, значительно расширившие их возможности в плане определения внешних источников финансирования, а также корректировке целей развития предприятия с учетом региональных и национальных стратегических программ, и проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М., Шанкин, С.А.* Деловая активность региональных хозяйствующих субъектов в условиях экономического кризиса // Регионология. 2009. № 2 (67). С. 91-99.
2. *Левчаев, П.А., Имяреков, С.М., Семенова, Н.Н.* Финансы и налогообложение организаций: учебное пособие для вузов. М.: Академический проект, 2007. 205 с. (серия Gaudeamus).
3. *Левчаев, П.А., Имяреков, С.М.* Становление, эволюция и перспективы финансово-стоимостных отношений хозяйствующих субъектов России: монография. М.: Академический Проект, 2006. 608 с.
4. *Имяреков, С.М.* Заготовительная деятельность потребительской кооперации Республики Мордовия: проблемы и перспективы развития: монография. Саранск, 2006. 256 с.
5. *Samygin, D., Imyarekov, S., Keleynikova, S., Khayrov, R., Kuznetsova, E., Kondrashkina, I., Volgina, I., Shilkina, T., Markova, A., Kataykina, N., Kukushkin, O., Ponimatkina, L. et al.* Modern financial management tools in agrarian business. – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.
6. *Хайров, Р.Р., Кузнецова, Т.Т.* Применение процессного подхода к разработке конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2 (55). С.711-714.
7. *Старченко, В.М., Имяреков, С.М., Сулейманова, А.Г.* Регулирование земельных и имущественных отношений в сельскохозяйственных производственных кооперативах: монография. М.: Восход-А, 2007. 104 с.
8. *Зотова, Е.В., Карин, Ю.И., Дворецкая, Т.В.* Проблемы развития малого и среднего бизнеса и принимаемые меры по его поддержке на государственном уровне // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 51-55.

SMM - МАРКЕТИНГ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Сергей Михайлович Имяреков, доктор экономических наук, профессор

Наталья Вячеславовна Мугаева, магистрант

Артем Валерьевич Сарайкин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского Университета кооперации

E-mail: simyarekov@yandex.ru; natali.tremaskina.97@mail.ru; artemmsara_4@mail.ru

SMM - MARKETING IN THE STRATEGIC PLANNING OF THE ORGANIZATION

Sergey Mikhailovich Imyarekov, Doctor of Economics, Professor

Natalia Vyacheslavovna Mugaeva, Master's Degree student

Artem Valerievich Saraikin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается назначение и использование SMM-маркетинга в стратегическом планировании организации и ведении бизнеса. Проанализировано использование популярных социальных сетей и их дальнейшее влияние на непосредственную деятельность организации, предлагаются способы грамотного продвижения организации на социальных площадках. Приводятся рекомендации по привлечению большего количества клиентов.

Ключевые слова: SMM, маркетинг, бизнес, социальные сети, контент, продвижение, таргетированная реклама.

The article discusses the purpose and use of SMM marketing in the strategic planning of the organization and business conduct. The use of popular social networks and their further impact on the direct activities of the organization are analyzed, ways of competent promotion of the organization on social platforms are proposed. Recommendations for attracting more customers are given.

Keywords: SMM, marketing, business, social networks, content, promotion, targeted advertising.

В последнее время, интернет и социальные сети оказывают все большее влияние на нашу жизнь. По данным платформы по управлению социальными сетями (Hootsuite), в мире насчитывается более четырёх миллиардов пользователей различных социальных сетей, что составляет 50% населения в целом [1, с. 202]. В нашей стране активных пользователей социальных сетей насчитывается около восьмидесяти миллионов человек, что составляет 54% населения. В последние годы заметно увеличилось количество пользователей [2, с. 41]. Данный рост произошел из-за влияния пандемии, когда удаленная сфера деятельности затронула не только

повседневную жизнедеятельность, а также работу и сферу бизнеса. Билл Гейтс еще более двадцати лет назад сказал: «Если Вашего бизнеса нет в интернете, то Вас нет в бизнесе» [3, с. 12].

Для начала дадим определение понятия SMM – маркетинг. Аббревиатура SMM расшифровывается как Social Media Marketing, иными словами, маркетинг в социальных сетях. Главной целью SMM является комплекс мер, направленных на привлечение целевых посетителей из различных популярных социальных сетей, таких как: «ВКонтакте», Telegram, Facebook, Instagram и других. Стоит отметить, что на данный момент времени основной упор делается на российские социальные площадки, а именно «ВКонтакте» и Telegram, так как Facebook и Instagram с начала проведения специальной военной операции, были официально запрещены в России и стали работать с ограниченным доступом для граждан нашей страны. Данная блокировка популярных социальных сетей хоть и сказалась неблагоприятно для российского бизнеса, но все же произошла мощная раскрутка отечественных социальных сетей, и на данный момент времени они ничуть не уступают зарубежным. Следующей ключевой задачей SMM – маркетинга является повышение узнаваемости организации и работа над репутацией.

Рассмотрим, чем же отличается продвижение SMM от рекламы в интернете. Самое главное отличие заключается в том, что SMM основывается на работа не с сайтами, а непосредственно с аккаунтами пользователей. В аккаунтах создается вся информация, необходимая для маркетологов, так как клиенты сами предоставляют данную информацию в момент создания профиля в социальных сетях. Таким образом становятся известны следующие данные потенциальных клиентов:

- пол;
- возраст;
- семейное положение;
- место жительства;
- место работы;
- хобби и интересы.

Также информацию о пользователе можно проследить через его действия внутри сети:

- вход через ПК или с мобильного устройства (предоставлены данные о модели устройства, на основании которых можно сделать вывод о доходах потенциального клиента);
- отметки «Нравится»;
- репосты.

Однако, стоит отметить немаловажное отличие рекламы в социальных сетях от рекламы в интернете. В интернете реклама распространяется на людей [4, с. 112], непосредственно заинтересованных в покупке товара именно на данный момент времени, так как реклама выходит только через поисковые запросы, в то время, как большая часть

клиентов остается «за бортом». Пусть эта часть клиентов на данный момент и не заинтересована в покупке нового товара, но через какое-то время он им понадобится. А реклама SMM – маркетинга работает так, что заставляет будущего клиента задуматься над покупкой.

Рассмотрим способы внедрения и эффективности использования SMM – маркетинга на примере организации г. Саранска ООО «Промышленные системы». Данная коммерческая организация представляет собой одну из ведущих компаний по реализации оборудования в области газификации, теплоэнергетики и метрологии на территории России. Основными видами деятельности организации являются: продажа газорегуляторного оборудования, запорной арматуры и контрольно-измерительной техники для измерения давления, температуры и расхода, а также любые комплексные решения в области автоматизации технологических процессов [5, с. 27].

Суть SMM состоит в определении своей целевой аудитории, чтобы в дальнейшем создавать контент для дальнейшего его распространения в социальных сетях. Считается, что наибольшее доверие получает информация, полученная именно из социальных сетей, так как она воспринимается не как рекламная (проблема многих сайтов), а в первую очередь как рекомендательная, потому что приходит от друга или знакомого [6, с. 114].

Первый шаг заключается в создании аккаунта организации в социальных сетях и определении своей целевой аудитории. У организации ООО «Промышленные системы» создан аккаунт в Instagram, но в связи с блокировкой, пришлось срочно принимать меры, чтобы не только не потерять своих клиентов, но и привлечь новых. Был создан канал в Telegram, куда перешли подписчики с Instagram. Благодаря этому не был потерян контакт с аудиторией. Необходимо уделить особое внимание дизайну интерфейса вашей страницы. Она должна быть удобной и понятной в использовании, а также уникальной, чтобы потребитель мог запомнить ее.

Второй шаг состоит в грамотном взаимодействии со своей аудиторией путем создания качественного контента. Информация доносится до целевой аудитории посредством публикации постов и историй о новых товарах или услугах [7, с. 292]. С целью заинтересованности клиентов, на этом этапе можно провести розыгрыш, предложить систему скидок или купонов. Здесь же можно публиковать какие-либо важные объявления, информирование о скидках и новинках. Основная задача данного шага заключается в непосредственном контакте с аудиторией и вызове интереса пользователей. Под постом клиенты могут оставлять комментарии, претензии, замечания и здесь необходимо провести тщательную работу. Нельзя удалять негативные комментарии и гневно отвечать на претензии. Нужно грамотно ответить на претензию и сослаться на то, что в следующий раз организация не допустит подобной ошибки, тем самым

вызвав доверие потенциальных клиентов. На данном этапе также важны положительные отзывы клиентов. Это могут быть фотографии или видеобзор. Следует понимать, что за хороший отзыв нужно будет простимулировать пользователя каким-либо бонусами (например, получить скидку на следующую покупку за видеобзор, и т.д.).

Третий шаг заключается в воздействии на клиентов через таргетированную рекламу. Таргетированная реклама – это реклама, предназначенная для предоставления информации определенному кругу лиц, объединенных между собой по определенным критериям (интересы, возраст, пол и т.д.). Во «ВКонтакте» пользователь увидит данную рекламу в истории и в ленте новостей. Ее особенность заключается в охвате нужной целевой аудитории. Для этого нужно указать определенные параметры потенциальных клиентов при размещении рекламного объявления (местонахождение, возраст, пол и т.д.). Также таргетированная реклама может быть персонализированной. Так, во «ВКонтакте», можно увидеть рекламу, настроенную на определенное имя или место жительства, которая будет выглядеть следующим образом: «Михаил, вас может заинтересовать водонагревательный котел» и т.д.

Четвертый шаг состоит в рекламном продвижении социальных сетей через поисковые выдачи, чтобы помимо официального сайта выходили поисковые запросы со ссылкой на ваши социальные сети с целью привлечения новой рабочей аудитории. На данном шаге анализируется набор подписчиков, вовлеченность в публикации, охват и узнаваемость с минимальными затратами на рекламу.

Пятый шаг – создание новостного контента, то есть информация, созданная непосредственно для пользователей. Здесь мы информируем подписчиков о каких-либо интересных фактах или лайфхаках, связанных с товаром, с целью вызвать доверие. Можем поделиться мнением или высказать свою точку зрения. Уделим внимание языку общения, он должен быть понятен большинству людей, то есть не нужно употреблять сложноподчиненные предложения, они отвлекут клиентов. С подписчиками нужно разговаривать на их языке. Большой контент желательно разбить на небольшие видеоблоки. Люди хотят развиваться и обучаться, но при ускоренном темпе жизни, делать это как можно быстрее. Контент должен быть регулярным, но без допущения однообразия и захламленности. Например, достаточно выкладывать один информативный пост в день.

Шестой шаг заключается в кроссмаркетинге с дружественными организациями с целью создания общей целевой аудитории. Взаимодействие будет заключаться в проведении совместных мероприятий, конкурсов, репостинге постов. Также немаловажным будет отслеживание идей, новинок, акций конкурентов, что позволит увидеть свои недоработки.

Итак, для стратегического развития организации и увеличения объёма продаж с помощью SMM – маркетинга, необходимо тщательное изучение всех нюансов и так называемых «подводных камней». Организация ООО «Промышленные системы», проанализировав выше представленные социальные сети, пришла к выводу, что помимо канала в Telegram, необходимо создать группу во «ВКонтакте», так как здесь представлено больше возможностей для продвижения, что несомненно приведет к увеличению прибыли. Необходимо помнить, что залог успеха SMM – маркетинга заключается в следующем:

- интересный контент под потребителя;
- уникальный дизайн;
- рекламное продвижение;
- интеграции и промоакции.

Безусловно, SMM – это очень кропотливая работа и имеет особую специфику, но правильно организованное взаимодействие с пользователями через социальные сети обязательно принесет свои плоды в достижении главной цели

SMM, заключающейся в увеличении продаж и получении прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Шилкина, Т.Е.,* Имяреков, С.М. Современные тенденции образовательных организаций и их взаимодействие с кадровыми партнерами // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. Саранск: МГПУ, 2021. С. 200-205.
2. *Samygin, D.,* Imyarekov, S., Keleynikova, S., Khayrov, R., Kuznetsova, E., Kondrashkina, I., Volgina, I., Shilkina, T., Markova, A., Kataykina, N., Kukushkin, O., Ponomatkina, L. et al. Modern financial management tools in agrarian business. – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.
3. *Бакаева, Ж.Ю.,* Имяреков, С.М., Калинин, А.М., Кукушкин, О.В., Матвеева, О.Л. и др. Информационно-цифровая парадигма современного знания: монография. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2020. 94 с.
4. *Бурланков, С.П.,* Щукин, А.Н., Имяреков, С.М. Региональные особенности создания интегрированных формирований в АПК России и зарубежных стран // Регионоведение. 2008. №1 (62). С. 111-119.
5. *Самыгин, Д.Ю.,* Имяреков, С.М., Келейникова, С.В. Модели оценки эффективности инноваций в агропроме // Экономика сельского хозяйства России. 2019. № 5. С. 23-29.
6. *Имяреков, С.М.* Заготовительная деятельность потребительской кооперации Республики Мордовия: проблемы и перспективы развития: монография. Саранск, 2006. 256 с.
7. *Имяреков, С.М.* Манин, П.В. Проблемы и особенности управления социально-экономической политикой и качеством жизни населения // Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 ноября 2019 г.); Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2019. С. 289-294.

УДК 005.1

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

**Сергей Михайлович Имяреков, доктор экономических наук,
профессор**

Артем Валерьевич Сарайкин, магистрант

Елена Николаевна Белякова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
Университета кооперации*

E-mail: simyarekov@yandex.ru; artemmsara_4@mail.ru; elenabelbel@yandex.ru

INNOVATIVE APPROACH IN THE THEORY AND PRACTICE OF MODERN MANAGEMENT IN RUSSIA

Sergey Mikhailovich Imyarekov, Doctor of Economics, Professor

Artem Valerievich Saraikin, Master's Degree student

Elena Nikolaevna Belyakova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Создание инновационной экономики для России является объективной необходимостью. Реалии таковы, что только инновационный путь экономического развития позволяет успешно противостоять многочисленным негативным макроэкономическим рыночным тенденциям, сохранять устойчивую конкурентоспособность и обеспечивать опережающие темпы экономического роста. Последнее особенно важно для реализации активной социальной политики, повышения качества и уровня жизни россиян. Данные задачи, как отмечается в статье, имеют принципиальное значение для дальнейшего развития менеджмента как науки, непосредственно влияющей на качество и эффективность принимаемых стратегических и оперативных управленческих решений.

Ключевые слова: менеджмент, кадровый потенциал, инновационная экономика, стратегическое планирование, маркетинг, экономика.

The creation of an innovative economy for Russia is an objective necessity. The reality is that only an innovative way of economic development makes it possible to successfully resist numerous negative macroeconomic market trends, maintain stable competitiveness and ensure outpacing economic growth rates. The latter is especially important for the implementation of an active social policy, improving the quality and standard of living of Russians. These tasks, as noted in the article, are of fundamental importance for the further development of management as a science that directly affects the quality and effectiveness of strategic and operational management decisions.

Keywords: management, human resources, innovative economics, strategic planning, marketing, economics.

Современное состояние российской экономики отличается ее активным динамизмом. Интенсивное развитие коснулось практически всех сфер экономической деятельности и всех уровней управления. Во многом это

связано с усилением процесса глобализации, в условиях которой сохранение достигнутых позиций непосредственно связано с постоянным обновлением процессов производства и управления [1, с. 212].

Отметим, что глобализация далеко не всегда связана с объективным процессом, а втягивание в нее часто нарушает пропорциональное, поступательное, устойчивое и независимое развитие самостоятельных экономических систем. Она нередко является инструментом спекуляции и причиной нерационального развития национальных экономик, приводит к их прямой зависимости от глобальных экономических тенденций, нарушая тем самым экономическую безопасность государств.

Российская Федерация в полной мере на себе испытала негативное влияние мировых глобальных экономических процессов в период формирования и становления рыночной экономики [2, с. 713]. Свидетельством тому являются многочисленные просчеты в управлении в 90-е годы XX века, приведшие к исключительной зависимости России от зарубежных западных экономик, масштабному кризису в управлении, криминализации бизнеса.

В этот период на российскую экономику примерялись многочисленные иностранные модели развития, а отечественная наука оказалась невостребованной. Это коснулось практически всех научных сфер деятельности, в том числе и менеджмента – основного научного направления в экономике.

Критический перелом наступил на рубеже 90-х начале 2000 годов, когда в Российской Федерации началась широкомасштабная кадровая реформа, а отечественная наука, наконец-то, заняла достойное место в экономической жизни страны. В первую очередь это касается управления [3, с. 77]. Примером тому является развернутая федеральная Президентская программа подготовки управленческих кадров и формирования кадрового резерва. Ее активно поддержала Российская академия наук, ведущие научные исследовательские и высшие учебные учреждения страны. Практика показала высокий уровень эффективности данной программы. Она позволила уже на первом этапе раскрыть многогранный кадровый потенциал, активизировать человеческий фактор, существенно повысить уровень профессиональной подготовки действующих управленцев и резервистов. Признание профессионализма в управлении можно по праву считать главной победой Президентской кадровой программы.

В этот и последующий периоды менеджмент в России получил бурное развитие как наука, имеющая прямое практическое значение для экономики и не только. Государственное и муниципальное управление, маркетинг, менеджмент, финансовый менеджмент и другие современные направления управления стали по-настоящему востребованными и необходимыми. Объективными факторами их признания стало осознание необратимости рыночных процессов и необходимость создания

действенного потенциала, способного нивелировать негативные кризисные явления в экономике [4, с. 91].

Таким антикризисным ресурсом по праву считается инновационный путь экономического развития. Строительство инновационной экономики в России получило свое начало в первом десятилетии XXI века и продолжается по настоящее время. Радикальные экономические нововведения в периоды экономических кризисов позволили и позволяют Российской Федерации преодолевать их последствия и влияние на темпы развития и результаты экономической деятельности. Огромное значение в данном случае имеет широкое использование достижений отечественной науки управления, в том числе в части ревизии и адаптации передового зарубежного опыта.

Инновации в управлении, во многом заложенные уже на этапе кадровой подготовки современных менеджеров, позволили осуществить в России долгожданный перелом и оставить в прошлом устаревшие методы в управлении экономикой.

Стимулирование предпринимательской активности на всех уровнях управления, усиленная капитализация человеческого потенциала, индивидуальная и коллективная творческая инициатива уверенно дает положительную динамику развития экономики страны [5]. В России социальная направленность экономики стала нравственным ориентиром ведения бизнеса, а идея ответственного, социально-этичного маркетинга воплотилась в неотъемлемое требование к работающим рыночным субъектам, рыночной инфраструктуре, деловой среде общения.

В результате современный менеджмент как наука в теории впервые стал опираться на заинтересованный в его изучении хозяйствующий субъект в лице отечественной экономики. Данный интерес получил свое подтверждение в широком применении результатов научных исследований в практическую сферу деятельности, примеривании зарубежных рыночных моделей на российскую экономику закончилось [6, с. 28].

Действительным достижением отечественного менеджмента является организация действующей в настоящее время макросреды Российской Федерации. Создание макрорегионов и федеральных округов значительно продвинуло эффективность государственного управления. Кроме того, современная макросреда, созданная в России, сформировала необходимые предпосылки для успешной работы согласно концепции устойчивого пространственного развития, стала более управляемой, маневренной и прозрачной.

Именно менеджменту как науке принадлежит заслуга практического применения стратегического подхода в управлении, в результате которого уже на качественно новом уровне стало применяться стратегическое, в первую очередь долгосрочное планирование.

Созданная с учетом процессов глобализации макросреда Российской Федерации уже изначально создает предпосылки обеспечения

безопасности развития региональных рынков и региональных экономических систем. Она сформировала условия для разработки и применения действенной экономической политики и долгосрочных стратегий развития. Отметим, что данные стратегии непосредственно опираются на развивающийся экономический потенциал и включают в себя стратегии поэтапного достижения стратегических целей. Данная особенность позволяет осуществлять непрерывный контроль за ходом выполнения запланированных мероприятий и своевременно вносить в них необходимые изменения, в случае возникновения тех или иных барьеров [7, с. 97].

Кроме того, в условиях стратегического планирования действующая макросреда позволяет более эффективно использовать возможности региональных и консолидированных бюджетов, собственных и заемных средств, рациональнее направлять государственную поддержку, в том числе за счет прямых инвестиций.

Инновации в территориальном менеджменте послужили импульсом для развития организационного и технологического менеджмента, маркетинга и логистики, других направлений науки управления.

Информационный менеджмент заложил основу новых статистических задач, связанных с изменившимися условиями внешней экономической среды, а также с новыми требованиями к принятию управленческих решений в условиях инновационной экономики. Также им были пересмотрены собственные задачи, связанные с ускоренным развитием современных коммуникаций с учетом перспективного стратегического территориального планирования.

Серьезные изменения произошли и в маркетинговой составляющей менеджмента. Проявилась исключительная необходимость в разработке оперативных и среднесрочных маркетинговых стратегий для хозяйствующих субъектов практически всех уровней, включая индивидуальных предпринимателей, методических рекомендаций для самозанятых.

Инновационный путь экономического развития страны поставил новые задачи перед менеджментом в части формирования современных организационных объединений и союзов, не только производственных. Создание научно-проработанных, управляемых и развивающихся объединенных структур получила свое воплощение в организации территориальных и отраслевых кластеров, в том числе региональных [8, с. 217].

Кроме того, изменился и сам подход к организации процесса стратегического планирования в менеджменте. В настоящее время согласно концепции устойчивого пространственного развития во всех субъектах Российской Федерации определены ведущие научные организации-разработчики, отвечающие за уровень инновационных научных разработок в части управления, их методическое обеспечение и

своевременность реализации. В первую очередь это касается стратегического планирования регионального экономического развития, которое уже невозможно без надлежащего научного обоснования и сопровождения. Для придания соответствующего статуса отобранным научным организациям был присвоен исследовательский научный уровень.

Исследовательский статус получило Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева", ставший головным региональным научным учреждением, ответственным за инновационные научные исследования и разработки в Республике Мордовия. Следует также отметить, что значительную роль в этом направлении играет и Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков, С.М.* Формирование инновационного климата в экономическом развитии России // Реформирование образовательной среды: мат-лы межд. науч.-практ. конф. посвященной 185-летию потребительской кооперации России (Саранск, 30-31 марта 2016 г.). Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С.209-213.
2. *Хайров, Р.Р.* Кузнецова, Т.Т. Применение процессного подхода к разработке конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2 (55). С.711-714.
3. *Левчаев, П.А.,* Имяреков, С.М., Семенова, Н.Н. Финансы и налогообложение организаций: учебное пособие для вузов. М.: Академический проект, 2007. 205 с. (серия *Gaudeamus*).
4. *Samygin, D.,* Imyarekov, S., Keleynikova, S., Khayrov, R., Kuznetsova, E., Kondrashkina, I., Volgina, I., Shilkina, T., Markova, A., Kataykina, N., Kukushkin, O., Ponimatkina, L. et al. Modern financial management tools in agrarian business. – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.
5. *Зотова, Е.В.,* Каргин, Ю.И., Дворецкая, Т.В. Проблемы развития малого и среднего бизнеса и принимаемые меры по его поддержке на государственном уровне // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 51-55.
6. *Самыгин, Д.Ю.,* Имяреков, С.М., Келейникова, С.В. Модели оценки эффективности инноваций в агропроме // Экономика сельского хозяйства России. 2019. № 5. С. 23-29.
7. *Имяреков, С.М.,* Шанкин, С.А. Деловая активность региональных хозяйствующих субъектов в условиях экономического кризиса // Регионология. 2009. № 2 (67). С. 91-99.
8. *Левчаев, П.А.,* Имяреков, С.М. Становление, эволюция и перспективы финансово-стоимостных отношений хозяйствующих субъектов России: монография. М.: Академический Проект, 2006. 608 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Светлана Викторовна Келейникова, кандидат экономических наук, доцент

Екатерина Ивановна Наумкина, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: s.v.kelejnikova@ruc.su; e.i.naumkina@ruc.su

Svetlana Viktorovna Keleinikova, PhD (Economics), Associate Professor

Наумкина Екатерина Ивановна, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation Russia

В статье рассмотрены инновационные подходы к управлению человеческими ресурсами и обосновывается необходимость их внедрения в организации. Инновационные подходы в практике управления человеческими ресурсами обеспечивают для предприятий возможность повышения эффективности управления.

Ключевые слова: персонал, управление инновационная активность, менеджмент, инновационные подходы к управлению человеческими ресурсами, HR-служба.

The article discusses innovative approaches to human resource management and substantiates the need for their implementation in the organization. Innovative approaches in the practice of human resource management provide an opportunity for enterprises to improve management efficiency.

Keywords: personnel, management, innovative activity, management, innovative approaches to human resource management, HR-service.

В современных условиях, успешная деятельность предприятия напрямую зависит от внедрения современных инновационных технологий и оборудования. На инновационную активность предприятия также оказывают заметное влияние качество и квалификацию персонала, его творческая активность. Постоянное всестороннее развитие личностных качеств сотрудников предприятия, поиск новых инновационных способов управления ими, являются важнейшими составляющими для успешной жизнедеятельности предприятия вне зависимости от его сферы деятельности.

Подсистема управления персоналом занимает центральное место в системе менеджмента предприятия. Важнейшими составными частями системы управления персоналом на сегодняшний день являются:

1. Общее формирование персонала на предприятии.
2. Кадровое планирование, которое осуществляется на предприятии.
3. Кадровая политика предприятия.
4. Эффективность оптимизации численности на предприятии.
5. Профессиональное развитие, которое получают работники предприятия.

6. Методы оценки персонала, применяемые на предприятии.

7. Способы и методы мотивации персонала.

8. Адаптация персонала.

Если же рассматривать то, как в современном мире трактуется понятие управления персоналом, то можно с уверенностью сказать, что упор делается на вклад персонала. При этом персонал должен быть достаточно удовлетворен выполняемой им работой и мотивирован на достижение определенных целей предприятия. В качестве целей предприятия могут выступать оптимизация производственных процессов, создание у потребителей товара некоторого уровня преданности к товару, производимой предприятием, или услуге, предлагаемой предприятием и повышение среднего уровня рентабельности. Такие изменения в отношении управления персоналом обусловлены тем, что на протяжении нескольких последних лет были кардинально пересмотрены сами концепции управления персоналом, но в первую очередь изменились отношения между работником и работодателем. Если в прошлом отношения работника и работодателя строились на создании жестких, иерархических систем, регулирующих их взаимодействие между собой, то сейчас на смену приходит менее жесткая система взаимодействия.

Все это актуализирует задачи поиска и внедрению инновационных подходов к управлению персоналом в современных условиях. Причем формирование данных подходов необходимо для всех бизнес-процессов, происходящих в организации, т.к. инновационное мышление и методы являются одним из важных преимуществ конкурентной борьбы.

Поиск инновационных подходов к управлению человеческими ресурсами постоянно находится в поле зрения зарубежных и отечественных исследователей [1]. Они рассматривают персонал как человеческий капитал, применяя системный, стратегический и компетентностный подходы.

Проблемы инновационного социального развития предприятий и инновационного управления персоналом освещены в научных трудах таких ученых, как: О. Молчанова, П. Друкер, А. Пригожин и др., несмотря на это ряд вопросов инновационного управления персоналом остаются нерешенными [2, с.152].

Инновационные подходы к управлению человеческими ресурсами меняют содержание деятельности организации и имеют свои преимущества:

- определяются новые стратегические цели организации;
 - у сотрудников функциональных подразделений появляются новые обязанности;
 - меняется содержание и характер труда на предприятии и др.
- Существуют и сложности инновационного управления кадрами:

- отсутствует единое мнение определения управления персоналом, которое можно было бы рассматривать как содержательный и системный подход в информационном обществе;

- принципиальное рассмотрение инновационных подходов к управлению человеческими ресурсами как нововведения в целом.

К инновационным подходам управления человеческими ресурсами стоит отнести не только изменение целей управления, но и проведение собеседований и изменения маркетинга и мотивации персонала; инновационные подходы должны действовать на предприятие комплексно.

В рамках инноваций в сфере управления персоналом HR-сообщество выделяет новые подходы к проведению собеседований [3, с.220]:

- проведение собеседований в неформальной обстановке;
- оценка кандидатов с помощью виртуальной реальности;
- профессиональные пробы;
- видеособеседование;
- оценка личностных качеств каждого кандидата.

Данные преобразования основываются на использовании инноваций, они должны помочь эффективнее и объективнее оценивать кандидатов, сократить текучесть кадров.

По мнению С. Шапиро, для эффективного управления персоналом в современных условиях необходимо изменить маркетинг персонала, внутрифирменное стимулирование и обучения сотрудников. Изменение формирования корпоративной культуры позволит снизить потери от текучести кадров, создать и закрепить корпоративные ценности у сотрудников организации [3, с. 392].

При формировании инновационных подходов к управлению человеческими ресурсами необходимо обратить внимание не только на работу сотрудников, но и на работу самой HR службы и суметь правильно оценить её эффективность. Для решения данной проблемы можно использовать модель 4С. Данная модель связывает следующие инновационные подходы управления персоналом [4, с.372].:

- компетентностный подход;
- корпоративная культура;
- командная работа.

Исследователи Гвардейского университета предложили оценивать эффективность результатов управления персоналом по четырём направлениям, в которые входят: командная согласованность, компетентность, корпоративная преданность и корпоративную эффективность (с точки зрения затрат) [5, с.301]

Многие российские предприятия еще достигли соответствующего уровня, они все ещё находятся на этапе, где вопросы управления персоналом осуществляет отдел кадров, который выполняет функции кадрового администрирования. Есть ли необходимость внедрения новых подходов к управлению персоналом в такие организации? Однозначно.

Для этого необходимо изменить систему работы с персоналом, изменить их мышление, научить не просто выполнять монотонную работу, а работать на результат.

Для эффективной работы предприятия и выход на рынок в числе лидеров, должна трудиться вся компания. В успехе организации должны быть заинтересованы не только владельцы, но и каждый сотрудник. На это и направлены инновационные подходы управления персоналом [6, с.65].

Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что важнейшая составляющая системы управления персоналом с учетом инновационного подхода – это системное, планомерное организованное воздействие на персонал предприятия с помощью взаимосвязанных организационно-экономических и социальных мер. Если же говорить о примерах такого воздействия на персонал, то можно привести такие примеры как процесс формирования, распределения, перераспределения персонала в структурных подразделениях на уровне одного предприятия. Кроме того, необходимо отметить то обстоятельство, что создание благоприятных условий для использования таких качеств работника как его знания, умения и навыки является необходимой предпосылкой для эффективного функционирования предприятия. Необходимо научиться находить подход к каждому сотруднику, важно понять, что помогает ему работать эффективно [7, с.187].

Для того, чтобы внедрить новые инновационные методы управления с минимальным количеством потерь для компании, необходимо провести качественные расчеты, с чего лучше начать изменения. Если предприятие работает в инновационном направлении и желает добиться успеха, необходимо составить план внедрения новых подходов управления персоналом и двигаться по нему плавно и умеренно, не спешить и не менять все кардинально, важно правильно настроить сотрудников [7, с.198].

Таким образом, внедрение инновационных подходов к управлению персоналом позволит создать оптимальные условия для эффективного использования рабочей силы в целях успешного развития предприятия и усиления конкурентных позиций на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Поляков А.Ф., Катайкина Н.Н., Чубрикова Л.Н., Зотова Е.В. Финансирование развития человеческого потенциала: учебное пособие / Саранск, 2012.
2. Леденева, М.В. Развитие инновационной активности бизнеса в РФ / М.В. Леденева, О.Е. Савицкая // Проблемы современного социума глазами молодых исследователей – XII. Материалы XII Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, студентов, магистрантов и аспирантов. Волгоград, 2020. С. 152-155
3. Бухалков, М. И. Управление персоналом: учебник / М. И. Бухалков. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 400 с.

4. Келейникова, С. В., Осипова К.Э. Инновации в обучении и развитии персонала// Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 21 нояб. 2018 г. – С.371-376

5. Копылова, Е.В. Креативный менеджмент как фактор конкурентоспособности / Копылова Е.В. //Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Саранск, 2019. С. 301-304.

6. Келейникова, С.В. Роль и значение корпоративной культуры в деятельности предприятия//Современные проблемы кооперации: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию Российского университета кооперации / Саранский кооперативный институт- РУК. – Саранск: ООО «Принт-Издат», 2012.-Ч.2- С.64-69

7. Myagkova, M.V., Shilkina, T.E., Hairrov, R.R., Makarov, R.R. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks and Opportunities. Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. 2020. 185-195 p.

8. Samigin D., Imyarekov S., Keleynikova S., Khayrov R., Kuznetsova E., Kondrashkina I., Volgina I., Shilkina T., Markova A., Kataykina N., Kukushkin O., Ponimatkina L. et al. Modern financial management tools in agrarian business. – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. – 192p.

УДК 336.64

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Светлана Викторовна Келейникова, кандидат экономических наук, доцент

Марина Михайловна Васина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: s.v.kelejnikova@ruc.su; marina_marina_vasina_2000_vasin@mail.ru

INTERRELATIONSHIP OF CAPITAL STRUCTURE AND FINANCIAL STABILITY OF ORGANIZATION

Svetlana Viktorovna Keleynikova, PhD (Economics), Associate Professor

Marina Mikhailovna Vasina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation Russia

Актуальность исследования заключается в том, что финансовая устойчивость является залогом выживания в рыночных условиях и зависит от стабильности положения организации. Когда компания финансово-устойчива и прибыльна, она имеет много преимуществ перед другими организациями с точки зрения доступа к кредитам, привлечения финансирования, выбора поставщиков и найма подходящего персонала. Основной задачей является поиск такого соотношения между собственным и заемным капиталом (финансовый рычаг), которое создавало бы необходимые условия для

сохранения или увеличения финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: капитал, финансовая устойчивость, структура капитала, финансовое состояние

The relevance of the research lies in the fact that financial stability is the key to survival in market conditions and depends on the stability of the organization's position. When a company is financially stable and profitable, it has many advantages over other organizations in terms of access to loans, attracting financing, choosing suppliers and hiring suitable personnel. The main task is to find such a ratio between own and borrowed capital (financial leverage), which would create the necessary conditions for maintaining or increasing the financial stability of the organization.

Keywords: capital, financial stability, capital structure, financial condition

Для современной организации одной из важнейших задач является обеспечение финансовой устойчивости, что характеризуется эффективностью, стабильностью и платёжеспособностью данной организации. А финансовая устойчивость тесно связана с такой категорией как «структура капитала».

Структура капитала оказывает значительное воздействие на платёжеспособность и финансовую устойчивость данной организации. Это означает, что финансовые менеджеры, аналитики и иные внутренние пользователи информации, должны руководствоваться результатами анализа структуры капитала [1, с. 142]. И на данной основе разрабатывать мероприятия по оптимизации структуры капитала в целях обеспечения финансовой устойчивости организации. По сути, оперируя структурой капитала, представляется возможным повысить уровень финансовой устойчивости.

Взаимосвязь структуры капитала и финансовой устойчивости заключается в определении влияния именно собственной или заемной части капитала на предприятие. Данное влияние можно представить следующим образом:

Заемный капитал является необходимым условием расширения деятельности предприятия, поскольку собственный капитал во многом является ограниченным. Однако следует понимать, что заемный капитал формирует ряд рисков в рамках обеспечения финансовой устойчивости. Финансовые менеджеры или экономисты должны обеспечить такое соотношение между собственным и заемным капиталом, чтобы минимизировать финансовые риски и при этом иметь возможность повышать прибыльность деятельности предприятия [2, с. 152].

Собственный капитал является приоритетным в рамках формирования структуры капитала, поскольку обеспечивает в целом финансовую устойчивость и стабильность предприятия. Однако, при использовании исключительно собственного капитала организация ограничена в рамках развития и не имеет достаточных ресурсов для расширения своей деятельности. В данной ситуации также создаются определенные финансовые риски в отношении организации.

При этом недостаточно просто найти оптимальное соотношение между собственным и заемным капиталом. Важно поддерживать данное соотношение путем постоянного анализа как структуры капитала, так и финансовой устойчивости в целом. Это будет способствовать созданию необходимых условий для минимизации средневзвешенной стоимости капитала. Говоря иначе, при оптимизации структуры капитала важным является решить задачу между оптимизацией доходов и рисков.

Так, в рамках оптимизации структуры капитала преимущественно речь идет о финансовой стратегии. В основном можно выделить три финансовые стратегии по формированию структуры капитала: агрессивную, умеренную, консервативную.

Схематичное распределение пропорций между собственной и заемной частью капитала по типам финансовых стратегий представим на рисунке 1 [3, с.92].

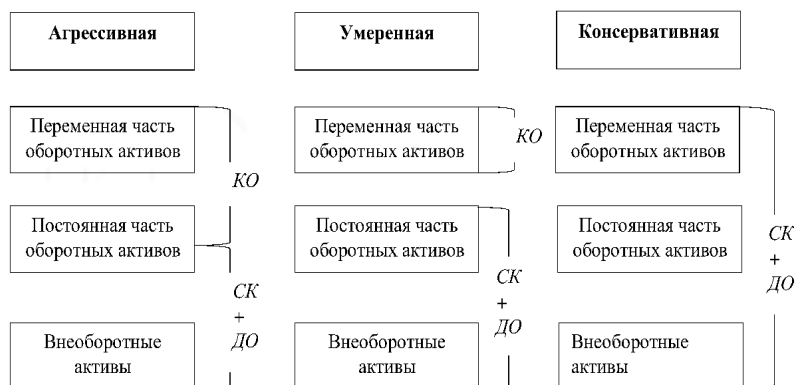


Рисунок 1 – Типы финансовых стратегий при формировании структуры капитала организации при определенном финансовом риске

Таким образом, агрессивная финансовая стратегия заключается в том, что преобладающей является часть краткосрочного заемного капитала. Она не ориентирована на развитие предприятия, а ключевой целью ставит наращивание объема выплачиваемых дивидендов (если речь идет об акционерном обществе).

При этом умеренная политика предполагает баланс интересов собственников и развития предприятия.

Консервативный тип финансовой стратегии ориентирован на полное удовлетворение потребностей производственно-финансовой деятельности предприятия в соответствии с принципами развития данного предприятия. Если говорить о финансовой устойчивости, то именно данный тип финансовой стратегии наиболее полноценный. Тем не менее, многие

авторы научных исследований выделяют, что консервативный тип финансовой устойчивости не всегда является оптимальным, ведь когда предприятие находится на стадии развития или имеет перспективы для развития, то консервативный тип не рационален, поскольку будет препятствовать развитию из-за сформированного ограничения ресурсов.

Поэтому для оптимального соотношения между финансовой устойчивостью предприятия и возможностями его развития современные экономисты предлагают применять умеренный тип финансовой устойчивости [4, с. 147].

Можно выделить четыре типа финансовой устойчивости исходя из структуры капитала. Данные типы финансовой устойчивости представим далее на рисунке 2.

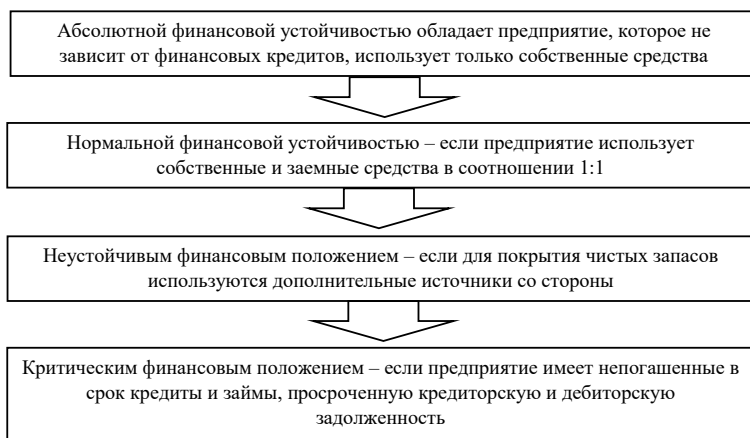


Рисунок 2 – Типы финансовой устойчивости современной организации исходя из структуры капитала

Так, мы приходим к выводу, что обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости возможно только при рациональном и оптимальном соотношения собственного и заемного капитала. То есть от того, насколько эффективно руководство (менеджеры) предприятия будет осуществлять управление структурой капитала, будет зависеть возможности предприятия по финансированию своей деятельности с одновременной минимизацией финансовых рисков. Как правило, именно финансирование деятельности при одновременной минимизации финансовых рисков и предполагает финансовую устойчивость предприятия.

Для того чтобы оптимально сформировать структуру капитала необходимо использовать различные методы моделирования.

Средневзвешенная стоимость капитала – это один из методов, однако, могут быть предложены и иные методы. Например, модель расчета средневзвешенной цены капитала может дополняться значениями плеча финансового рычага. В этой модели важным будет являться соблюдение положительного значения дифференциала финансового рычага [5, с.195].

Поскольку основной целью деятельности предприятия является максимизация прибыли, то предприятие должно стремиться к минимизации показателя средневзвешенной стоимости капитала в любой из моделей по построению оптимальной структуры капитала. При этом многие ученые экономисты в данной области выделяют, что недостаточно использовать исключительно собственный капитал. То есть перед тем, как оптимизировать структуру капитала необходимо проанализировать основные моменты деятельности конкретного предприятия и принимать уже соответствующее управленческое решение [6, с.548].

Взаимосвязь структуры капитала и финансовой устойчивости заключается в определении влияния именно собственной или заемной части капитала на предприятие [7, с.295]. Заемный капитал является необходимым условием расширения деятельности предприятия, поскольку собственный капитал во многом является ограниченным. Собственный капитал является приоритетным в рамках формирования структуры капитала, поскольку обеспечивает в целом финансовую устойчивость и стабильность предприятия (при этом собственный капитал более «дорогой» источник финансирования в сравнении с заемным капиталом). Стоимость капитала предприятия, его доходность является одним из главных факторов повышения уровня его инновационного развития [8].

Таким образом, в рамках обеспечения абсолютной финансовой устойчивости должен выполняться ряд факторов: независимость от внешних кредиторов; достаточный объем собственных средств для покрытия нужд предприятия; платежеспособность предприятия в отношении погашения имеющихся задолженностей; полная автономность предприятия; бесперебойность и эффективность финансово-хозяйственной деятельности, что позволяет формировать возрастающую нераспределенную прибыль и другие факторы, которые могут оказать влияние на величину собственного и заемного капитала организации. При этом для обеспечения абсолютной финансовой устойчивости должен проводиться постоянный мониторинг структуры капитала и оценки непосредственно финансовой устойчивости.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Маркин С.А., Шилкина Т.Е.* Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // Проблемы развития социально-экономических систем» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.); Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт- Издат, 2019. – С. 141-145
2. *Егорушкина, Т.Н.* Анализ подходов к оценке финансовой устойчивости

предприятия для целей повышения ее эффективности / Т.Н. Егорушкина // Студенческие научные достижения. — 2019. — С. 150-154.

3. *Мамишев, В.И.* Структура капитала и ее влияние на стоимость компании / В.И. Мамишев // Проблемы современной экономики, 2019. № 1 (53). — С. 91-95

4. *Поляк Г.Б.* Финансовый менеджмент : учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.] ; отв. ред. Г. Б. Поляк. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 456 с.

5. *Samygin D., Imyarekov S., Keleynikova S., Khayrov R., Kuznetsova E., Kondrashkina I., Volgina I., Shilkina T., Markova A., Kataykina N., Kukushkin O., Ponimatkina L. et al.* Modern financial management tools in agrarian business.— North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. – 192 p.

6. *Келейникова С.В., Пруцкова Е.В.* Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия/ Управленческий учет: Научный журнал №5 ч.2. – 2021. – С.548-552

7. *Келейникова С.В.* Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.

8. *Зотова, Е.В.* Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия // Studium, 2015 №2(35). С.3.

УДК 336.647

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Светлана Викторовна Келейникова, кандидат экономических наук,
доцент**

**Надежда Васильевна Еремкина, кандидат филологических наук,
доцент**

Никита Вячеславович Еремкин, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: s.v.kelejnikova@ruc.su; n.v.eremkina@ruc.su;

nickita.eremkin@yandex.ru

IMPROVING THE EFFICIENCY OF MANAGING THE FINANCIAL RESOURCES OF AN INNOVATIVE ENTERPRISE

Svetlana Viktorovna Keleynikova, PhD (Economics), Associate Professor

Eremkina Nadezhda Vasilievna, PhD (Philology), Associate Professor

Nikita Viacheslavovich Eremkin, Master's Degree student

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation
Russia*

В статье рассматривается теоретико-методологическая основа повышения эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия. Представлены ключевые индикаторы, характеризующие уровень эффективности управления

финансовыми ресурсами предприятия в современных условиях. Предложены автором основные мероприятия по повышению эффективности управления финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: финансы, финансовые ресурсы, финансы предприятий, денежные средства, ликвидность, рентабельность, платежеспособность.

The article discusses the theoretical and methodological basis for improving the efficiency of financial resources management of the enterprise. The key indicators characterizing the level of efficiency of management of financial resources of the enterprise in modern conditions are presented. The author suggests the main measures to improve the efficiency of financial resources management of economic entities.

Keywords: finance, financial resources, enterprise finance, cash, liquidity, profitability, solvency.

Успешная деятельность любого предприятия зависит от умения правильного управления своими ресурсами в условиях нестабильности рынка. Совокупность денежных средств, как собственных, так и заемных, представляют собой финансовые ресурсы предприятия, которые в свою очередь, направляются на поддержку введения бизнеса, оплату финансовых обязательств и на расширение производства. В связи с этим вопросы управления и повышения эффективности их использования приобретают особую актуальность для предприятий в современных условиях.

В первую очередь, финансовые ресурсы состоят из прибыли, полученной от основной деятельности организации, дополнительных взносов акционеров и пайщиков, а также из заемных средств (кредиты банков, лизинг, факторинг). В дополнении могут поступать средства, полученные от страховой компании по возмещении, дивиденды от ценных бумаг, денежные средства от государства и других фондов.

Финансовые ресурсы предприятия образуются за счет следующих источников [2, с.235]:

- собственных средств;
- заемных (привлеченных) средств.

Предприятие старается использовать собственные (внутренние) источники финансирования.

Собственные средства включают в себя:

- вклады учредителей при организации уставочного капитала;
- добавочный капитал, создаваемый за счет переоценки имущества;
- прибыль, которая осталась в распоряжении предприятия от всех видов деятельности. Предприятие, которое использует только собственные финансовые ресурсы, обеспечена наивысшей финансовой устойчивостью.
- амортизационные отчисления.

К заемным средствам относят следующие источники финансовых ресурсов:

- краткосрочный и долгосрочный кредит банка;
- коммерческий кредит;

- задолженность, полученная от кредиторов, находящая постоянно в обороте;
- кредиты разных видов из других источников (средства работников);
- факторинг. Под факторингом понимается взыскание долгов с покупателей по поручению продавца (поставщика);
- лизинг.

Управление финансовыми ресурсами — это процесс планирования, использования, а также мониторинга средств в других целях для достижения цели и задач сотрудничества. Кроме того, управление законным платежным средством было сложной задачей, но оно должно быть неизбежным для тех, кто хочет избежать денежного кризиса [3, с.294].

Выделяют следующие виды управления финансовыми ресурсами:

1) Бюджетирование капиталовложений. По сути, это вложения в долгосрочные активы в интересах предприятия. Между тем, это включает в себя бизнес-планы для долгосрочного плана капитала, который требует огромных сумм, управления рисками и не может быть изменен с течением времени.

2) Структура капитала. Это относится к решениям, принятым для увеличения доли владельцев богатства, однако, математические модели, такие как стоимость составляющих капитала, анализ EBIT и различные финансовые альтернативы для определения используемой точки разрыва.

3) Анализ денежных потоков. Это включает в себя наличные деньги в результате инвестиционной деятельности в течение определенного времени и баланс листа между открытием и закрытием.

4) Соотношение анализа. Это независимое будущее различных выражений. следовательно, это обобщает данные отчета и помогает фирме принять решение. В конце концов, сравнение между старыми и новыми коэффициентами указывает на положительное и отрицательное влияние фирмы. При этом коэффициент тренда является исключительным, поскольку он отражает движение финансовой отчетности более чем за одну отчетную эпоху.

Важным аспектом в системе управления финансовыми ресурсами предприятия являются механизмы и инструменты оценки уровня эффективности управления ресурсной базой.

Ключевые группы показателей в сфере анализа эффективности использования финансовых ресурсов представлены в таблице 1.

Система данных показателей является стандартной и состоит из индикаторов, характеризующих эффективность управления финансовыми ресурсами инновационного предприятия.

В настоящее время для большинства предприятий острой проблемой является повышение эффективности использования финансовых ресурсов. В целом в зависимости от сферы и емкости предприятия будет в

значительной степени отличаться и механизм совершенствования системой управления финансовыми ресурсами.

Таблица 1 – Ключевые показатели в сфере анализа эффективности использования финансовых ресурсов

Показатели платежеспособности и ликвидности предприятия	Коэффициент абсолютной ликвидности. Общий коэффициент ликвидности. Собственный оборотный капитал. Обеспеченность собственными оборотными средствами. Доля труднореализуемых активов в текущих активах.
Показатели, используемые для анализа структуры капитала	Коэффициент независимости. Коэффициент финансовой устойчивости. Коэффициент финансирования. Коэффициент инвестирования. Коэффициент финансовой независимости
Показатели, используемые для анализа оборачиваемости оборотных средств	Коэффициент оборачиваемости активов Коэффициент оборачиваемости оборотных активов. Оборачиваемость дебиторской задолженности. Период погашения дебиторской задолженности. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов.
Показатели рентабельности	Рентабельность активов. Рентабельность оборотных активов. Рентабельность инвестиций. Рентабельность собственного капитала. Рентабельность заёмного капитала. Рентабельность совокупных вложений. Рентабельность продаж.

Для построения подобной системы управления финансовыми ресурсами предприятию необходимо:

1. Совершенствование управления дебиторской задолженностью. В этой связи, перед каждым предприятием стоит острая необходимость осуществления деятельности по оптимизации размеров и структуры дебиторской задолженности.

2. Управление источниками формирования финансовых ресурсов - неотъемлемая часть управления предприятием, которую можно определить, как организацию финансовых потоков в целях эффективного использования финансовых ресурсов, а также получением максимально возможной прибыли. В процессе функционирования управление опирается на финансовый механизм. Управление источниками формирования финансовых ресурсов осуществляется при помощи управляющей и управляемой подсистем.

3. Эффективное использование оборотных средств. Разработка политики управления оборотными средствами заключается в определении необходимых объемов и структуры текущих активов и играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия.

Следовательно, эффективно управлять источниками формирования финансовых ресурсов – значит, широко их использовать в производстве, распределении, обмене и потреблении. В целях стабилизации и роста прибыли предприятия, как одного из основных источников финансирования деятельности предприятия рекомендовано [4, с.452]:

1. Планировать балансовую прибыль – то есть составлять прогнозы по норме прибыли и возможностям её использования.

2. Анализировать эффективность производственной и торговой деятельности предприятия. Эффективность производственной и торговой деятельности субъекта предпринимательской активности характеризуется на основе использования абсолютных и относительных показателей.

Таким образом, эффективное управление финансовыми ресурсами на предприятии в дальнейшем дает возможность предприятию вкладываться в новое производство, вовремя расширяться, улучшать техническое оборудование и оснащать производство квалифицированными человеческими ресурсами и обеспечивать его финансовую безопасность [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мяжкова, М.В., Захаркина, Р.А.* Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 70-75

2. *Копылова, Е.В., Кукушкин, А.И.* Анализ бизнес-процессов ООО «Метта» / Копылова Е.В., Кукушкин А. И. // ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ. Материалы Национальной научно-практической конференции: в 2 ч.. Российский университет кооперации, Саранский кооперативный институт. Саранск, 2021 - С. 235-239

3. *Келейникова С.В.* Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.

4. *Келейникова, С.В.,* Основные подходы и концепции стратегического менеджмента. материалы II Междунар. науч.-практ. конф. «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества» (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.) Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск: Принт-Издат, 2018. – 452 с.

5. *Зотова, Е.В.* Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта //Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.

УДК 332.146

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Светлана Викторовна Келейникова, кандидат экономических наук, доцент

Анна Сергеевна Туркина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российской университета кооперации

E-mail: s.v.kelejnikova@ruc.su; anita.turkina@mail.ru

FACTORS INFLUENCING THE CHOICE OF AN ENTERPRISE'S INNOVATION STRATEGY

Svetlana Viktorovna Kelejinikova, PhD (Economics), Associate Professor

Anna Sergeevna Turkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russia University of Cooperation

В статье рассматривается понятие и основное содержание инновационной стратегии предприятия и факторы, влияющие на ее выбор, предложенные различными авторами. Выбор правильной инновационной стратегии является одной из важнейших составляющих в процессе успешного функционирования организации любого уровня. Согласно проводимым исследованиям, инновационная стратегия направлена на развитие предприятия в области разработки как новых видов продукции, так и выхода на новые рынки сбыта с устоявшимся товаром. Поэтому важно знать основные факторы, которые могут повлиять на правильный выбор стратегии инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: стратегия, инновационная стратегия, инновационное развитие, выбор инновационной стратегии, основные факторы.

The article discusses the concept and the main content of an enterprise's innovation strategy and the factors influencing its choice proposed by various authors. Choosing the right innovation strategy is one of the most important components in the process of successful functioning of an organization at any level. According to the conducted research, the innovation strategy is aimed at the development of the enterprise in the field of developing both new types of products and entering new sales markets with established goods. Therefore, it is important to know the main factors that can influence the correct choice of an enterprise's innovative development strategy.

Keywords: strategy, innovation strategy, innovative development, choice of innovation strategy, main factors.

В настоящее время могут происходить различные изменения внутри компаний и на рынке, связанные с влиянием как внутренних, так и внешних факторов. Предприятие не только должно иметь продукт хорошего качества, но и руководитель должен следить за появлением новых технологий и внедрять их в производстве своей продукции, чтобы оставаться на конкурентоспособном рынке [1, с.178]. Инновационная

деятельность на предприятии осуществляется с целью разработок и расширения ассортимента выпускаемой продукции, улучшения ее качества или обновление номенклатуры товаров, совершенствования технологий при разработке продукции для дальнейшей реализации на рынке. Поэтому для достижения своих целей, вопрос выбора правильной инновационной стратегии является актуальным для любого предприятия.

Стратегия компании – это комбинация различных методов конкуренции и организации бизнеса, направленная на удовлетворение потребностей клиентов и достижение организационных целей предприятия [2, с.20].

При выборе стратегии, компаниям необходимо определить, какие факторы могут оказать влияние при формировании инновационной стратегии.

Инновационная стратегия – это средство достижения долгосрочных целей предприятия, отличающийся своей новизной по сравнению с другими средствами.

Компании при реализации инновационной стратегии должны опираться на различного рода факторы, которые могут как положительно, так и отрицательно повлиять на дальнейшее развитие деятельности предприятия.

Рассмотрим мнение различных отечественных и зарубежных авторов в вопросе о факторах, влияющих на выбор инновационной стратегии.

Так, Посталюк М.П. разделяет факторы по признаку внутренних и внешних. При рассмотрении факторов внешней среды необходимо [2]:

- проанализировать конкурентную среду;
- выявить желания и потребности потребителей;
- проанализировать тренды в исследуемой отрасли;
- выявить тенденции развития инноваций.

Также необходимо обратить внимание на ценообразование, налоговую политику страны, в которой предприятие осуществляет свою деятельность

При рассмотрении факторов внутренней среды необходимо проанализировать:

- организационную структуру предприятия;
- цели и задачи предприятия;
- технический уровень и темпы обновления продукции;
- темпы обновления технологий;
- рыночную стратегию предприятия;
- эффективное использование трудовых ресурсов.

Порецкова К.А. считает, что при выборе инновационной стратегии необходимо опираться на следующие стратегические уровни [3]:

1. Макроуровень (уровень национальной экономики). К таким факторам относятся:

- устоявшаяся экономическая ситуация в мире;

- законодательство страны и налогообложение;
- уровень конкурентоспособности на рынке.

2. Мезоуровень (факторы, влияющие на выбор стратегии организации на уровне государства). Здесь необходимо обратить внимание на:

- привлечение внешних источников финансирования инновационной деятельности организации;
- взаимоотношения организаций с государством.

3. Микроуровень (факторы, оказывающие влияние внутри компании).

К ним относятся:

- финансовое положение организации;
- качество производимой продукции;
- инновационное развитие предприятия;
- разнообразие ассортимента продукции.

Кузнецова С.А. как фактор, влияющий на выбор стратегии организации, выделяет корпоративную стратегию. Здесь имеется ввиду определенный стратегический план управления организацией, который ориентирован на разработку направлений ее роста, развития производственно-сбытовой цели для успешного функционирования деятельности предприятия [4, с.55].

В совокупности факторы внутренней и внешней среды, корпоративная стратегия позволяют сформировать продуктовую и технологическую стратегии, которые направлены на модернизацию устоявшегося продукта или создание нового. Формирование новой стратегии направлено на обеспечение финансовой безопасности предприятия [5].

Если рассматривать предприятие по аспектам ее деятельности также можно выделить некоторые факторы, которые могут повлиять на выбор правильной инновационной стратегии. К таким факторам относятся [6, с.295]:

- Демографические (возраст, национальность, пол, культура). Важно понимать, каких специалистов выгодно нанять на соответствующие должности для осуществления успешного функционирования деятельности предприятия опираясь на данный фактор. Также стоит обратить внимание на демографические признаки целевой аудитории, чтобы понимать заинтересует ли ее тот или иной продукт (услуга).

- Рыночные (спрос на продукцию и предложение, уровень цен, инфляция, уровень доходов покупателей). Данные факторы учитываются при формировании продуктовой стратегии организации, которая является частью инновационной стратегии.

- Управленческие (грамотный руководитель, организационная структура, внутрифирменные экономические отношения, корпоративная культура).

- Природно-климатические. Данный фактор учитывается прежде всего при выборе местоположения организации. Необходимо понимать, какие природные изменения могут повлиять на функционирование предприятия.

- Экологические. Многие покупатели обращают внимание на то, насколько используемые товары оказывают влияние на загрязнение окружающей среды. Также необходимо обратить внимание на качество и безопасность использования товаров в рамках экологии.

- Политические. Необходимо учитывать различные изменения политической среды в стране, которые могут привести как к положительным, так и отрицательным результатам деятельности предприятий. Может измениться прибыль предприятия, цены на необходимое сырье, качество продукции.

- Инвестиционные. Любые инновационные изменения на предприятии требуют немалое количество денежных затрат. При таком случае необходимо обратить внимание на доступность заемных средств предприятия, размер ожидаемой прибыли, эффективность использования инновационных технологий.

Также выделяются следующие факторы, влияющие на инновационную стратегию предприятия:

- Факторы, которые способствуют реализации инновационной стратегии (финансовый потенциал организации, производственно-технический потенциал, спрос на продукцию, инновационная политика государства, государственная поддержка).

- Факторы, которые сдерживают реализацию стратегии (наличие различных рисков, отсутствие резерва мощностей, сложности с привлечением инвестиций, высокие затраты на реализацию стратегии).

При рассмотрении вышеперечисленных факторов учитывается такой показатель, как риск. Отрицательные изменения этих факторов могут привести к негативным последствиям инвестиционного характера. Так, при выборе и разработке инновационной стратегии организации необходимо учитывать взаимосвязь всех факторов между собой и их влияние друг на друга.

Для определения влияния факторов на выбор и разработку инновационной стратегии, в первую очередь, необходимо провести анализ внутренней и внешней среды организации. При выявлении сильных или слабых сторон предприятия, можно понять сможет ли предприятие справиться со сложившимися обстоятельствами с минимальными потерями и правильно направить все свои ресурсы [7, с.196].

Таким образом, выбор инновационной стратегии является залогом успеха инновационной деятельности, а также одной из важнейших составляющих цикла инновационного менеджмента. Для того, чтобы компания не оказалась на грани кризиса, необходимо вовремя предвидеть изменяющиеся обстоятельства и вовремя на них реагировать [8, с.189].

Так, детальное рассмотрение факторов, влияющих на выбор и формирование инновационной стратегии предприятия, поможет определить как предполагаемые угрозы развития существующей

деятельности организации, так и поможет внести новые изменения в деятельность.

Рассмотрение и учет всех возможных факторов как в отдельности, так и в совокупности позволяет более точно выбрать и разработать инновационную стратегию организации для дальнейшего успешного ее функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Т.Е.* Приемы и способы стимулирования продаж // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы II Междунар. заоч. науч. - практ. конф. (Саранск, 20 окт. 2014 г.) / [редкол. : Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск: ЮрЭксПрактик, 2014. – С.176-179
2. *Алексеев, А.А.* Инновационный менеджмент: учебник и практикум для вузов/ А.А. Алексеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 259 с.
3. *Порецкова, К.А.* Формирование инновационной стратегии промышленного предприятия: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.05) / Порецкова Ксения Валерьевна; СГТУ им. Гагарина Ю.А. – Саратов, 2014. – 23 с.
4. *Кузнецова, С.А.* Стратегия технологических и продуктовых инноваций: факторы и инструменты формирования / С.А. Кузнецова // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – Т. 12. – Вып. 1. – С. 55- 68.
5. *Зотова, Е.В.* Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта //Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.
6. *Келейникова, С.В.* Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.
7. *Samigin, D.,* Imyarekov S., Keleynikova S., Khayrov R., Kuznetsova E., Kondrashkina I., Volgina I., Shilkina T., Markova A., Kataykina N., Kukushkin O., Ponimatkina L. et al. Modern financial management tools in agrarian business. – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. – 192 p.
8. *Myagkova, M.V.,* Shilkina, T.E., Hairov, R.R., Makarov, R.R. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks and Opportunities. Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. 2020. 185-195 p.

УДК 338.2

ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ООО «ЛЕНТА»

Максим Игоревич Копылов, магистрант

Евгений Владимирович Кушнир, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: maksim99kop@gmail.com

SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY DEVELOPMENT PROCESS

Maxim Igorevich Kopylov, Master's Degree student

Evgeny Vladimirovich Kushnir, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования организации стратегического управления устойчивым развитием предприятия исходит из необходимости разработки эффективны мероприятий, направленных на выбор окончательного варианта наилучшей стратегии предприятия. Рассмотрены этапы организации стратегического управления устойчивым развитием предприятия и представлены схематически представлен процесс разработки стратегии устойчивого развития ООО «Лента». Охарактеризована ответственность структурных подразделений за разработку и реализацию стратегии.

Ключевые слова: предприятие, управление, развитие, устойчивость, стратегия

The relevance of the study of the organization of strategic management of the sustainable development of an enterprise comes from the need to develop effective measures aimed at choosing the final version of the best enterprise strategy. The stages of organizing the strategic management of the sustainable development of an enterprise are considered and the process of developing a sustainable development strategy for Lenta LLC is presented schematically. The responsibility of structural divisions for the development and implementation of the strategy is characterized.

Key words: enterprise, management, development, sustainability, strategy

ООО «Лента» – ведущий многоформатный продуктовый и FMCG-ритейлер в России.

В современной экономике большинство компаний ставят перед собой цель научиться эффективно работать с партнерами на рынке, взаимодействовать с покупателями, понимать и выявлять их предпочтения и потребности [1, С. 214]. В новых условиях меняется сущность экономической устойчивости в структуре сбалансированной карты стратегических показателей [2, С.73]. Разработка стратегии развития для всех торговых предприятий группы компаний «Лента» осуществляется Управляющей Компанией совместно с дирекцией каждой торговой точки.

Первый этап «Принятие решения о разработке стратегии развития предприятия» является необходимой частью процесса разработки стратегии [2, С. 236]. Данная необходимость обуславливается тем, что

непосредственному процессу сбора и обработки информации, определению стратегических альтернатив и выбору окончательного варианта стратегии развития предшествует обоснованное решение о необходимости принятия новой стратегии [3, С. 239].

Второй этап «Анализ рыночной среды и конкурентов» и третий этап «Анализ производственных показателей» являются элементами стратегического анализа.

Рынок продуктовых магазинов в России характеризуется высокой конкуренцией. На 2021 год отечественный рынок делят между собой 9 крупнейших продуктовых магазинов, которые вместе занимают 66,7 % рынка.

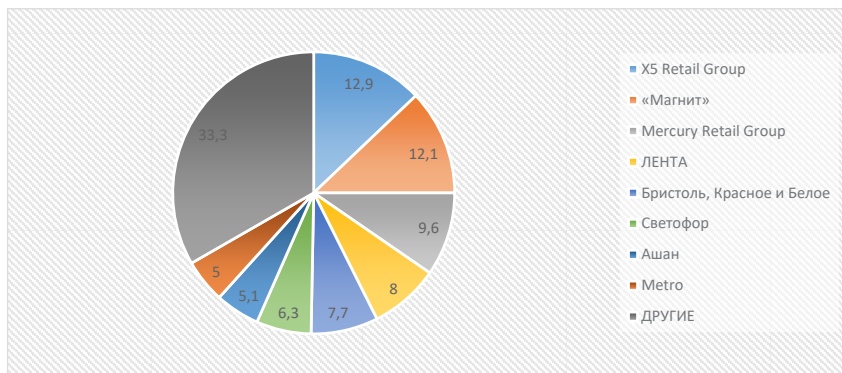


Рисунок 1 - Основные конкуренты ООО «Лента» и их ориентировочная доля на рынке РФ на 2021 год

Согласно рисунку 1, можно отметить, что ООО «Лента» является одним из крупнейших продуктовых магазинов, отличающихся высоким ассортиментом и имеющим собственные производственные марки.

В таблице 1 представлены основные конкуренты ООО «Лента» и их рыночная доля. В основном это отечественные предприятия. Исследуемому предприятию принадлежит четвертое место в рейтинге и ориентировочно 8,0 % отечественного рынка. Лидером в данной отрасли является X5 Retail Group, завоевавший рынок богатым ассортиментом и применением качественных материалов.

Таблица 1- Рейтинг продуктовых магазинов на рынке РФ по состоянию на 2021 год

Место в рейтинге	Производитель	Рейтинг	Доля рынка
1	X5 Retail Group	5.5	12,9
2	«Магнит»	4.9	12,1
3	Mercury Retail Group	4.8	9,6
4	ЛЕНТА	4.7	8,0
5	Бристоль, Красное и Белое	4.6	7,7

6	Светофор	4.5	6,3
7	Ашан	4.4	5,1
8	Metro	4.3	5,0
9	О'Кей	4.2	4,4

Ответственным за этап «Анализ рыночной среды и конкурентов» является Директор по сбыту [4, С. 224].

Четвертый этап «Детальный расчет прогноза до конца 2025 г. и бизнес-план» заключается в конкретизации текущей ситуации на каждом из торговых предприятий, что позволяет более точно определить новое направление развития бизнесов или скорректировать существующую стратегию [5, С. 10].

В процессе прогноза осуществляется расчет показателей по деятельности всех торговых предприятий. В первую очередь, это связано с тем, что их торговые процессы зависят друг от друга, и, в большинстве своем, зависят от одних и тех же внешних рыночных факторов.

Ответственными за данный этап назначаются Управляющие директора и дирекции по экономике и финансам торговых предприятий.

На пятом этапе «Детальное обсуждение стратегии на 5 лет» высшее руководство «Лента» в рамках управленческого совещания рассматривает новые стратегии торговых предприятий, оценивая их эффективность при реализации.

Как и на первом этапе, методом принятия стратегии развития предприятия служит Управленческое совещание компании «Лента», в котором принимают участие высшее руководство Управляющей компании и высшее руководство ООО «Лента».

Использование на заключительном этапе метода совещания позволяет вносить изменения в разрабатываемые стратегии развития организаций по мере обсуждения деталей их реализации.

Информация, используемая в процессе разработки стратегии, на каждом этапе направляется в Департамент корпоративной отчетности.

Процесс разработки стратегии развития торговых предприятий ООО «Лента» можно представить в виде схемы (рисунок 2).

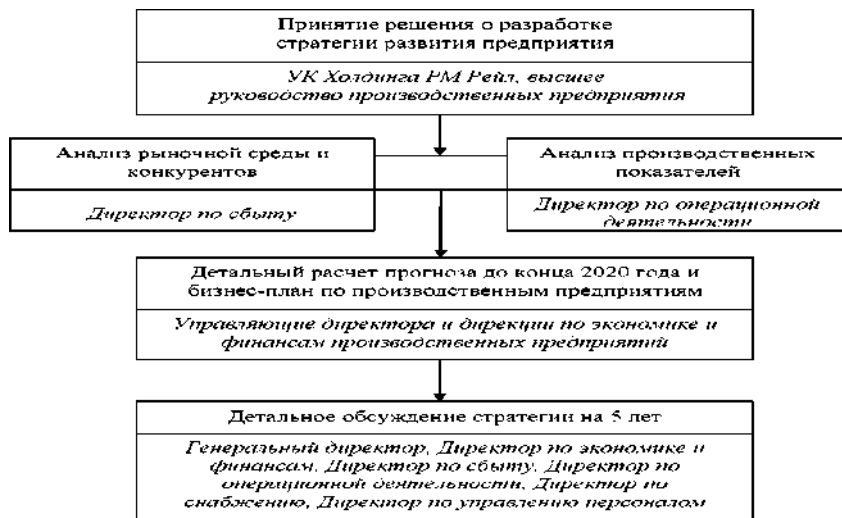


Рисунок 2 - Организационная схема процесса разработки стратегии развития ООО «Лента»

В рамках данного процесса структурные подразделения ООО «ЛЕНТА» предоставляют информацию о текущей ситуации на предприятии, а также динамику ключевых торговых показателей, в Управляющую Компанию для последующего анализа:

- Дирекция по качеству предоставляет данные об основных торговых показателях;
- Коммерческая дирекция анализирует процесс реализации продукции, остатки готовой продукции на складах, осуществляет мониторинг конкурентов;
- Дирекция по экономике и финансам предоставляет финансовую отчетность и необходимые комментарии к ней.

Полностью сформированная и утвержденная стратегия развития передается каждому предприятию для составления плана мероприятий по достижению стратегических целей [6, С. 294].

Разработка плана мероприятий в рамках реализации стратегии развития осуществляется советом директоров ООО «Лента», принимается и реализуется с учетом миссии и принципов, разделяемых в организации.

Результаты реализации стратегии анализируются каждым предприятием по окончании выбранных отчетных периодов (шесть месяцев, год). Отделы отчитываются по итогам периода перед руководством организации, включая в свой доклад промежуточные результаты реализации стратегии, причины отклонения показателей и невыполнения плана, рекомендации по улучшению деятельности [7, С.123].

Отдельно стоит выделить анализ результатов удовлетворенности внутренних и внешних потребителей, проводимый отделом менеджмента качества. Это позволяет определять степень удовлетворенности потребителей и результативность, проводимых мероприятий. По итогам данного анализа проводятся корректирующие меры [8, С. 64].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что ООО «Лента» не является разработчиком собственной стратегии развития, что имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Достоинством разработки стратегии развития ООО «Лента» является системный подход к анализу потребительского рынка, возможность интеграции стратегических планов между всеми торговыми предприятиями. Недостатком, на наш взгляд, является то, что организация может «не понять» стратегических намерений вышестоящей компании, а также отсутствие заинтересованности при реализации принятой стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Т.Е. Современные подходы к разработке и реализации программ стимулирования сбыта предприятий // Вестник № 3(26) Волжского университета имени В.Н. Татищева. Научный журнал; ВУиТ. - Тольятти 2012 – С.214-220
2. Зотова, Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А. Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2021. № 4. С. 71-79.
3. Копылова, Е.В., Кукушкин А.И. Анализ бизнес-процессов ООО «Метта» / Копылова Е.В., Кукушкин А. И. // ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ. Материалы Национальной научно-практической конференции : в 2 ч.. Российский университет кооперации, Саранский кооперативный институт. Саранск, 2021. С. 235-239
4. Копылова, Е.В., Толстякова А.Н. Процесс разработки маркетинговых стратегий / Копылова Е.В., Толстякова А.Н. // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 222-225.
5. Копылова, Е.В., Имяреков С.М. Методы оценки рисков и их система управления / Копылова Е.В., Имяреков С.М // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы. Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 10.
6. Келейникова, С.В. Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.
7. Хайров, Р.Р. Совершенствование процесса разработки конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности / Р.Р. Хайров // Экономические науки. – 2013. – №6. – С. 121-125
8. Копылова, Е.В. Совершенствование методов управления рисками и оценка их эффективности / Копылова Е. В. // Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Саранск, 2021. С. 63-68.

УДК 658

О СПЕЦИФИКЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Александр Витальевич Кульков, магистрант

Георгий Сергеевич Алексеев, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E- mail: st804179@ruc.su

ABOUT THE SPECIFICS OF THE LIFE CYCLE OF AN INNOVATIVE PROJECT

Alexander Vitalievich Kulkov, Master's Degree student

Georgy Sergeevich Alekseyev, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассматривается инновационный проект с точки зрения жизненного цикла проекта, разделенного на фазы и этапы. Детально рассматриваются этапы проекта с позиции внедрения инновационного продукта на рынок.

Ключевые слова: инновационный проект, инновация, жизненный цикл, фазы, этап, инновационный продукт.

The article considers an innovative project from the point of view of the project life cycle, divided into phases and stages. The stages of the project are considered in detail from the point of view of introducing an innovative product to the market.

Keywords: innovative project, innovation, life cycle, phases, stage, innovative product.

Процесс эволюции любой системы подразумевает определенные этапы жизненного цикла, которые характеризуют трансформационные изменения в системе, в том числе информационной (цифровой) направленности [3].

В современной действительности ключевое место в экономической активности занимает инновационная деятельность предприятий, подразумевающая использование иного подхода к новшествам. Необходимость технологической модернизации создает предпосылки к внедрению новых технологий предприятиями, поддержанию технического и технологического потенциала, что подразумевает проведение определенных научных исследований и разработок. В условиях возрастающей конкуренции становится необходима определенная успешная инновационной политики, подразумевающая ориентацию на собственные материальные и финансовые ресурсы. В данных условиях все большую актуальность приобретает управление инновационными проектами (ИП) как одно из направлений экономической науки, изучающей инструменты и методы регулирования, позволяющие достичь оптимального управления инновациями. В более широком понимании

инновации представляют собой практически значимое использование новых разработок. К таким разработкам могут относиться ресурс- и энергосберегающие технологии, социально- и экономически значимые решения финансового, управленческого и коммерческого характера.

А.Г.Поршнеv в своем труде «Управление организацией» обозначает, что появление нововведений напрямую связано с жизненным циклом инновационной активности, включающем этапы проведения:

1) поисковых научно-исследовательских работ, в ходе которых происходит формирование научного задела, в том числе с точки зрения экспериментального обоснования;

2) прикладных научно-исследовательских работ в целях обоснования инвестиционной составляющей нововведения, а также оценки вероятных риска;

3) проектных работ с последующим формированием проектно-технологической документации;

4) коммерциализация нововведения – от стартапа до практического использования, в том числе выпуск продукта на коммерческую реализацию [5].

В данном контексте рассмотрим жизненный цикл инновационного проекта.

Жизненный цикл инновационного проекта (ЖЦ) представляет собой комплекс работ и мероприятий, выполняемых в определенной структурной последовательности всеми резидентами проекта, включая хронологические промежутки между инициированием инновационного проекта и его кульминацией.

Кроме того, жизненный цикл проекта содержит исходные данные функционала принятия решений капитальных вложений на его реализацию и инвестиции. Он состоит из определенных фаз, их количество напрямую коррелирует с условиями реализации и имеющегося опыта участников. На рисунке 1 рассмотрены основные фазы жизненного цикла инновационного проекта [4].



Рисунок 1 - Жизненный цикл инновационного проекта

Отметим, что границы фазы определяются достижением поставленных задач и достигнутых результатов. Каждый проект имеет первоначальную стадию, стадию реализации и стадию завершения работ. Стоит отметить, что в рамках стадии жизненного цикла определяются задачи и виды деятельности менеджера проекта, применяются методики, выбирается инструментарий управления.

Рассмотрим более подробно ключевые стадии инновационного проекта (ИП).

1. Формулирование концепции проекта – является изначальной фазой. В рамках данного этапа определяются основной функционал проекта. Проект должен соответствовать нескольким критериям: перспективность разработки и экономическая целесообразность проекта, наличия ресурсных возможностей, значимость одних проектов и игнорирования других, сравнительная эффективность проектов. Оценивать уровень эффективности инновационного проекта можно несколькими методами проектного анализа: финансовым, экономическим, коммерческим, организационным, технологическим, экологическим, анализом рисков [2].

2. Планирование инновационного проекта, реализуемое на протяжении всех этапов жизненного цикла. Предварительно прорабатывается первоначальный план ИП, намечаются мероприятия и работы, реализуемые в концепции проекта. Решение о начале проекта коррелирует с результатами первоначального плана. Детализация планирования начинается после принятия окончательного решения о реализации ИП [6].



Рисунок 2 - Обобщенная модель жизненного цикла

Более детально данные стадии ИП можно разделить на этапы:

- 1) оценка минимальных затрат на выпуск наиболее перспективных

инновационных продуктов. При этом учитываются ряд влияющих факторов, среди которых стоит отметить недостаточный анализ в оценочных характеристиках товарных образцов продукции, изменение экономических показателей хозяйствующих субъектов, а также риск-факторы ИП;

2) составляются затраты прогнозного сценария реализации ИП на основе минимальных первоначальных расходов подготовки к выпуску готовой продукции. Учитываются различные показатели, включающие: объем финансовых ресурсов; различные экономические показатели хозяйственно-финансовой деятельности; показатели прибыли и затрат, соответствующие специфике выпускаемой продукции; издержки и корректировка затрат при реализации продукции; условия, описывающие состояние производственной базы;

3) корректировка оптимизации разработки образца продукции, включающая материальные и хронологические показатели;

4) адаптация к производственным и технологическим характеристикам производства: подготовка персонала и обучение его необходимым навыкам и компетенциям, разработка логистики снабжения и сбыта произведенной продукции, верификация к технологическим характеристикам нового оборудования;

5) этап внедрения инновационного продукта во взаимосвязи технологических процессов и отладки соответствующего оборудования. Необходима корректировка всех производственных процессов в целях достижения конкурентных преимуществ продукта;

6) внедрение нового продукта на рынок. Коммерциализация проекта, включая рекламу, ценовую политику, анализ отклика целевой аудитории. Последующая эффективность ИП во многом определяется именно на этом этапе.

В заключение отметим, что в целях обеспечения координации управленческого контроля инновационный проект разбивают на несколько последовательных элементов, в сумме определяющие жизненный цикл ИП с чередой фаз реализации ИП. Кроме того, достижение целей предыдущей фазы утверждается до наступления последующей. Допускается начало следующей последовательной фазы ИП до этапа верификации достижения целей предыдущей, но только в том случае, если риски проекта полностью принимаются менеджментом проекта.

Описанная практика пересечения фаз получила название быстрый путь реализации проекта, или быстрым проходом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Володина, О.А. Стратегический и инновационный менеджмент: Учебное пособие/ О.А. Володина. - М.: Academia, 2019. - 446 с.
2. Корчин, О.П. Инновационный менеджмент / О.П. Корчин и др. - М.: Русайнс, 2019. - 144 с.
3. Кузин, В.Ф., Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Кластеризация как фактор

высокотехнологичного развития экономики: эволюционный подход на основе информационно-сетевой координации // Вестник Сургутского государственного университета. – 2019. – № 1(23). – С 86-92.

4. *Медынский, В.Г.* Инновационный менеджмент: Учебник / В.Г. Медынский. - М.:Инфра-М, 2018. - 140 с.

5. *Поринев, А.Г.* Управление организацией. - М.: Инфра-М, 2003.- 716 с.

6. *Семенова, А.А.* Инновационный менеджмент / А.А. Семенова, М.Н. Кузина. - М.: Русайнс, 2017. - 240 с.

7. *Тчанцев, И.В.* Продвижение инновационных проектов на стадиях жизненных циклов // Скиф: Вопросы студенческой жизни. – 2020. – № 4(44). – С. 467-473.

8. *Якобсон, А.Я.* Инновационный менеджмент: Учебное пособие / А.Я. Якобсон. - М.: Омега-Л, 2016. - 448 с.

9. *Якубович, В.Л.,* Ливинцова М.Г. Методы управления затратами на разных стадиях жизненного цикла инновационного проекта // материалы научной конференции с международным участием «Неделя науки СПбПУ». – С-Петербург: С-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2017. – С. 67-70.

УДК 339.5

ОСОБЕННОСТИ ТОВАРНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Валентина Константиновна Лепкина, кандидат философских наук,
преподаватель**

Елена Васильевна Копылова, кандидат экономических наук, доцент

Татьяна Ивановна Сульдина, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: kliring2007@yandex.ru; e.v.kopylova@rucoop.ru;

tatiana.suldina@mail.ru

FEATURES OF COMMODITY CLASSIFICATION IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Valentina Konstantinovna Lepkina, PhD (Philosophy), teacher

Elena Vasilyevna Kopylova, PhD (Economics), Associate Professor

Tatiana Ivanovna Suldina, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Уточнено, что за счет осуществления определенного спектра действий в товарной политике обеспечивается взаимосвязанность и адресность мероприятий, направленных на обеспечение защиты экономических интересов страны. Возникает необходимость выстраивания логической системы классификационного учета товаров с разнообразными потребительскими свойствами и стоимостными характеристиками, направленного на компетентное проведение таможенного контроля за товарами, которые подвергаются перемещению через таможенную границу. С учетом особенностей проявления потребительских свойств по назначению, видовому отличию

сырья, химическому составу и др. каждому товару присваивается цифровой код для последующей автоматизированной обработки информации с целью как таможенно-тарифного, так и нетарифного регулирования внешнеторговых операций.

Ключевые слова: товар, товарная политика, классификация, внешнеэкономическая деятельность, таможенная граница, потребительские свойства, стоимостные характеристики.

It is clarified that due to the implementation of a certain range of actions in the commodity policy, the interconnectedness and targeting of measures aimed at ensuring the protection of the economic interests of the country is ensured. There is a need to build a logical system of classification accounting of goods with a variety of consumer properties and cost characteristics, aimed at competent customs control of goods that are subject to movement across the customs border. Taking into account the peculiarities of the manifestation of consumer properties for their intended purpose, the specific difference of raw materials, chemical composition, etc., each product is assigned a digital code for subsequent automated processing of information for the purposes of customs tariff and non-tariff regulation of foreign trade.

Keywords: product, product policy, classification, foreign economic activity, customs border, consumer properties, cost characteristics.

В условиях динамично развивающейся глобализации предпринимательской деятельности в сфере товарообменных отношений привели к тому, что внешнеэкономическая деятельность приобрела разноплановый характер.

Наиболее важной частью внешнеторговых операций является товар. Именно за счет осуществления определенного спектра действий в товарной политике обеспечивается взаимосвязанность и адресность мероприятий, направленных на обеспечение защиты экономических интересов страны.

Законодательство в области внешнеэкономической деятельности рассматривает товар в качестве любого движимого имущества, к числу которого приравнивается не только валюта государств-членов, ценные бумаги и валютные ценности, дорожные чеки, электрическая энергия, но перемещаемые вещи, которые наделены статусом недвижимого имущества [1]. Например, в соответствии со ст.130 Гражданского кодекса РФ [2] к числу подобного имущества относятся суда – воздушные, морские суда и внутреннего плавания.

Возникает необходимость выстраивания логической системы классификационного учета товаров с разнообразными потребительскими свойствами и стоимостными характеристиками, направленного на компетентное проведение таможенного контроля за товарами, которые подвергаются перемещению через таможенную границу.

Классификация во внешнеэкономической деятельности применяется как регулятор систематизации множества товаров. В результате в соответствии с разработанными методиками осуществляется разделение товаров по сходным и отличительным признакам. При этом систематизированные группировки характеризуются как сходными, так и

отличительными свойствами. Они отличаются взаимосвязанностью и не связанностью между собой.

Для таможенных целей применяется система классификации и кодирования товаров. С учетом особенностей проявления потребительских свойств по назначению, видовому отличию сырья, химическому составу и др. каждому товару присваивается цифровой код для последующей автоматизированной обработки информации с целью как таможенно-тарифного, так и нетарифного регулирования внешнеторговых операций.

Во внешнеэкономической деятельности классифицирование товаров осуществляется посредством применения таких методов как иерархический и фасетный.

Нельзя не отметить, что для осуществления классификации по принципам иерархического метода требуется последовательное дробление множества объектов (в данном случае товаров) на соотнесенные подмножества. Такое логическим способом образованное подмножество представляет собой определенную целостность, в которой наблюдается соподчиненность и взаимосвязь составных частей классифицируемого множества.

Объединение похожих по различному числу признаков объектов является составной частью единой группы или подгруппы объектов. В то же время обособленные элементы определенного этапа классификации по конкретному признаку могут отличаться. Одновременное фиксирование сходных и различных признаков присуще данной системе классификации.

Степень классификации по основополагающему признаку, характерного для определенного этапа подразделения конкретного множества товаров на подмножества, выступает в качестве основы. Она позволяет при иерархическом методе выделить классификационные группировки в виде обособленного множества.

Для иерархического метода классификации отличительной чертой является то обстоятельство, что важным отличием от простого группирования множества товаров, в котором присутствует одна ступень, является наличие ряда взаимосоподчиненных ступеней подразделения.

В практике внешнеэкономических операций в качестве оптимальной глубины классификации принято количество признаков и ступеней, не превышающее 10.

В низких уровнях детализации Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности составные части иерархической системы классификации, которые обозначаются дефисами, включают уровни с большим количеством дефисов, подчиняющиеся тем уровням, для которых характерно меньшее количество дефисов.

В то же время может возникнуть необходимость в увеличении количества признаков, и тогда выбор в пользу фасетного метода классификации является наиболее оптимальным. Классификационные признаки согласно данного метода между собой не связаны.

Фасетный метод отличается независимостью друг от друга и одновременно не подчиняющееся друг другу классификационным множеством товаров.

Данная система классификации выделяется своей универсальностью, поскольку количество используемых признаков деления ограничено. Во внешнеторговой деятельности благодаря особенностям данной системы классификации товаров существенно облегчается деятельность по кодированию и составлению классификаторов по товарам, являющихся объектами таможенных операций. Синхронное подразделение по какому либо одному классификационному признаку на не зависящие друг от друга группы, которые представляют собой фасеты, выступает в качестве особых характеристик.

Отдельные фасеты не зависят и не подчиняются друг другу, как в иерархической системе, но они связаны тем, что относятся к одному и тому же множеству и каждый характеризует одну из сторон распределяемого множества. Таким образом, фасетная система классификации представляет собой систему отдельных независимых (не подчинённых друг другу) группировок. Каждый из фасетов, как правило, характеризует одну из особенностей распределяемого множества. Например, в отношении товаров это может быть назначение, или вид, или состав исходного сырья, или конструкция и т.д.

Следует отметить, что преимущества одного метода классификации выступают в качестве недостатков другого, т. е. методы дополняют друг друга. Знание достоинств и недостатков различных методов классификации позволяет их рационально использовать с учетом целевого назначения.

Часто оба метода используют совместно. Например, разделы, группы и позиции могут сосуществовать параллельно, не подчиняясь друг другу. Однако, внутри товарных позиций может быть иерархическая зависимость и подчиненность.

Одноступенчатая классификация используется в тех случаях, когда достаточным является всего лишь на классы. Но в случаях, когда применяется четырехступенчатая классификация, то целесообразным считается использование более сложной по уровню градации: на класс, подкласс, группу, подгруппу. В этом случае говорят о системе классификации.

Именно классификатор, выступающий в качестве официального документа во внешнеэкономической деятельности, представляет собой систематизированный свод наименований товаров и кодов классификационных группировок. В целях проведения деятельности по государственному регулированию экспорта и импорта товаров в Евразийском экономическом союзе применяется международный классификатор – единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ЕАЭС) [3], в который

входят 5 стран: Российская Федерация, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика.

Таким образом, ТН ВЭД является одним из примеров совместного применения системы классификации, в которой на высоких уровнях детализации применяется фасетный метод, а на низших — иерархический.

ЛИТЕРАТУРА

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза от 11 апреля 2017 (в ред. от 23 марта 2021) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 21 октября 1994 (в ред. от 26.10.2021) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 14.09.2021 N 80 (в ред. от 28.09.2022) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза, а также об изменении и признании утратившими силу некоторых решений Совета Евразийской экономической комиссии» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

УДК 334.02

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Игорь Сергеевич Макаров, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: mnqueen@mail.ru

PROBLEMS OF RUSSIAN MANAGEMENT IN MODERN MARKET CONDITIONS

Igor Sergeevich Makarov, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В настоящее время в России складываются экономические условия, требующие кардинальной перестройки на всех макроуровнях. В связи с этим, задачи менеджмента усложняются по мере роста масштабов и развития производства и коммерции. Поэтому необходимо внедрять современные технологии управления, которые бы обеспечили предприятию или фирме достижение стандартов производства мирового класса, высокий уровень конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. К сожалению, современный экономический этап развития России сталкивается со множеством проблем и кризисных явлений. В этой статье вы узнаете основные проблемы в сложившейся обстановке в российском менеджменте на сегодняшний день.

Ключевые слова: менеджмент, топ-менеджер, мобилизация, оптимизация, брендинговые агентства, информационные технологии, регионализация, глобализация.

Today, economic conditions are just emerging in Russia that require radical restructuring at all macro levels. Every year the tasks of management are continuously becoming more complicated as the scale and development of production and commerce grow. Today, more than ever, Russia needs to introduce modern management technologies that would ensure that an enterprise or firm achieves world-class production standards and a high level of competitiveness in domestic and foreign markets. Unfortunately, the current economic stage of Russia's development is facing many problems and crisis phenomena. In this article you will learn the main problems in the current situation in Russian management today.

Key words: management, top manager, mobilization, optimization, branding agencies, information technology, regionalization, globalization.

В настоящее время в России происходят глобальные изменения. Это связано с изменением экономических отношений, возрастающей конкуренцией, сокращением рынка сбыта из-за санкций, сложностями поиска поставщиков сырья, материалов и ограниченностью финансовых ресурсов.

Современный менеджмент представляет собой многогранную сферу деятельности и управления, от которого в значительной мере зависят и эффективность производства, и качество обслуживания населения [1].

Сила современного менеджмента, его ядро, состоит с одной стороны, в том, что он берёт своё начало от человека, его потребностей и целей, от превращения знаний, опыта и достижений научно технического прогресса в производительную силу. С другой стороны, движущая сила современного менеджмента, как видимая, так и невидимая заключается в сознательном применении информационных технологий [2]. Современный управленческий мир весьма разнообразен и зависит от множества факторов и задач, стоящий перед ним на современном этапе. Мобилизация и оптимизация использования ресурсов, в том числе трудовых, переориентация российской экономики с сырьевых отраслей в реальное производство, активное участие в институционализации рыночных отношений, – требуют от менеджеров особых качеств. Сами менеджеры при решении данных проблем в первую очередь выделяют умение работать в команде, стратегическое видение, способность управлять переменами, принимать решения в условиях неопределенности [3].

В ближайшее время наверняка произойдут глубокие перемены в составе управленческой прослойки российского бизнеса. Одна из основных проблем, которая стоит на пути развития современного менеджмента – это проблема самого человека, проблема универсального управленца с его социальными характеристиками и техника с ее несовершенством и постоянной доработкой [4].



Рисунок 1 – Основные проблемы современного менеджмента в Российской Федерации

В связи со сложившейся обстановкой в Российской Федерации можно выделить основные проблемы современного менеджмента, которые актуальны в настоящее время (рисунок 1):

- из-за пандемии COVID-19 многие российские фирмы ушли в Интернет пространства, создали свои онлайн платформы, которые работали как с российскими, так и иностранными клиентами. После санкций, введенных иностранными государствами против Российской Федерации, у большинства фирм возникли еще более глобальные трудности и проблемы. Например, у брендинговых агентств, которые создавали для компаний платформы брендов, на основе исследований разработкой их названий, логотипов, фирменных стилей. На данный момент у них снизился поток клиентов, так как они вынуждены закрывать текущие проекты. Сильнее всего в сфере digital пострадали компании, работающие с иностранными клиентами из-за ограничений и сложностей, связанных с переводами. Проблема возникла из-за снижения покупательской способности, особенно в контексте онлайн-школ, которым в скором времени придется выбирать – повышать цены в расчете на тех, кто готов платить больше, или понижать, чтобы удержать нынешних клиентов [5];

- из-за сложившейся ситуации в российском менеджменте произошел отток квалифицированных специалистов-менеджеров в компаниях за рубеж. В России остро встала проблема с дефицитом топ-менеджеров, способных не только эффективно управлять компанией, но и стратегически верно, и быстро принимать решения в нынешних условиях рыночной экономики. Для грамотного управления очень важны

наработанный опыт и практические навыки, которыми выпускники ВУЗов, отучившиеся по специальности «менеджмент», не обладают. К управленцам стали меняться требования: теперь ценятся опыт работы с азиатскими странами, навыки краткосрочного планирования и внутренняя устойчивость к кризисам. В нестабильное время менеджеры должны применять свои навыки и способности, максимально способствуя развитию организации. Ещё одно новое требование – уметь сопротивляться стрессу. Об этом говорится в каждой четвёртой вакансии топ-менеджера, открытой в последний месяц [6];

– проблема современного менеджмента в России, связанную с механизмом глобализации. В последнее время в мире произошли огромные изменения. Они касаются не только всех сторон внутренней жизни стран, но и мирового порядка. При этом наблюдается нарастание темпов происходящих перемен. Еще недавно очень модная «регионализация» перерастает в «глобализацию» и становится всего лишь составной частью процесса изменений в мире. Сама глобализация в последнее время стремительно ускорилась и практически вышла из-под всякого контроля. В столь сложной, быстро меняющейся реальности, все труднее жить и действовать. Очень затруднительно принимать правильные решения, последствия которых могут повлиять не только на шансы индивидов, но и целых обществ. Большинство стран мира борется с экономическими и социальными проблемами. Реализация стратегии развития менеджмента в глобализирующейся экономике требует особого подхода в России к региональному и муниципальному менеджменту в силу наличия целого ряда специфических проблем. Следует отметить, на макроуровне также сложилась непростая ситуация в нашей стране, на данный аспект повлиял тот факт, что одновременный переход к рынку и глобальной информационной экономике затрудняет принятие долгосрочных инвестиционных решений большинством предприятий. Возрастание значимости нематериальных ресурсов и информационных технологий стимулирует развитие гибкой организационной структуры [7];

– в последнее время изменения в российской экономике обострили проблемы в промышленном секторе, одной из которых является проблема развития высоких технологий, прежде всего, информационных и инновационной деятельности [8]. Для современного менеджмента первостепенной является проблема четкости и адаптации к переменчивым условиям внешней среды. Для этого существуют технологии управления, которые направлены на изменение, оптимизацию и повышение эффективности бизнес-процессов. Российские менеджеры довольно быстро усваивают и перенимают все новые западные разработки, что не всегда дает такой же хороший результат. В связи с этим особое значение приобретают отечественные разработки, созданные на основе мирового опыта и вместе с тем учитывающие реалии нашей деловой жизни. Сегодня России, как никогда, нужно внедрять современные технологии управления,

которые бы обеспечили предприятию или фирме достижение стандартов производства мирового класса, высокий уровень конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

Сейчас российские компании в рамках своего предприятия нацеливаются на прибыль. Основными причинами отставания российских компаний от зарубежных конкурентов по эффективности управления являются отсталые технологические уклады, отсутствие прозрачности бизнеса, недооценка роли постоянного развития и повышения качества всех своих подсистем. В настоящее время не выработаны основные теоретические и методологические позиции по использованию менеджмента в практической деятельности вывода из кризиса экономики [9].

Таким образом, основными проблемами в сложившейся обстановке в российском менеджменте являются: снижение покупательской способности, нехватка квалифицированного управленческого персонала, проблема современного менеджмента в России, связанная с механизмом глобализации, а также внедрение новых технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1 *Дашкова, И. А.* Менеджмент. Методы принятия управленческих решений : учебное пособие / И. А. Дашкова, И. В. Ткаченко, Н. С. Захарченко. – М. : Юрайт, 2020. – 276 с.

2 *Коргова, М. А.* Менеджмент. Управление организацией : учебное пособие / М. А. Коргова. – М. : Юрайт, 2019. – 198 с.

3 *Мардас, А. Н.* Стратегический менеджмент : учебник и практикум для академического бакалавриата / А. Н. Мардас, О. А. Гуляева, И. Г. Кадиев. – М. : Юрайт, 2019. – 176 с.

4 *Каргина, Р. Ю.* Проблемы и перспективы развития российского менеджмента / Р. Ю. Каргина. – Текст : непосредственный // Инновационная экономика : материалы I Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Т. 0. – Казань : Бук, 2014. – С. 153-155. – URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/130/6106/>. (дата обращения: 24.10.2022).

5 Платформа бренда: суть, цели, задачи, процесс. – Электронный ресурс. – URL : <https://lovemebrending.ru/method/brand-platform-guide/>. (дата обращения: 24.10.2022).

6 В России заявили о дефиците топ-менеджеров. – Электронный ресурс. – URL : <https://secretmag.ru/news/v-rossii-zayavili-o-deficite-top-menedzherov-26-06-2022.htm>. (дата обращения: 24.10.2022).

7 Современные проблемы российского менеджмента. – Электронный ресурс. – URL : <https://otherreferats.allbest.ru>. (дата обращения: 3.11.2022).

8 *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования «дорожной карты» компании в условиях цифровизации экономики // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редакция: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 144-150.

9 Современные технологии в менеджменте. – Электронный ресурс. – URL : <https://moluch.ru/archive/124/34244/>. (дата обращения: 3.11.2022).

УДК: 338.24

ИНСТРУМЕНТЫ И РЕШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО РАЗВИТИЮ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

**Людмила Владимировна Марабаева, доктор экономических наук,
профессор**

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Роман Раисович Хайров, кандидат экономических наук, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации.*

E-mail: l.marabaeva@mail.ru; r.r.khairov@ruc.su

TOOLS AND DECISIONS OF THE ENTERPRISE FOR THE MANAGEMENT DEVELOPMENT OF RELATIONSHIPS WITH CONSUMERS

**Ludmila Vladimirovna Marabaeva, Doctor of Science in Economics,
Professor**

Mordovian State University named after N.P. Ogarev

Roman Raisovich Khairov, PhD (Economics), Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch), Russian University of Cooperation

Современным российским компаниям требуется активно совершенствовать процесс управления взаимоотношениями с клиентами, и для этого требуется системное развитие организационного и методического обеспечения. Предложенные меры позволят предприятию правильно реорганизовать свою структуру для большей направленности на потребителей и расширят IT-возможности для внедрения новых технологий.

Ключевые слова: предприятие, управление взаимоотношениями, потребители, организационная структура, анкетирование, CRM-система.

Modern Russian companies need to actively improve the process of customer relationship management, and this requires a systematic development of organizational and methodological support. The proposed measures will allow the company to properly reorganize its structure for a greater focus on consumers and expand IT capabilities for the introduction of new technologies.

Key words: enterprise, relationship management, consumers, organizational structure, questioning, CRM system.

Исследования практики управления взаимоотношениями с потребителями российских компаний показывают, что зачастую значительной проблемой является слабое развитие и отсутствие формализации его методического и организационного обеспечения [1]. Для совершенствования процесса управления взаимоотношениями с потребителями предприятия требуется устранить данные недочеты, используя имеющиеся резервы и накопленный организационный потенциал.

Конкурентные стратегии компании отражают ее подход к ведению бизнеса и действия, осуществляемые с целью привлечения потребителей продукции и услуг, успешных конкурентных действий, укрепления рыночного положения, развития конкурентных преимуществ [2].

Одним из самых очевидных улучшений является развитие организационной структуры, в части объединения всех сотрудников, занимающихся работой с клиентами, в самостоятельное подразделение. В его состав должен входить персонал, занимающийся обратной связью и контролем коммуникациями с потребителями, IT-специалисты, юрист. Тогда организационная структура, ориентированная на управление взаимоотношениями с потребителями, может выглядеть следующим образом (рисунок 1).



Рисунок 1 – Фрагмент организационной структуры предприятия с выделенным отделом по работе с клиентами

Развитие методического обеспечения так же требует постоянного внедрения передовых методов. Достаточно действенным комплексом мер по удержанию клиентов предприятия является разработка системы лояльности потребителей [3]. Если предприятие будет удовлетворено опытом работы с заказчиком, то возможно применение следующей базовой программы лояльности:

1. Более одного успешного примера опыта сотрудничества – предоставление скидки на услуги 5%;
2. Более 5 примеров успешного опыта сотрудничества – предоставляется отсрочка платежа сроком на 1 месяц;
3. Более 10 примеров успешного опыта сотрудничества – сокращение сроков рассмотрения и выполнения работ.;
4. Более 20 примеров успешного опыта сотрудничества – предоставление скидки 20% на обслуживание;
5. Более 30 примеров успешного опыта сотрудничества – предоставление увеличенной на 10 лет гарантии проведенных работ.

Подобный метод успешно зарекомендовал себя на практике в многих, в том числе крупных компаниях. Так, если клиенты останутся довольны

результатом выполненных работ или услуг, то с более высокой вероятностью обратятся в данную компанию вновь.

После выполнения работ и услуг многие предприятия не проводят оценку удовлетворенности клиентов выполненной задачей. Это порождает определенные проблемы в развитии долгосрочных отношений с клиентами и не позволяет выявить слабые места, которые видны только заказчику [4]. В данном случае рекомендуется разработка и использование «Анкеты удовлетворенности заказчика». Учитывая специфику деятельности конкретного предприятия, данный документ позволит более точно выявлять слабые стороны, а клиент (заказчик) сможет более точно оценить выполненные работы. Анкета может включать следующие показатели:

1. Сотрудничество с организацией на этапе заключения договора – позволит выявить возможные трудности, с которыми сталкиваются клиенты ещё на этапе заключение договора.

2. Уровень технических решений – через данный пункт клиент сможет указать, насколько он остался доволен качеством и уровнем технических решений, которые применяет исполнитель при выполнении работ.

3. Качество проектной документации – например, для строительных компаний проектная документация является важным звеном во всей цепочке работ. Если потребитель будет не доволен уровнем и качеством проектных работ, то это может отразиться на судьбе всего проекта.

4. Сроки поставки документации – пункт, который для многих клиентов является весомым, от сроков зависят многие процессы и задержка может быть критичной.

5. Сотрудничество со специалистами после выдачи проектной документации – качество обратной связи и общение заказчика с исполнителем на всем временном отрезке выполнения фактических работ.

6. Общая удовлетворённость качеством партнёрских отношений – общая оценка.

В данные пункты могут включаться подпункты, с помощью которых оценивается диапазон параметра «Значимость» (от «низкая» до «высокая») и параметра «Исполнение» (от «плохое» до «намного превзошло ожидания»). Так в анкете следует предложить клиенту отметить те критерии, которые более развиты у фирм-конкурентов и которые следует учитывать исполнителю.

Подобные анкеты, в которых заказчику предоставляется конкретный набор критериев, требующих оценки, показывают большую эффективность по сравнению с анкетами, в которых большинство вопросов открытые, поскольку клиент не всегда настроен на заполнение анкеты, но более простой формат может поспособствовать этому. Крупные корпорации Запада, а с недавних пор - и России, все чаще осуществляют анкетирование клиентов, чтобы узнать мнение о компании и о продукции или услугах, которые она производит. Предлагаемая анкета соответствует отраслевым стандартам и требованиям и является узконаправленной. Многие российские компании уже активно

используют метод анкетирования как средство обратной связи с клиентами. Это позволяет им укреплять свои позиции и своевременно устранять недостатки. Потребители так же остаются удовлетворенными таким подходом предприятия к управлению взаимоотношениями с ними.

Внедрение программы лояльности для потребителей и анкетирования после выполнения работ позволит компаниям более качественно и эффективно подходить к управлению взаимоотношениями с потребителями. Внедрение CRM-системы также позволит увеличить эффективность предложенных мер. Однако разработка собственной CRM системы для многих отечественных компаний невозможна из-за дороговизны и сложности работ. Наиболее подходящим решением будет являться «облачный» вариант CRM-системы, где все данные хранятся не на сервере компании, а в «облаке». Компании будет достаточно приобрести доступ и заполнить необходимые графы в электронном интерфейсе системы.

Например, CRM-система Битрикс-24 – одна из наиболее подходящих для широкого круга пользователей. Компания-разработчик имеет опыт работы в области создания CRM-решений более 10 лет и имеет пакеты, как для малых, так и для крупных предприятий. Данные пакеты имеют разбивку как по цене, так и по функционалу. Именно доступность и широкий функционал наиболее выгодно отличают данную систему. Битрикс-24 CRM предлагает даже бесплатные тарифы. У данного тарифа имеется ограничение на 12 пользователей, но если с клиентами на предприятии работает, например, только отдел снабжения и юрист, то данное ограничение не является критическим. При этом функционал не урезается – компания может осуществлять всю необходимую работу – рассылать e-mail уведомления, создавать и сортировать дела клиентов, анализировать деятельность, использовать мобильные приложения и т.д. Данная система обладает простым и функциональным интерфейсом.

Благодаря логичности интерфейса работникам не требуется длительное обучение для освоения данной системой. Битрикс-24 CRM рекомендует компаниям проработать неделю-месяц в испытательном режиме, чтобы сотрудники освоили новую среду работы. При возникновении трудностей сотрудник может пройти бесплатный обучающий курс или посмотреть уроки в сети Internet, к которым прилагаются видеоматериалы. Так же Битрикс24 CRM предлагает пройти комплексные курсы повышения квалификации и для других программ. Данные мероприятия так же являются бесплатными и могут быть полезны для компании, если возникнут проблемы с освоением новой среды.

Итак, путем внедрения системного подхода, развития организационного и методического обеспечения с помощью изменения организационной структуры, внедрения современных и эффективных инструментов для управления взаимоотношениями с потребителями предприятие может успешно реализовать стратегию бизнеса. Трудности, которые могут возникнуть в связи с этим могут быть решены путем внедрения CRM-системы.

Данная система позволит почти полностью автоматизировать весь процесс управления взаимоотношениями с потребителями, что позволит укрепить позиции фирмы на рынке и привлечь новых клиентов, а также удержать имеющихся.

ЛИТЕРАТУРА

1. Марабаева, Л.В., Кузнецова, Е.Г., Волгина, И.В. Современные тенденции развития российского рынка CRM-систем // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 4 (34). С. 46-50.
2. Кузнецова, Е.Г., Хайров, Р.Р. Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности: учеб. пособие / Саран. кооп. ин-т (филиал) РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 124 с.
3. Пруцкова, Е.В., Хайров, Р.Р., Плеханова, Е.А., Маяясова, М.М. Экономические аспекты разработки бизнес-плана малого и среднего бизнеса: учебное пособие. Саранск, 2018. 100 с.
4. Марабаева, Л.В., Формы и методы управления коммуникациями на предприятии / Л.В. Марабаева, Т.Е.Кузнецова // Вестник Российского университета кооперации №3(29) 2017. Научно-теоретический журнал; Чебоксарский кооперативный институт (филиал) РУК, Чебоксары 2017 – С. 60-66

УДК: 338.43

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ МОЛОЧНОЙ И СЫРОДЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Людмила Владимировна Марабаева, доктор экономических наук, профессор

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Татьяна Евгеньевна Шилкина, кандидат экономических наук, доцент
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации.

E-mail: l.marabaeva@mail.ru; t.e.shilkina@ruc.su

STUDY OF THE POSITION OF AIC ENTERPRISE IN THE REGIONAL MARKET OF DAIRY AND CHEESE PRODUCTS

Ludmila Vladimirovna Marabaeva, Doctor of Science in Economics, Professor

Mordovian State University named after N.P. Ogarev

Tatyana Evgenievna Shilkina, PhD (Economics), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье рассматривается рынок молочной продукции Республики Мордовия, его структура, конкурентоспособность и динамика развития. Основным объектом исследования стал один из лидеров перерабатывающих предприятий АПК Республики Мордовия - ООО «МОЛОКО».

Ключевые слова: рынок, товарная стратегия, предприятие АПК, молочная и сыродельная продукция, факторы, ассортимент.

The article deals with the market of dairy products in the Republic of Mordovia, its structure, competitiveness and development dynamics. The main object of the study was one of the leaders of the processing enterprises of the agro-industrial complex of the Republic of Mordovia - LLC "МОЛОКО".

Key words: market, commodity strategy, agribusiness enterprise, dairy and cheese products, factors, assortment.

Рынок молочной продукции Республики Мордовия характеризуется высокой насыщенностью. Так, например, масло производится и поступает от большинства молокозаводов региона, а также из-за его пределов. На рынке сыров представлено еще большее число предприятий-производителей. Импортозамещение в настоящее время является одной из стратегических задач российского агропромышленного комплекса [1]. До недавнего времени сыры поступали от региональных переработчиков, из других регионов России, а также из Прибалтики, Беларуси. Небольшое количество сыров поступало из Новой Зеландии, Франции, Швейцарии.

Производством молочных и сыродельных продуктов на территории Республики Мордовия занимаются более 20 предприятий. Наиболее крупными являются: Филиал «МК «Саранский» АО «Данон Россия», ООО «Юбилейное», ОАО «Птицефабрика «Атемарская», ООО «Сыродельный комбинат «Ичалковский», ООО «Сыроваренный завод «Сармич», ОАО «Завод маслodelьный «Атяшевский», ОАО «Агрофирма «Юбилейная», АО «Агрофирма «Октябрьская», ООО «МОЛОКО» и др.

Предметом данного исследования стало изучение положения перерабатывающего предприятия АПК на региональном рынке молочной и сыродельной продукции с целью оценки потенциала его товарной стратегии. Основным объектом исследования стало ООО «МОЛОКО». Выбор объекта обусловлен тем, что оно является типичным участником указанной категории рынков, и на его примере можно достаточно объективно оценить практику реализации товарной стратегии на основе состояния и динамики рыночного положения, характерные и для многих других аналогичных предприятий.

Еще в 1994-1995 гг. в цехе цельномолочной продукции предприятия было проведена реконструкция, в результате которой была расширена производственные площади, что позволило усовершенствовать технологию производства творога и творожных изделий, а также была установлена линия по производству сусанинского сыра производительностью 200 кг в смену за счет расширения производственных площадей.

В 1995 г. для расширения ассортимента продукции, производимой из вторичного сырья, на предприятии введен в действие участок по производству технического казеина в цехе по переработке вторичного сырья. В январе 2000 г. введен в действие цех по производству плавленого копченого сыра.

К основным видам деятельности предприятия относятся: производственная, посредническая, торговая, внешнеэкономическая, сдача имущества в аренду и другие виды деятельности.

Целью деятельности предприятия является производство натуральной молочной продукции, постоянное развитие производства, расширение и укрепление партнерских сетей. Миссия завода - обеспечение покупателей вкусной молочной продукцией высокого качества.

Приоритетными направлениями работы предприятия являются:

- производство продукции высокого качества;
- расширение ассортимента вырабатываемой продукции;
- эффективное перевооружение действующего оборудования и реконструкция зданий и сооружений;
- выполнение взятых социальных обязательств в рамках программы управления персоналом;
- достижение максимальной экономической эффективности деятельности и улучшение финансового положения.

В условиях усиления конкуренции, а особенно ее неценовых факторов, производителям приходится решать многоаспектные задачи [2]. Конкуренция в молочной отрасли жесткая, используются новейшие технологии в изготовлении молочной продукции и маркетинговой деятельности. Несмотря на отставание от ведущих мировых производителей в области качества продукции, ООО «МОЛОКО» является одним из ведущих предприятий Республики Мордовия по производству молочной продукции (рисунок 1).

Доля ООО «МОЛОКО» составляла 17 % и оно занимало 3 место на рынке молочной продукции Республики Мордовия. Первое место занимало ОАО «Вимм-Билль-Данн», с долей в 24 % республиканского рынка молочных продуктов. АО «Данон Россия» имеет долю рынка в 20%, ОАО Завод маслодельный «Атяшевский» – 13 %, ОАО «Агрофирма Октябрьская» – 12 %.

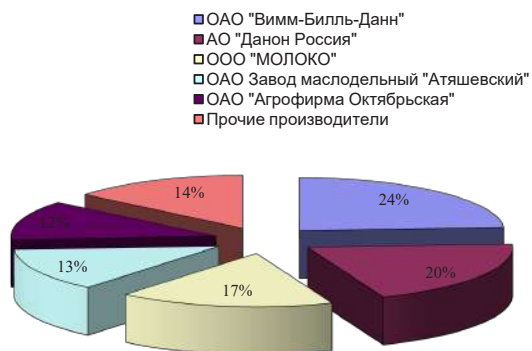


Рисунок 1 – Структура рынка производителей молочной продукции Республики Мордовия в 2020 году [составлено по данным Мордовиястата]

ООО «МОЛОКО» производит относительно широкий ассортимент продукции: молоко и молочная продукция в упаковке, кисломолочные продукты, творог, сыры, масло, сметана, прочая продукция.

Укрепление продовольственной безопасности страны во многом зависит от функционирования сельскохозяйственных предприятий и уровня их рыночного потенциала [3]. Акцентируя внимание на повышении качества производимой продукции, компания полностью исключает использование в производстве стабилизаторов, которые искусственно продлевают срок хранения молочных продуктов. Они не наносят никакого вреда человеческому организму, но визитной карточкой компании всегда была молочная продукция на натуральной основе с изначально заложенным высоким содержанием полезных микроэлементов, таких, как фосфор или калий, и множества витаминов.

Следует отметить, что позиции ООО «МОЛОКО» в сегменте кисломолочной продукции сильнее, чем в сегменте молока. По данным 2020 г. доля предприятия составляла 21%. Основные конкуренты - ОАО «Вимм-Билль-Данн» (26 %), АО «Данон Россия» (19 %), ОАО Завод маслодельный «Атяшевский» (10 %), ОАО «Агрофирма Октябрьская» (13 %), на долю прочих производителей приходилось (11 %). Это молодые предприятия, которые начали выходить на рынок с кисломолочной продукцией.

Для оценки эффективности товарной стратегии предприятия и устойчивости ее рыночных позиций важен анализ товарного ассортимента, который должен периодически проводиться на любом предприятии, так как это позволяет оптимизировать структуру производственной программы, что в свою очередь, увеличивает шансы на получение высокой прибыли [4]. Особенно велик эффект от проведения анализа на тех предприятиях, ассортимент которых отличается повышенными требованиями к пищевой безопасности. Рассмотрим динамику ширины и глубины ассортимента в ООО «МОЛОКО» в 2018-2020 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Изменение глубины товарного ассортимента ООО «МОЛОКО» в 2018-2020 гг.

Товарные группы	Количество наименований производимой продукции, ед.					
	2018 год	2019 год	Рост(+)/ Снижение (-)	2020 год	Рост(+)/ Снижение (-)	Темп роста 2020/2018 гг., в %
Молоко в упаковке finpak	2	4	+ 2	7	+ 3	350
Молоко в упаковке TETRA PAK	2	5	+3	7	+2	350
Молочная продукция в упаковке Tetra Pack	3	8	+5	14	+6	466

Square						
Кисломолочные продукты	3	6	+3	9	+2	300
Творог	3	5	+ 2	7	+2	233
Казеин	2	3	+1	5	+2	250
Масло	2	2	0	3	+1	150
Сметана	1	2	+1	4	+2	400
Прочие продукты	3	5	+2	8	+3	266
Итого	21	40	–	64	–	304

Таким образом, анализ ассортимента предприятия позволяет проследить изменения его ширины и глубины на протяжении последних трех лет. Преобладающей тенденцией стало расширение ассортимента, причем в 2020 г. его темпы были значительно выше, чем в 2019 г. Так за два года количество наименований производимой продукции увеличилось по сравнению с 2018 г. на 43 единицы (с 21 до 64) или на 304 %, При этом на 2019 г. пришлось увеличение на 19 единиц, а на 2020 г. – на 24 единицы. Наибольший вклад в этот результат внесли молочная продукция в упаковке Tetra Pack Square. Расширение ассортимента по этой товарной группе - максимальное и в абсолютном, и относительном измерении и составило, соответственно, в период с 2018 по 2020 гг.

Второй по значимости (по вкладу в расширение ассортимента) стала товарная группа «Кисломолочные продукты»: её глубина выросла за 2019 г. на 6 единиц, за 2020 г. - на 9 единиц. Расширение коснулось практически всех товарных групп.

Таким образом, можно сделать вывод о проведении данным предприятием в 2018-2020 гг. активной товарной стратегии, направленной именно на расширение ассортимента, а не на снятие видов продукции с производства.

Анализируя характер расширения количества наименований производимой продукции, можно увидеть, что в течение исследуемого периода на предприятии осталась неизменной ширина ассортимента. Другими словами, в ООО «МОЛОКО» акцент был сделан не на увеличение числа товарных групп, а на их углубление.

Следует отметить, что начало 2019 г. стало для предприятия периодом развития производства, улучшением финансового положения. В этот период ассортимент ООО «МОЛОКО» значительно увеличился, производственные мощности наращивались. Также позитивные тенденции продолжились и в 2020 г. и выразились, прежде всего, в освоении новых товарных групп молочной продукции. В дальнейшем предприятие планировало сконцентрировать свои усилия на проведении разработок внутри существующих товарных групп, а также возвращении к видам продукции, производство которых было свернуто из-за экономических трудностей.

Глубина товарной группы оставалась стабильной в 2018-2020 г.г. При этом уменьшались объемы производства наименее прибыльных молочных продуктов. Следует отметить, что обе тенденции имели конструктивный характер: первая была вызвана внедрением принципиально новой технологии, вторая – сокращением спроса на некоторые молочные продукты.

В ООО «МОЛОКО» большое внимание уделяется выпуску новых видов продукции. Расходы на НИОКР составили в 2018-2020 гг. 10,5 млн. руб. Наиболее рентабельными среди новых молочных продуктов, выпускаемых предприятием стали: кефир обезжиренный и ряженка. Динамика обновления продукции в ООО «МОЛОКО» представлена в таблице 2.

По данным таблицы 2 можно сделать вывод о том, что коэффициент обновления продукции находился в пределах от 0,02 в 2018 г. до 0,03 в 2020г.

Таблица 2 – Динамика обновления продукции ООО «МОЛОКО» в 2018-2022 гг.

Показатели	2018г.	2019г.	2020г.	Изменение за 2018-2019 гг.		Изменение за 2018-2020 гг.	
				(+/-)	%	(+/-)	%
1. Количество наименований реализуемой продукции	38	51	67	+83	+21	+106	+122
2. Количество новой реализуемой продукции	13	16	17	+23	+12	+29	+123
3. Коэффициент обновления	0,27	0,29	0,32	0,02		0,03	

В 2019 г. и 2020 г. значение коэффициента обновления (Кобн.) оставалось приблизительно одинаковым с незначительным уменьшением к концу анализируемого периода. Несовпадение этого изменения и тенденции расширения ассортимента вызваны следующим: в 2020 г. более значительное увеличение числа ассортиментных единиц (в абсолютном исчислении) принималось на большую глубину ассортимента, нежели в 2019 г.

В разрезе товарных групп наибольшее значение Кобн. приходился на кисломолочные продукты, наименьшее – на творог; соответственно, и наибольший вклад в общий показатель «принадлежит» именно кисломолочным продуктам.

В 2019 г. произошло снижение интенсивности обновления ассортимента по указанной товарной группе. На наш взгляд, это вызвано следующим: акцент был сделан на возвращение к производству молочных продуктов, ранее снятых с производства в силу некоторых экономических трудностей. Естественно, что этот процесс имеет свои естественные границы. Приближение к ним и наблюдалось в течение 2020 г., что ознаменовалось некоторым снижением интенсивности обновления ассортимента.

Для того, чтобы подтвердить сделанное предположение, углубим проводимый анализ: исключим из него изделия, вновь осваиваемые предприятием, оставив только принципиально новые продукты и товары, снятые с производства по причине нецелесообразности их дальнейшего выпуска.

С учетом этого значение коэффициента Кобн в 2020 г. составило 0,03 %, что на 0,01 больше уровня 2019 г.

Стоит отметить, что предприятие акцентирует внимание не только на качестве и ассортименте производимой продукции, но и четком выполнении заказа в полном объеме и установленные сроки. В результате увеличивается число покупателей его продукции. Доля каждой товарной группы в общей структуре ассортимента компании представлена в таблице 3.

Из таблицы 3 видно, что наибольшую долю в общем объеме выпуска молочной продукции составили в 2020 г.: молоко в упаковке fiprak (37,5%), молоко в упаковке TETRA PAK (16,4%), молочная продукция в упаковке Tetra Pack Square (14,1%) и кисломолочные продукты (19,8%).

В результате суммарная доля молока в пакетах и молока в упаковке TETRA PAK на региональном рынке выросла за анализируемый период на 2,7 %: с 51,2 % в 2018 г. до 53,9 % - в 2020 г. Что же касается других молочных продуктов - творога, сыров, масла, сметаны и прочей продукции, то их вклад в общий товарный выпуск также приносил весомый доход компании, но меньший, чем молоко и кисломолочные продукты. Наряду с прочими факторами, это было вызвано сложностями производства вследствие периодических сбоях в обеспечении сырьем и упаковкой.

Таблица 3 – Динамика структуры ассортимента ООО «МОЛОКО» в 2018-2020 гг., тыс. руб.

Товарные группы	Производство молочной продукции						Темп роста 2020/2018 гг., %
	2018 г.		2019 г.		2020 г.		
	Сумма тыс. руб.	уд. вес в общ. объеме, %	Сумма тыс. руб.	уд. вес в общ. объеме, %	Сумма тыс. руб.	уд. вес в общ. объеме, %	
Молоко в упаковке fiprak	68 971	36,4	66 397	36,8	71 812	37,5	104,1
Молоко в упаковке TETRA PAK	28 043	14,8	27 425	15,2	31 405	16,4	111,9
Молочная продукция в упаковке Tetra Pack Square	25 201	13,3	24 719	13,7	27 001	14,1	107,1
Кисломолочные продукты	33727	17,8	33 379	18,5	37 916	19,8	112,4
Творог	6 443	3,4	7 036	3,9	8 617	4,5	133,7

Сыры	3 600	1,9	3 789	2,1	4 596	2,4	127,6
Масло	2 085	1,1	1 624	0,9	1340	0,7	64,2
Сметана	1 895	1,0	1 985	1,1	2 489	1,3	131,3
Прочие продукты	19 517	10,3	14 073	7,8	6 319	3,3	32,3
Итого	189482	100,0	180427	100,0	191 495	100,0	101,0

Результаты анализа структуры ассортимента дополним АВС-анализом, проведенным по ассортименту в целом.

Как известно, АВС-анализ – метод, позволяющий классифицировать продукцию предприятия по степени её важности. В его основе лежит принцип Парето – 20 % всей продукции дают 80 % оборота.

Как показал проведенный анализ, группа «А» включала молоко в упаковке Finpak и молоко в упаковке TETRA PAK (53,9 % выручки). К группе «В» относились молочная продукция Tetra Pack Square и кисломолочные продукты, которые чуть меньше прибыльны для предприятия, чем продукция группы «А», (33,9 % выручки). В группу «С» вошла остальная продукция, (12,2 % от общего объема продаж) – творог, казеин, масло, сметана.

Таким образом, предприятие имеет широкий ассортимент продукции, что укрепляет его позицию на рынке и способствует увеличению объемов продаж и прибыли. Вместе с тем, имеются значимые проблемы, а именно: отсутствует подробный анализ товарного ассортимента, не уделяется внимание анализу жизненных циклов продукции: анализируется лишь выход товара на рынок и уход с рынка (по мере прекращения заказов), что не позволяет контролировать переход продукции из одной стадии в другую и проводить соответствующие мероприятия по удлинению ее жизненного цикла и рациональному формированию ассортиментных групп. Решения по изменению ассортимента и объема продаж принимаются в зависимости от портфеля заказов и степени готовности новых продуктов, что отражает потребительский спрос, но не целесообразность производства продукции с точки зрения получаемой прибыли и стабилизации работы предприятия. Кроме того, санкционные меры прямо повлияли на обеспечение предприятия упаковкой от зарубежных поставщиков, и вынудило его искать альтернативные способы решения данной проблемы. Но, на наш взгляд это не является критичным фактором для реального ухудшения положения предприятия на региональном рынке молочной и сыродельной продукции, поскольку другие его участники оказались в таком же положении.

С учетом региональных и государственных мер поддержки предприятий АПК в сложившихся условиях можно оценить потенциал их товарной стратегии как достаточно высокий, но требующий постоянного отслеживания и идентификации негативных факторов влияния на него для разработки и реализации координирующих мер по обеспечению устойчивости на профильном региональном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Марабаева, Л.В.,* Кузнецова, Т.Е. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности : монография / Л.В. Марабаева, Т.Е. Кузнецова ; Саран. кооп. ин-т РУК. - Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. - 156 с.
2. *Марабаева, Л.В.,* Кузнецова, Т.Е. Содержание и мероприятия программы стимулирования сбыта продукции предприятия // *Фундаментальные исследования* №8. Научный журнал; – Москва: ИД «Академия естествознания», 2013. – С.148-153
3. *Бурланков, С.П.,* Володин, В.М., Иванова, Н.В., Плеханова, Е.А., Хайров, Р.Р. Экономическая сущность рыночного потенциала сельскохозяйственного предприятия регионального АПК // *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки.* 2018. № 4 (41). С. 177–187
4. *Samygin, D.,* Imyarekov, S., Keleynikova S., Khayrov R., Kuznetsova E., Kondrashkina I., Volgina I., Shilkina T., Markova A., Kataykina N., Kukushkin O., Ponimatkina L. et al *Modern Financial Management Tools in agrarian business.* North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192p.
5. <https://mrd.gks.ru>

УДК 331.4

РОЛЬ БЕЗОПАСНЫХ УСЛОВИЙ ТРУДА В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Алексей Геннадьевич Миронов, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: a.g.mironov@ruc.su

THE ROLE OF SAFE WORKING CONDITIONS IN IMPROVING THE QUALITY OF LABOR ACTIVITY

Alexey Gennadievich Mironov, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Жизнедеятельность каждого человека зависит от условий, в которых он ежедневно находится. Это может относиться к различным сферам деятельности, в том числе и трудовой. Главный аспект, который должен включаться в производство – это безопасность. Она гарантирует комфортное пребывание работника на занимаемом месте, а также говорит о том, что работодатель учитывает все требования, предписанные положениями, уставом, а также трудовым законодательством. Каждый из нас должен быть защищен от внешних факторов трудовой среды, чтобы они не навредили нам в процессе производственной деятельности. Только тогда работодатель сможет рассчитывать на высокое качество проделанной работы своими подчиненными, а они, в свою очередь, мотивируются тем, что они могут рассчитывать на безопасные условия своего труда.

Ключевые слова: безопасность жизнедеятельности, условия труда, производство, повышение качества

The vital activity of each person depends on the conditions in which he is on a daily basis. This may apply to various fields of activity, including labor. The main aspect that should be included in production is safety. It guarantees a comfortable stay of the employee in the occupied place, and also says that the employer takes into account all the requirements prescribed by the regulations, the charter, as well as labor legislation. Each of us must be protected from external factors of the work environment so that they do not harm us in the course of production activities. Only then will the employer be able to count on the high quality of the work done by his subordinates, and they, in turn, are motivated by the fact that they can count on safe working conditions.

Keywords: life safety, working conditions, production, quality improvement

Во все времена, человечество испытывало потребность в безопасности. Каждому из нас необходимо знать, что мы защищены во всех сферах жизнедеятельности. Живя в постиндустриальную эпоху, где труд играет особую роль, занятый процент населения ежедневно задумывается об условиях своей профессиональной деятельности. Особую роль в этом играет не только продвижение по карьерному пути или направление деятельности, но и безопасность. Именно от неё зависит эффективность трудовой деятельности, которая повышает качество труда.

Возможности человеческого потенциала активно используются в рабочей обстановке. Человек выступает как один из основных факторов современного развития [1]. Одним из основных считается работоспособность, которая характеризуется как величина функциональных возможностей организма человека, характеризующаяся качеством работы и ее количеством, которую можно выполнить за определенный временной промежуток. При этом процессе различают три основные фазы, которые в процессе трудовой деятельности перетекают из одной в другую:

- Фаза нарастающей способности;
- Фаза высокой устойчивой работоспособности;
- Фаза снижения работоспособности.

Каждый стремится повысить эффективность трудовой деятельности. Существуют такие элементы улучшения труда, как:

1. Совершенствование умственных и физических характеристик индивида. В процессе развития своих умений и навыков, возрастает мышечная сила и выносливость, повышается скорость и точность движений, используемых в труде. А также, восстановление организма после рабочего дня происходит быстрее за счет приспособления человека к внешним факторам производства.

2. Правильное и комфортное расположение рабочей зоны, в которой ежедневно находится подчиненный. Обстановка во многом влияет на пребывание индивида, ведь трудовой процесс зачастую влияет на его самочувствие и здоровье. Организация рабочего места, удобное

расположение в процессе деятельности – ключ к эффективному результату. Это не только уменьшает утомляемость, но и минимизирует возникновение профессиональных заболеваний.

При организации трудовой деятельности необходимо учитывать психологические и физиологические особенности каждого человека, способность выполнять ту или иную работу за определенный промежуток времени, расчет нагрузки для разного пола. Специалисты советуют периодически чередовать работу и отдых. Это способствует высокой устойчивости работоспособности.

Наилучшие показатели работоспособности достигаются при рациональных режимах труда, а также комфортном состоянии индивида. Оптимальное сочетание микроклимата на рабочем месте – залог успешной деятельности. Температура, влажность воздуха, а также интенсивность света должны соответствовать нормам, прописанном в трудовом регламенте. От данных условий зависит динамичность рабочего процесса, а также ход действий подчиненного. При повышенной человеческой активности границы терморегуляции снижаются.

Если рабочая атмосфера, зависящая от различных факторов, вдруг каким-либо способом претерпевает изменения, а границы физиологических колебаний меняют свое состояние, это может повлиять на само состояние работника в виде дискомфорта и ухудшения самочувствия.

Человек – это биологическое существо, которое в процессе своей деятельности вносит преобразования в природную среду, которые могут затруднять его благоприятное существование. Трудовой процесс может негативно повлиять на работу его жизненно важных органов и внутренних процессов.

Физический труд, обычно, характеризуется повышенной нагрузкой на опорно-двигательный аппарат, а также на сердечно-сосудистую, нервную и мышечную систему. Это может одновременно развить данные системы, а также ухудшить их состояние изнурительными нагрузками.

Умственный труд предполагает работу с большим потоком информации, которую необходимо принимать, обрабатывать и передавать. Данный род деятельности предполагает упор на сенсорный аппарат, зрение, память, концентрацию внимания. Так как при умственном труде нет необходимости в физических нагрузках, индивид ведет малоподвижный образ жизни. Из-за этого возникают различные паталогические заболевания. Кроме того, длительная умственная нагрузка ухудшает концентрацию внимания, следовательно, из-за этого страдает и качество выполненной работы.

В постиндустриальную эпоху, где главную ценность представляет человек, важную роль играет защита не только физической и психической целостности, но и морального состояния. Каждый индивид нуждается в потребности быть в безопасности. Современные люди классифицируются

по социальным группам, представляющим ту или иную профессиональную направленность. Если человек не удовлетворен своей трудовой деятельностью, это приводит к различным психическим отклонениям и расстройствам.

Право на условия труда, обеспечивающие целостность человека в функционирующей системе, должны предоставляться и защищаться на каждом предприятии. Чтобы обеспечить гуманизацию труда, работодатель должен в первую очередь думать о подчиненном. Согласно Трудовому Кодексу Российской Федерации, каждый работник имеет право и обязанность формировать условия труда, а также быть уверенным в обеспечении их целостности и защите. Это гарантирует безопасность в условиях труда и при столкновении с факторами, которые угрожают жизни и здоровью человека.

Индивид, участвующий в производственном процессе, должен быть защищен не только с точки зрения законодательства, но и с помощью правильной организации труда, особенно если предприятие связано с тяжелыми физическими нагрузками. Это реализуется с мерами технической защиты. Прописанные в различных источниках нормы регламентируют безопасный производственный процесс. Уклонение или неподчинение данным правилам влечет за собой нарушение административного и уголовного кодекса.

Таким образом, обеспечение моральной целостности человека в трудовой среде – это создание благоприятных условий, защищающих психофизиологическое здоровье личности. Они должны соответствовать моральным ценностям и нормам, принятым в обществе. На регламентированном уровне не может затрагиваться достоинство индивида. Недобросовестные работодатели могут пренебрегать здоровьем своих подчиненных. Исходя из этого, каждый из нас должен знать свои обязанности и бороться за свои права в трудовой среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В., Катайкина, Н.Н.* Концептуальные основы понятия «человеческий потенциал» в условиях экономического развития // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2015. – №3. – С.36-43
2. *Анохин, А. В., Иванов, Г. С.* Специальная оценка условий труда (СОУТ) как социально-экономическая основа улучшения условий труда работников: монография. - М., Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 208с.
3. *Баранова, В.Н.* Организация охраны труда. – М.: Высшая школа, 2017. – 456с.
4. *Лапайцев, Н.Р.* Правовые основы охраны труда: курс лекций. – М.: Вузовский учебник, 2016. – 498с.
5. *Литин, А.* Специальная оценка условий труда (СОУТ) в системе трудовых отношений. – М.: Новость, 2017. – 48с.
6. *Радаева, Е.К.* Управление трудовыми ресурсами предприятия. – М.: Норма, 2015. – 480с.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Мишель Сергеевна Пиксайкина, магистрант

Надира Рафиковна Куркина, доктор экономических наук, профессор

Мордовский государственный педагогический

университет имени М. Е. Евсевьева

E-mail: mishel.yurjeva@yandex.ru; nadezhda.kurkina18@mail.ru

DEVELOPMENT OF STUDENTS' ENTREPRENEURIAL COMPETENCES IN THE EDUCATIONAL SYSTEM

Mishel Sergeevna Piksaykina, Master's Degree student

Nadiryra Rafikovna Kurkina, Doctor of Economics, Professor

Mordovia State Pedagogical University named after M.E. Evseyeva

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из необходимости государства в развитии предпринимательской деятельности и формировании молодых специалистов, способных генерировать новые свежие идеи по улучшению экономического положения страны.

Ключевые слова: предпринимательство, компетенция, компетентность, система образования

The relevance of the study of the problem under study comes from the need for the state in the development of entrepreneurial activity and the formation of young professionals who are able to generate new fresh ideas to improve the economic situation of the country.

Keywords: entrepreneurship, competence, competence, education system

На сегодняшний день Правительством Российской Федерации определен перечень наиболее приоритетных направлений развития. Одним из них является поддержка и рост предпринимательской деятельности [1, с. 62]. Особое внимание уделяется формированию и развитию предпринимательских компетенций у учащихся школ и студентов.

В связи с этим, в данный момент существует заинтересованность в воспитании целеустремленной, активной, инициативной молодежи, готовой к разработке и осуществлению качественно новых предпринимательских идей. Для формирования у учащихся соответствующих компетенций педагогам необходимо разработать и обосновать научно-методические основы развития предпринимательских способностей.

Понятия «компетенция» и «компетентность» имеют некоторые различия. Компетенция – это способность применять знания, умения, навыки и личностные качества для результативной деятельности в какой-либо сфере. Таким образом, компетенция отражает поведенческие качества личности. В свою очередь, компетентность представляет собой набор

качеств человека, определяющий его способности к продуктивной деятельности, приводящей к определенному результату.

Предпринимательские компетенции представляют собой набор личных и деловых качеств, моделей поведения, умений и навыков, наличие которых способствует успешному решению определенных бизнес-задач и достижению высоких результатов в предпринимательской деятельности.

Для более эффективной подготовки студентов к построению предпринимательской карьеры, необходимо сформировать у них следующие компетенции:

1. Предпринимательское мышление. Данная компетенция предполагает развитие таких качеств, как планирование, анализ и оценка идей, направленность на достижение результата, быстрая адаптация к инновациям, грамотное решение проблемных ситуаций.

2. Лидерство. При формировании данной компетенции необходимо привить студенту уверенность в себе, способность оказывать влияние на отдельные личности и группы, умение работать в команде и побуждать ее к достижению поставленных целей.

3. Успехи и достижения. Компетенция предполагает развитие инициативности, ответственного отношения к своим обязанностям, настойчивости и нацеленности на повышение результатов деятельности команды.

4. Образование. С помощью данной компетенции у студентов формируются знания о целях и особенностях предпринимательской деятельности, а также о возможных рисках и способах их преодоления.

5. Взаимодействие и отношения. Данная компетенция предполагает выработку навыков грамотного выстраивания деловых отношений с партнерами, разработки имиджа компании, развития деловых контактов и отношений.

6. Личностные возможности. Посредством данной компетенции в студентах воспитывается трудолюбие, дисциплинированность, пунктуальность, креативность, самоорганизация и нестандартное мышление.

Так же выделяют перечень предпринимательских компетенций в сфере инженерных проектов. К ним относятся:

– планирование (представляет собой умения разрабатывать краткосрочные и долгосрочные планы; ставить цели, соответствующие определенному этапу плана; грамотно организовывает работу и определяет обязанности каждого члена коллектива);

– ориентация на результат (выражается в способности достигать поставленные цели и задачи; повышать уровень требований к коллективу; нести ответственность за принятые решения и результаты деятельности; достойно преодолевать возникшие трудности);

Модель формирования предпринимательских компетенций учащихся представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Модель формирования предпринимательских компетенций

Субъекты процесса обучения	– учащиеся; – преподаватели; – представители бизнеса.
Базовые типы деятельности учащихся	– учебная; – учебно-профессиональная.
Формы и методы обучения	– лекции; – деловые игры; – мастер классы; – решение кейсов; – мозговой штурм; – разработка бизнес-проекта; – участие в конкурсе профессионального мастерства WS.
Виды формируемых компетенций	– общие; – профессиональные; – личные.
Результат	Модель предпринимателя

– понимание сути предпринимательской деятельности (представляет собой понимание особенностей ведения бизнеса; использование в работе информации о действиях конкурентов и тенденциях рынка; мышление, направленное на коммерческую выгоду; следование особенностям научно-технического прогресса);

– деловое общение и коммуникации (определяет возможность четкого и понятного изложения мыслей и идей; умение отстаивать собственную точку зрения, грамотно аргументируя свою позицию; способность быстрого установления контакта с окружающими; умение прислушиваться к противоположным точкам зрения).

Для успешного развития предпринимательских компетенций у студентов, необходимо выполнить следующий ряд задач:

– Познакомить с понятием «предпринимательство» как с одной из наиболее важных форм деятельности в условиях рыночной экономики;

– Рассмотреть базовый категориальный аппарат, используемый в сфере экономики;

– Сформировать ряд личностных качеств, таких как экономность, решительность, расчетливость, нацеленность на изменения;

– Подготовить студентов к жизни в текущей ситуации рыночной экономики.

При формировании предпринимательских компетенций можно следовать технологии знаково-контекстного обучения, направленной на создание полной структуры будущей профессиональной деятельности студентов [2, с. 25]. Для этого необходимо рассмотреть с учащимися не только теоретические основы предпринимательской деятельности, но и уделить большую часть практическим аспектам, во время которых у каждого студента выделяются собственные мотивы и цели к осуществлению предпринимательской деятельности [3].

Суть знаково-контекстного подхода заключается не в том, чтобы передать знания учащимся в чистом виде, а в том, чтобы получить их посредством анализа различных производственных ситуаций. С помощью данного подхода моделируется социальное и предметное содержание будущей профессиональной деятельности, что способствует формированию предпринимательских компетенций [4, с. 147]. При знаково-контекстном подходе у студентов вырабатываются навыки межличностного взаимодействия, самостоятельного принятия решений, изучения ситуации при рассмотрении разных точек зрения.

Для воспроизведения социального аспекта профессиональной деятельности можно использовать следующие методы обучения: деловые игры, научно-исследовательские работы, метод анализа ситуационных задач, метод проектов, написание курсовых работ, проблемный метод и т.д. Посредством данных методов формируется модель будущей профессиональной деятельности, а так же совершенствуются коммуникационные навыки, умения совместно приходить к общему решению, брать ответственность за себя и других [4]. Для воспроизведения предметного содержания будущей профессиональной деятельности целесообразно смотивировать студентов к участию в конкурсе бизнес-проектов, что позволит сформировать навыки создания общей структуры бизнес-плана, сбора и обработки информации, а также планирования деятельности [5, с. 27]. В результате чего у учащихся будут формироваться такие компетенции как умение работать в команде, проявлять организаторские и лидерские способности, согласовывать действия с партнерами, принимать совместные решения и др.

Таким образом, в результате формирования у обучающихся предпринимательских компетенций, студенты должны:

- уметь выбирать нишу для предпринимательской деятельности;
- уметь создавать качественные бизнес-планы;
- владеть навыками целеполагания, мотивации, планирования, организации, контроля [6, с. 125];
- оценивать и предотвращать возможные риски;
- уметь анализировать информацию и выбирать из нее главное;
- владеть навыками эффективного ведения переговоров [7, с. 115];
- иметь направленность на достижение конкретной цели;
- определять сильные и слабые стороны организации;
- уметь принимать оптимальные решения в критических ситуациях.

Для качественного развития предпринимательских компетенций у учащихся преподавателю необходимо понимать суть знаково-контекстного подхода в обучении. Кроме того, у него должен быть практический опыт использования данного подхода. Преимуществом будет опыт предпринимательской деятельности у преподавателя. Большое внимание нужно уделить мотивации учащихся к применению полученных знаний на практике.

Таким образом, формирование предпринимательских компетенций у студентов может способствовать развитию их личностных и профессиональных компетенций, а также мотивировать их к продуктивной предпринимательской деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вербицкий, А. А.* Компетентностный подход и теория контекстного обучения / А. А. Вербицкий. – Москва : Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 84 с. – Текст : электронный.
2. *Гуткевич, А. Е.* Опыт формирования управленческих компетенций / А. Е. Гуткевич, С. Л. Еремина. – Текст : непосредственный // Известия Томского политехнического университета. 2011. № 6. С. 24–28.
3. *Куркина, Н.Р.* Развитие предпринимательских компетенций у студентов педагогического вуза /Н.Р. Куркина, Л.В. Стародубцева, Г.А. Шулугина. – Текст : электронный // Современные проблемы науки и образования. 2021. № 1 - <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=30489>
4. *Трусова, Л. А.* Особенности формирования предпринимательских компетенций школьников в условиях социального партнерства / Л. А. Трусова. – Текст : электронный // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – С. 145–149.
5. *Бакаева, Ж.Ю.,* Имяреков, С.М., Калинин, А.М., Кукушкин, О.В., Матвеева, О.Л. и др. Информационно-цифровая парадигма современного знания: монография. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2020. 94 с.
6. *Имяреков, С. М.* История управленческой мысли: учебное пособие / С.М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т(фил) РУК. Саранск: Тип. «Фузаев. печатник», 2017. 200 с.
7. *Имяреков, С. М.,* Калабкина, И.М., Куркина, Н.Р. Менеджмент-маркетинг современного туризма в России и Республике Мордовия: состояние и перспективы // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 7-1. С.111-117.

УДК 378.02

АУТЕНТИЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ИНОЯЗЫЧНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

Арина Руслановна Пугачева, преподаватель

Анна Сергеевна Каменева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: a.r.pugacheva@ruc.su; annaimyarekova@yandex.ru

AUTHENTIC MATERIALS AS A MEANS OF FORMING FOREIGN LANGUAGE COMMUNICATIVE COMPETENCE

Arina Ruslanovna Pugacheva, Lecturer

Anna Sergeevna Kameneva, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальностью исследования изучаемой темы является проблематика внедрения аутентичного материала в процесс обучения иностранному языку на среднем и старшем этапах. Рассматривается высокая эффективность использования аутентичных материалов, а также их виды, адекватный отбор и результативное применение в рамках обучения иностранному языку.

Ключевые слова: коммуникативная компетенция, аутентичный материал, аутентичный текст, межкультурная коммуникация.

The relevance of the study of the topic under study is the problem of introducing authentic material into the process of teaching a foreign language at the middle and senior stages. The high efficiency of the use of authentic materials, as well as their types, adequate selection and effective use in the framework of foreign language teaching are considered.

Keywords: communicative competence, authentic material, authentic text, intercultural communication.

В условиях современности роль иностранного языка становится как никогда значимой. Его интеграция в жизнь нынешнего поколения настолько велика, что охватывает все сферы жизнедеятельности человека [1, с. 19]. Можно сказать, что в рамках данных обстоятельств, изучение и совершенствование иностранного языка является жизненной потребностью и необходимостью. Поиск лучшей работы, реализация личностных способностей, умений и навыков, прогрессивный карьерный рост, получение престижного образования за рубежом и многое другое – это то, что дает человеку огромную мотивацию к освоению иностранного языка.

Английский язык, как и любой другой, имеет несколько функций, но важнейшая из них – коммуникативная. Коммуникативная функция напрямую связана с языком, который является средством общения людей. Язык позволяет устанавливать взаимодействия в социуме, регулирует

межличностные отношения [2, с. 201]. Формирование коммуникативной компетенции приобретает все большую актуальность и значимость, так как главной целью изучения иностранного языка является способность свободно и доходчиво выражать свои мысли и понимать оппонента в рамках межкультурной коммуникации [3, с.224].

Несмотря на существование множества трактовок «коммуникативной компетенции», обратимся к Н. Д. Гальсковой и Н. И. Гез, которые предлагают понимать под данным термином следующее: «коммуникативная компетенция есть способность человека понимать и порождать иноязычные высказывания в разнообразных социально детерминированных ситуациях с учетом лингвистических и социальных правил, которых придерживаются носители языка» [4, с.246].

Как упоминалось выше, конечная цель обучения иностранному языку заключается в формировании у учащихся умений и навыков для осуществления устного общения. Однако в условиях отсутствия достаточного количества контактов с носителями языка встает вопрос об изыскании возможности восполнить этот пробел. Одним из способов, способствующих формированию способности понимать и воспроизводить иноязычную речь в естественных условиях, является использование в обучении аутентичных материалов [5, с.22].

Современная методика обучения иностранным языкам квалифицирует процесс овладения иноязычной коммуникативной деятельности как межкультурную коммуникацию, особенностью которой является использование аутентичных материалов, имеющих ссылки на культурные феномены [6]. Важно отметить, что для успешного овладения иностранным языком, учащимся следует предоставлять широкий спектр материалов для развития всех навыков, а не просто полагаться на учебник. Интеллектуальные способности учащихся разные, а это означает, что все учащиеся не учатся одинаково. Некоторые учатся лучше наблюдая, некоторые учатся лучше, слушая и т.п. Множество методов одновременного обучения, которые расширяют языковые возможности учащихся предоставляет различным типам учащихся использование аутентичных материалов. Они знакомят учащихся с широким спектром языкового опыта реальной жизни, который обогащает среду обучения и контекстуализирует процесс обучения.

Более того, аутентичные материалы предоставляют базовые знания и конкретные примеры, позволяющие сосредоточиться на учебной деятельности. Использование аутентичных материалов играет определенную роль в развитии у учащихся навыков невербального и вербального общения в дополнение к вербальному общению и взаимодействию.

В соответствии с тенденцией к развитию не только коммуникативных, но и культурных компетенций при обучении иностранному языку

необходимо уточнить понятие аутентичного текста и коммуникативной аутентичности.

Аутентичный текст (от греч. Authentikos–подлинный) – текст, который изначально не предназначался для использования в качестве средства обучения иностранным языкам. Данные тексты, которые используются в повседневной жизни (песни, рецепты, газетные статьи и т.п.) служат примерами разнообразия письменных текстов, использующихся в любом обществе, т.е. материалы, которые не подвергались никакой адаптации и отражают естественное языковое употребление [6].

С лингвистической точки зрения, аутентичные тексты - это культурные документы, предназначенные в первую очередь для носителей языка. В связи с этим, их использование в учебном процессе ставит перед учащимися ряд проблем, включая сложность иностранного языка и культуры, нахождение учащихся в реальных коммуникативных ситуациях, в которых находится носитель языка, используя эти тексты в своей стране. Однако все исследователи отмечают, что аутентичные материалы являются мощными стимуляторами к изучению иностранного языка, поскольку ставят обучающегося на место носителя языка и позволяют иметь прямой доступ к языку.

Естественно, что аутентичные тексты привлекательны для обучающихся и учителей. Мощной мотивацией является осознание того, что у вас есть возможность читать или смотреть то, что предназначено для носителей языка. Но учителю необходимо учитывать, насколько полезным может быть аутентичный материал, отобранный для обучения иностранному языку, немалое внимание стоит уделить аспектам сложности, интереса и тема.

В учебники постепенно включаются аутентичные материалы из повседневной жизни, такие как реклама, брошюры, меню, расписание, рецепты, песни и т.д. Другие аутентичные источники включают газетные и журнальные статьи, фильмы, мультфильмы, интервью, различные передачи и многие другие виды аутентичных материалов. В Интернете существует бесконечное множество учебных материалов, предоставленных непосредственно представителями культур, языки которых изучаются [7, с. 26]. Эти ресурсы предоставляют учащимся "настоящие" языковые материалы и ценную культурную информацию. Учащиеся могут изучать важные темы с помощью таких материалов, как аудио, видео, книги, журналы, газеты и интернет-ресурсы. Кроме того, мультимедийные технологии позволяют учащимся изучать язык различными способами на основе реальных материалов.

Таким образом, аутентичные тексты создают реальные ситуации коммуникации и способствуют достижению аутентичности целей общения, осознания учащимися функциональности языка. Кроме того, в условиях использования аутентичных текстов происходит формирование языковых навыков, вариативности видов речевой деятельности, развитие

умений иноязычной коммуникативной компетенции. При тщательном отборе и соответствующей подготовке заданий, аутентичные материалы помогают углубить понимание, добавить интерес к предмету, лучше и на более долгий срок запомнить информацию, развивать различные навыки, вызывать желание к изучению иностранного языка, стимулировать учащихся, предлагают возможности, которые не предоставляют другие виды работы. В результате у учащихся повышается уровень социокультурной грамотности, увеличивается объем и качество изучаемого материала, повышается интерес к занятиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Samygin, D., Imyarekov, S., Keleynikova, S., Khayrov, R., Kuznetsova, E., Kondrashkina, I., Volgina, I., Shilkina, T., Markova, A., Kataykina, N., Kukushkin, O., Ponomatkina, L. et al. Modern financial management tools in agrarian business. – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.*
2. *Шилкина, Т.Е.,* Имяреков, С.М. Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. – Саранск: РИЦ МГПУ, 2021. С. 200-205.
3. *Имяреков, С. М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики: монография / С.М. Имяреков. – М.: Академический проект, 2017. – 500 с.
4. *Гальскова, Н. Д.,* Гез, Н. И. Теория обучения иностранным языкам. Лингводидактика и методика учеб. пособие для студ. лингв. ун-тов и фак. ин. яз. высш. пед. учеб. заведений. 3-е изд., стер. М.: Издательский центр «Академия», 2006. 336 с.
5. *Бакаева, Ж.Ю.,* Имяреков, С.М., Калинин, А.М., Кукушкин, О.В., Матвеева, О.Л. и др. Информационно-цифровая парадигма современного знания: монография. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2020. 94 с.
6. *Носонович, Е. В.* Методическая аутентичность в обучении иностранным языкам // Иностранные языки в школе. 2016. №11-2. С. 129-131.
7. *Самыгин, Д.Ю.,* Имяреков, С.М., Келейникова, С.В. Модели оценки эффективности инноваций в агропроме // Экономика сельского хозяйства России. 2019. № 5. С. 23-29.

Анастасия Сергеевна Пустакина, магистрант

Александр Александрович Гольцов, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805487@ruc.su

TEAM TRAINING IN HR MANAGEMENT

Anastasia Sergeevna Pustakina, Master's Degree student

Alexander Alexandrovich Goltsov, Master's Degree student

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation
Russia*

Совершенствование подготовки сотрудников, увеличение значения их квалификации в профессиональной деятельности относится к главным составляющим развития предприятия и обеспечения его конкурентоспособности. Поиск новых организационных подходов, интерактивных методик обучения, повышающих его эффективность, соизмерения с новейшими достижениями науки и практики, направлениями реформирования системы образования, осмысление опыта и потенциальных возможностей преподавательского состава актуализировали применение в системе повышения квалификации командного обучения.

Ключевые слова: командное обучение, комьюнити, микролернинг, офлайн-встречи, персонал, HR-менеджмент, продуктивный подход, тренинги софт-скиллс

Improving the training of employees, increasing the importance of their qualifications in professional activities is one of the main components of the development of the enterprise and ensuring its competitiveness. The search for new organizational approaches, interactive teaching methods that increase its effectiveness, comparison with the latest achievements of science and practice, directions for reforming the education system, understanding the experience and potential of the teaching staff have updated the use of team training in the advanced training system.

Key words: team training, community, microlearning, offline meetings, personnel, HR management, productive approach, soft skills trainings

Проблема повышения квалификации трудового персонала на современных предприятиях является не просто актуальной проблемой [1, с. 339], а требованием современного рынка. Данное обусловлено тем, что квалифицированные кадры, обученные в соответствии с современными тенденциями, являются не только залогом стабильной деятельности предприятия, но и стратегическим базисом в развитии. Актуальность подготовки и повышения квалификации трудового персонала предприятия на современном этапе возрастает все больше и больше. Это продиктовано происходящими преобразованиями, совершенствованием методов управления [2, с. 287]. Все эти обстоятельства придают качественно новое содержание процессу использования человеческих ресурсов, а,

следовательно, и исследование этого процесса в настоящий момент приобретает особую значимость [3].

Ключевой задачей прогрессивной системы подготовки и повышения квалификации трудовых ресурсов считается актуализация сформировавшихся навыков в целях обеспечения их соответствия современной системе менеджмента, а также приобретение инновационных профессиональных навыков и способностей [4, с. 61]. В последние годы из-за усложнения политической и экономической ситуации некоторые предприятия приостановили сроки обучения или вовсе отменили, но многие компании даже активной стали подключать своих сотрудников на профессиональный курс и внешних тренеров для решения конкретных задач. Происходит переориентация спроса на командное обучение, его формы и цены. Опыт HR-сотрудников и бизнесменов, которые имеют отношение к командному образованию, показывает необходимость командного обучения в силу ряда причин:

1. Включение в практику нового мышления. Часто обучение было основано на базовых основах, без привязки к конкретной организации, ее потребностям. В настоящее время задача командного обучения – определить реальные пробелы предприятия. HR-менеджеры и руководство заинтересованы в создании программ под определенную группу и их задачи.

Именно форма «запрос-обучение» наиболее важна для руководителей и менеджеров, ведущих переговоры по поставкам продукции с действующими клиентами (поддержка, продажи, аккаунты). Они могут дать эффективную обратную связь, указать недостатки в работе, сформировать рекомендации по устранению убыточных процессов. HR-менеджеры разрабатывают, вносят изменения в существующие инструкции под конкретных сотрудников.

Подобное сотрудничество между HR-менеджерами и предприятием является продуктивным методом обучения, изменившимся в условиях колебания экономики. Образовательные организации сотрудничают с организациями и их проблемами, создавая MVP под задачи конкретного бизнеса.

2. Быстрота и комфорт обучения. Как показывает практика, персоналу необходимо быстро найти ответ на любой вопрос за минимальное время. Поэтому нет смысла в трехчасовых лекциях на 40 листах или недельного интенсивного курса.

Для решения проблемы оперативности в организациях применяют различные инструменты – короткие памятки, шпаргалки, карточки, подкасты. Кризис выявил новое веяние микролернинга – разработку мини-материалов. Это проявляется быстрее, экономичнее и эффективнее запуска длительных обучающих курсов.

Важно понимать, что микролернинг не является сокращением обучения. Это разработка памятки, способной за восемь минут

резюмировать информацию, изученной на недельном курсе. Работа с запросом аудитории и формулировкой емкого и качественного ответа: какую проблему решает инструмент? Какую ценность он приносит?

3. Актуальный запрос на функции менеджера. Недоработки в настоящее время выходят наружу – то, что ранее работало, сейчас становится неактуальным. Топ-менеджерам и предпринимателям необходимо научиться принимать все решения максимально быстро, четко формулируя планы и формы управления своей командой [5, с. 170]. От курса обучения ожидают разработки конкретных инструментов, фокусировки на основных подходах, которые можно применить уже сейчас для результативности. Разрабатывается микролернинг и peer-to-peer обучение, персональные консультации с различными экспертами.

Компании привлекают профессиональных коучей для адаптации сотрудников к новым условиям и помощи продуктивному состоянию команды.

Появилось новое направление, созданное в условиях масштабного кризиса – работа с молодыми предпринимателями, ранее не сталкивающимися с падением экономики. Для них создана сквозная поддержка – менторство, обучение от CEO и опытных топ-менеджеров организаций.

4. Меры адаптации линейного персонала. В настоящее время создается безопасная командная среда, где можно пообщаться на различные темы. Это офлайн-встречи, комьюнити, тренинги софт-скиллс. Компании все чаще останавливают выбор на нейтральных клубах по интересам, «живые четверги», групповых конференциях в формате TED. Это необходимо, чтобы не усугублять панику и негатив коллектива внешней среде. Отказываясь сегодня от неформальных встреч, компания может прийти к моральному истощению сотрудников.

Участники обучения чаще готовы задержаться после тренинга и воркшопа, чтобы задать вопросы тренеру, команде, обсудить итоги дня и самого обучения. Люди нуждаются в общении и неформальной поддержке в это нелегкое время.

Приоритеты на 2022-2023гг. отражают срочный ответ на тенденции в области управления персоналом, которые вынуждают организации менять свои стратегии в отношении рабочей силы и рабочих мест. Это, в свою очередь, означает, что HR-руководители должны изменить способы выявления, привлечения и сохранения критически важных навыков и перепланировать работу, чтобы улучшить ценностное предложение сотрудников и повысить эффективность бизнеса.

Этот момент представляет собой уникальную возможность для руководителей HR формировать будущее способами, которые ранее не считались выигрышными (win-win) как для сотрудников, так и для работодателей.

Наряду с ожиданиями большей эмпатии и более гуманной рабочей среды растет потребность в повышении справедливости и инклюзивности внутри организаций. В частности, все заинтересованные стороны HR – как внутренние, так и внешние – испытывают растущее давление с целью добиться реального прогресса в диверсификации лидерства.

HR-специалистам необходимо построить более гуманные отношения между работодателем и работником, пересмотреть договор о найме таким образом, чтобы удовлетворить требования сотрудников. Тогда они почувствуют, что их услышали и оценили. Все HR-руководители всех HR-подфункций должны сыграть свою роль в обеспечении того, чтобы EVP целостно центрировал сотрудников как живых людей, а не функции.

Производительность сотрудников оставалась высокой во время пандемии, но сбои уже оказали долгосрочное и труднообратимое воздействие на здоровье сотрудников. В данном случае подразумевается не только физическое здоровье, но и такие составляющие ментального здоровья, как состояние доверия коллегам, командная работа, рабочая среда, ощущение причастности к организации. Неэффективные подходы к гибридной работе только усугубят эти последствия.

Про управление стрессом и эмоциями в последнее время не говорит только ленивый. Лучше идти дальше - вглубь команды и командного взаимодействия, т.к. от коллектива, в общении с которым проходит больше количество времени, напрямую зависит качество рабочей жизни.

Общее количество навыков, необходимых для одной работы, ежегодно увеличивается на 6,3%, а новые навыки заменяют старые. К 2023г. 29% навыков, представленных в объявлениях о вакансиях в среднем в 2018г., устареют.

Резюмируя вышеизложенный материал, следует отметить, что HR процессы необходимо ускорять [6, с. 379]. Если отстройка модели компетенций занимает год, то организация просто не будет успевать ее обновлять. Необходимо настраивать гибкие модели на основе профилей должностей и личности, по которым в моменте можно отслеживать тренды рынка и успешности внутренних кандидатов. Учитывая тренды в области развития персонала, внимание HR-руководителей необходимо сосредоточить на следующем:

- Приготовьтесь взять на себя большую ответственность за внедрение инноваций и трансформацию бизнеса в гибридную рабочую модели.

- Поддержите разработку гибридной модели работы, ориентируясь на человека, предложите гибкие возможности для обеспечения сотрудничества и управления на основе сочувствия.

- Используйте более динамичный подход к управлению потребностями в меняющихся навыках.

- Стимулируйте долгосрочную устойчивость персонала, пересматривая предложения по поддержке персонала, чтобы улучшить его здоровье, комфорт, а не только производительность.

– Ускорьте прогресс в достижении целей DEI, установив последовательную ответственность за DEI среди руководителей организации.

– Повышайте свое личное влияние и влияние на совет директоров, нацеливаясь на отличительные черты успеха совета директоров, определяемые HRD.

– Организуйте функцию HR для достижения поставленных целей в области гибкости, клиентоориентированности и операционной эффективности.

Новые тренды, оказывающие влияние на корпоративное образование заключаются в следующем:

– Микролернинг – сотрудники готовы работать с быстрыми и эффективными инструментами (короткие памятки, микровидео, подкасты), а HR и тренерам необходимо разрабатывать рабочие материалы на 10 минут.

– Продуктивный подход к обучению – ориентация на решение проблем предприятия, MVP программы, сотрудничество обучающих программ и HR с бизнесом [7, с. 271].

– Признание ценности офлайн- и неформальных онлайн-встреч, обмена действующим контентом, развитие института внутреннего спикерства в организациях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина, С. М.* Карьерные стратегии: работа в большой, или маленькой организации? // Проблемы развития социально-экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 20 ноября 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2019. С. 335-340.

2. *Солдаткина, С. М.,* Аранович О. Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат, 2017. С. 285-288.

3. *Зотова, Е.В.,* Катайкина, Н.Н. Концептуальные основы понятия «человеческий потенциал» в условиях экономического развития // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2015. – №3. – С.36-43

4. *Марабаева, Л.В.* Формы и методы управления коммуникациями на предприятии // Л.В. Марабаева, Т.Е.Кузнецова // Вестник Российского университета кооперации №3(29) 2017. Научно-теоретический журнал; Чебоксарский кооперативный институт (филиал) РУК, Чебоксары 2017 – С. 60-66

5. *Солдаткина, С. М.,* Хуснутдинов З. Т. Менеджмент стратегии развития продаж // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24-25 апреля 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С.165-171.

6. *Солдаткина, С. М.* Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2020. С. 378-384.

7. Солдаткина, С.М. Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник», 2021. С. 270-275.

УДК 378

НОВЫЕ ЗАПРОСЫ БИЗНЕСА К КОРПОРАТИВНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ

Анастасия Сергеевна Пустакина, магистрант

Александр Александрович Ларькин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805487@ruc.su; st802236@ruc.su

NEW BUSINESS REQUIREMENTS FOR CORPORATE EDUCATION

Anastasia Sergeevna Pustakina, Master's Degree student

Alexander Alexandrovich Larkin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation Russia

В условиях неравномерного спроса, когда одни индустрии в мире ощущают спад, а другие, наоборот, не справляются с объемами и задачами, самое большое значение имеет способность организации к адаптации. Когда все отрасли работают по-разному, для T&D и HR крайне важно быстро находить более эффективные способы обучения и развития персонала, что подчас требует переосмысления текущих обучающих процессов и планов и поиска новых решений.

Ключевые слова: корпоративное образование, переобучение сотрудников, программа обучения, персонал, HR-менеджмент, софт-скилл, управленческие навыки

In conditions of uneven demand, when some industries in the world feel a decline, while others, on the contrary, cannot cope with volumes and tasks, the ability of an organization to adapt is of the greatest importance. With all industries operating differently, it is imperative for T&D and HR to quickly find better ways to train and develop people, which sometimes requires rethinking current training processes and plans and finding new solutions.

Key words: corporate education, retraining of employees, training program, personnel, HR management, soft skills, managerial skills

О чем стоит позаботиться уже сегодня, чтобы обеспечить бизнесу более стабильные и предсказуемые результаты, на что важно обратить внимание в развитии персонала, чтобы «идти в ногу со временем»? В складывающихся условиях социально-экономического развития региона, в связи с переходом на инновационный ориентир экономики, именно человек выступает как один из факторов современного развития [1, с. 37]. Сначала было сложно понять, как будет меняться отрасль корпоративного

образования и насколько сильно она пострадает, так как годами выстроенные процессы перестали работать, компании стали закрываться или приостанавливать свою деятельность.

В первые недели кризиса на рынке b2b-образования увеличился спрос на курсы эмоциональной стрессоустойчивости: нужно было помочь людям выйти из шокового состояния и вернуться к работе. Постепенно ситуация становилась более понятной, и теперь компании приходят к образовательным платформам или к собственным корпоративным университетам с запросом на:

- управленческие навыки — растёт потребность в кадрах, способных быстро принимать решения и брать на себя ответственность;

- переобучение сотрудников — появились новые законы, изменилась логистика, исчезли наработанные связи. Необходимы новые знания: как теперь перевозить грузы, оплачивать валютные счета, использовать новое программное обеспечение;

- IT-специалистов — спрос на них продолжает увеличиваться. Также растёт популярность IT-профессий среди тех, кто хочет учиться или переобучаться.

Спустя определенное количество времени можно выделить три основных направления развития b2b-образования:

1. Усиление управленческих навыков [2, с. 288] у руководителей. Управленцы должны стать ещё сильнее. Особенно актуальной стала идея о том, что руководитель — ещё и психолог, который должен поддерживать своих сотрудников, но при этом оставаться полноценным лидером. Сегодня менеджер как никогда должен следить за настроением внутри команды, грамотно планировать действия, быстро принимать решения и нести за них ответственность. Всё это невозможно без высокой работоспособности, стрессоустойчивости и владения тайм-менеджментом.

2. Развитие софт-скиллов. В последние годы российские компании активно развивали у сотрудников стрессоустойчивость и эмоциональный интеллект. Скорее всего, это перерастёт в создание комплексных стратегических решений по поддержке персонала. Компании, которые работали над софт-скиллами персонала, получили положительный эффект: их сотрудники оказались достаточно вовлечёнными и устойчивыми. Благодаря этому бизнес смог пережить самые сложные кризисные недели и постепенно вернуться к прежнему горизонту планирования. Работодатели, которые не уделяли достаточно внимания развитию гибких навыков, сейчас вынуждены не только решать бизнес-задачи, но и повышать вовлечённость сотрудников и командную сплочённость.

3. Переобучение сотрудников. Пока непонятно, станет ли этот тренд долгосрочным. Многие компании стремятся перенаправить сотрудников в другие подразделения, либо помочь им с трудоустройством в другое место. Интерес к перераспределению кадров внутри компании появился ещё в конце 2021г. Работодателям стало важно научиться переводить сотрудника

из одного отдела в другой и не тратить время на его адаптацию или найм нового человека. В текущих реалиях этот интерес трансформировался: теперь речь идёт не только об обучении людей работе в другом подразделении, но и работе с новыми вводными на их прежних местах. Замена ПО, новые цепочки поставок [3, с. 169], изменившиеся схемы выплат — всё это требует регулярного переобучения персонала.

В 2022 году у корпоративного образования задач, возможно, даже больше чем когда-либо. Если говорить о самых приоритетных, то их две: автоматизация процессов и повышение скорости обучения и реакции сотрудников.

1. Автоматизировать процессы. Первая задача — автоматизация всего: процессов обучения, адаптации, поддержки сотрудников. Из-за движения кадровых ресурсов между компаниями и множества новых вводных — процедур, ПО, цепочек поставок и логистики — нужно обучать и адаптировать больше людей.

Основная цель автоматизации — охватить больший объём людей с меньшими трудозатратами в постоянно изменяющихся условиях. Ценность HR-специалиста за время кризиса существенно выросла — теперь он должен успевать гораздо больше:

– Если в компании крупное сокращение, нужно провести его грамотно, бережно для людей и не потеряв лицо компании.

– Если в компании изменения или временная пауза, но сотрудников нужно сохранить — HR-специалистам ещё сложнее, поскольку удержание сложнее увольнения и подбора [4, с. 383].

– Если в компании массовый подбор — такое происходит, например, у продуктовых ритейлеров, — приходится тратить на это много времени, а успеть плавно адаптировать всех новых сотрудников в ручном режиме просто невозможно.

2. Повысить скорость обучения кадров и реагирования на запросы. Ещё одна важная задача — быстро выстраивать процессы обучения кадров в зависимости от меняющихся бизнес-целей компаний. Раньше корпоративное образование часто исходило из интересов и желаний сотрудников, а компания обеспечивала доступ к нужным программам и провайдерам услуг. Теперь заказчик образования — сама компания, которая определяет, кого и чему обучать, исходя из своих задач.

Предлагая образовательные решения, важно учитывать особенности компании. Несмотря на похожие условия, в которых все оказались, запросы у бизнеса всё равно разные. Например, у крупных ритейлеров часто наблюдается спрос на короткие, интенсивные образовательные программы. А некоторые девелоперы нуждаются в длительном обучении, так как строят долгосрочные планы на развитие бизнеса [5, с. 337].

Несмотря на сложные условия со множеством постоянно меняющихся вводных, бизнес продолжает работать и адаптируется к ситуации. Компании переходят от поиска быстрого решения проблем к

стратегическому планированию и ставят себе соответствующие задачи. Решать эти задачи бизнесу, как и прежде, помогают корпоративные университеты и образовательные платформы. Это означает, что вместе с бизнесом продолжает развиваться и корпоративное образование. Важно понять уже сегодня, что «обучение будущего» в организации должно выполнять функцию стратегического бизнес-партнера. На что обратить внимание в развитии персонала и о чем говорят лидеры в области корпоративного обучения:

1. Включение гибридной рабочей силы, а именно применение смешанного формата работы – тех, кто работает удаленно и тех, кто постоянно присутствует в офисе. Подобный тип организации труда может быть вполне обоснованным, а для некоторых компаний – необходимым условием для сохранения бизнеса и рабочих мест.

Те компании, кто включал в планы развития программы поддержки ментального здоровья сотрудников и особое внимание уделяли «уровню здоровья» организации, более всего выигрывают в этом смысле в глазах высокопотенциальных сотрудников, кто по личным соображениям предпочитает работать удаленно, обеспечивая себе более комфортные условия труда и жизни.

2. Адаптация программ обучения к рабочему процессу. Если есть возможность подключить разного рода трекинги выполнения рабочих задач, приложения для коммуникации и планирования к существующим платформам обучения, создав тем самым своего рода «экосистему» работы и непрерывного обучения, это может способствовать более высокой отдаче от обучения и эффективности обучающих программ. Не говоря уже о более простом контроле как со стороны руководителя, так и T&D [6, с. 272].

3. Необходимость повышения квалификации. Процесс обучения в принципе непростой, ресурсо- и трудозатратный. А в особенности он становится крайне сложным тогда, когда программы развития навыков выходят за пределы зоны интересов сотрудников, но обусловлены бизнес-необходимостью. «Учить учиться» – одна из тех задач, которая ложится как на лидеров бизнес-обучения, так и на самих сотрудников. Выходить из зоны комфорта, углублять навыки, искать смежные области, которые помогут подойти к решению задач нестандартно – главная задача для всех включенных в процесс обучения.

4. Новые технологии и форматы. Компании успешно используют виртуальную реальность (VR) для решения обучающих задач, и это сложно назвать тенденцией – скорее, более эффективным способом для включенности в процесс и результативности обучения. В связи с большей доступностью и жизнеспособностью подобных технологий, можно обратить внимание и на эту область. Если же говорить о форматах, то как и интеграция обучения в рабочий процесс, так и новые нестандартные форматы развития сотрудников, например, обучение, основанное на

получении опыта и последующей рефлексии, вызывают все больший интерес со стороны ответственных за обучение и самих руководителей. Теперь эмпирика больше не пугает, а, наоборот, вызывает интерес и большую включенность сотрудников.

5. Внутренние университеты как самостоятельные элементы системы. Многие корпоративные университеты сейчас расширяют зону своего влияния и объединяются, как с обучающими организациями, высшими учебными заведениями, а также другими предприятиями, чтобы делиться опытом, выстраивать отношения и заполнять пробелы в знаниях, навыках и потенциальных кадрах, которые в будущем будут необходимы компании.

6. Инновации и адаптация. В связи со стремительным ростом изменений, способность персонала и процессов к адаптации должны также повышаться. И внедрение процесса изучения и тестирования инновационных решений, может помочь в этом вопросе, а организация может перейти от реактивных к активным факторам позитивных изменений. В целом, если компания придерживается и устанавливает реалистичные ожидания по внедрению инновационных технологий и процессов, объединяет научный подход и пилотные проекты, а также с осторожностью и вниманием внедряет новые стратегии и технологии, то готовность к изменениям может повыситься.

В итоге следует отметить, что в современном процессе обучения ответственность за развитие берут на себя все: в первую очередь, сами сотрудники, специалисты по обучению поддерживают эту идею и доносят необходимость до бизнеса, бизнес также создает условия для поддержания и реализации непрерывного обучения. Уже давно очевидно, что «обучение сверху» не столь эффективно и не соответствует тем ожиданиям, которые возлагает на него бизнес. Если процесс развития персонала интегрирован в рабочий процесс, поддерживается корпоративной культурой, включает в себя различные инструменты и форматы, вызовы, инновационные технологии и интеграции со сторонними структурами и организациями, это расширяет возможности всех и приносит гораздо больший результат как для самих учащихся, так и для бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.,* Катайкина, Н.Н. Концептуальные основы понятия «человеческий потенциал» в условиях экономического развития // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2015. – №3. – С.36-43

2. *Солдаткина, С. М.,* Аранович, О. Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.)* / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат, 2017. С. 285-288.

3. *Солдаткина, С. М.,* Хуснутдинов, З. Т. Менеджмент стратегии развития продаж // *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы*

Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24-25 апреля 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С.165-171.

4. *Солдаткина, С. М.* Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2020. С. 378-384.

5. *Солдаткина, С. М.* Карьерные стратегии: работа в большой, или маленькой организации? // Проблемы развития социально-экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 20 ноября 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2019. С. 335-340.

6. *Солдаткина, С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник», 2021. С. 270-275.

УДК 808.5

ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮРИСТА

Анна Сергеевна Салина, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: anya.salina@inbox.ru

BUSINESS COMMUNICATIONS IN THE ACTIVITY OF A LAWYER

Anna Sergeevna Salina, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье рассматривается понятие культуры речи юриста, а также значение правильного ведения диалогов с точки зрения психологии.

Ключевые слова: деловое общение, юридический язык; языкознание, юрист, правовед, речевая культура юриста.

The article discusses the concept of a lawyer's speech culture, as well as the importance of the correct conduct of dialogues from the point of view of psychology.

Keywords: business communications, legal language; linguistics, lawyer, jurist, speech culture of a lawyer.

Как средство общения язык обслуживает все сферы жизни общества: общественную, политическую, социальную, научную и культурную сферы. Любая мысль передается посредством языка, а язык в свою очередь является основной формой изложения мыслей. Мы распознаем услышанную речь с помощью языковых средств. Следовательно, язык занимает важнейшее место и в профессиональной работе юристов. Юристов можно назвать правоведами, ведь право - это совокупность признанных мер поведения, поставленных и оберегаемых государством, которые регулируют общественные отношения людей и непосредственно

выражают желания порядка той или иной страны. При формировании правовых признанных мер, а еще в различных многочисленных процессуальных актах, юристам необходимо в совершенстве владеть языковыми признанными правилами и применять их на практике [1, с 67].

Так как юрист работает в социуме, ему просто необходимо правильно и красиво разговаривать. Ведь хороший юрист не тот, кто знает все законы, а тот, кто умеет их правильно говорить, применять и доносить до третьих лиц. Есть поговорка: «Встречают по одежке, а провожают по уму». И здесь точно так же. Как адвокат или прокурор преподнесёт себя, так его и оценят, как подопечные с присяжными, так и судья. Правильная и уверенная речь поможет расположить к себе людей и заставить их поверить в наилучший исход дела. Также юрист должен правильно писать и вести беседу. Безусловно, на листе тоже должно быть всё грамотно изложено.

Юрист – работа очень престижная и значимая. В юридических вузах изучаются многие дисциплины. В них грамотно истолкованы все законы, поэтому студент должен изучить их, разбирать, запоминать и, в будущем, правильно их применить на практике. Не стоит забывать и про терминологию. Она тоже играет важную роль. Адвокат и прокурор – человек статный, поэтому владение юридическим и литературным языком помогут «не ударить в грязь лицом». Если человек предрасположен красиво говорить, то совершенно точно со временем у него выработается важный, но сдержанный тон, умеренное невспыльчивое поведение и низкая эмоциональность. Адвокатская речь является важным компонентом юридической риторики. Нормы речевой культуры адвоката соответствуют совокупным риторическим общим стандартами правилам, но имеют определенную специфику, связанную с особенностями профессиональной деятельности адвоката.

Существуют особенности юридической речи, это непосредственно связано с тем, что общение осуществляется в определенных правовых рамках, определяемых общепринятыми правовыми нормами и задачами, стоящими перед юристами, обусловленными их профессиональными особенностями. Речи юристов почти всегда характеризуются наличием бесед, направленных на конкретное лицо, но содержащих четкую юридическую цель. Задача юриста - заключать многообразные коммуникативные задачи в различных формах речи. К примеру, адвокаты обязаны грамотно излагать свои мысли и доводы в суде, безупречно объясняя их, как устно, так и письменно. Однако работа адвоката не должна рассматриваться лишь как убедительное выступление в суде, если адвокат работает в качестве барристера, он также должен уметь допрашивать, воспитывать и уметь говорить по существу, задавать конкретные вопросы, обдумывать ответы и т.д. [2, с. 115]. Речь юриста должна быть ясная - логичность и точное изложение фактов, знание материала, убедительность; доступная – понятность изложения материала

для находящейся вокруг аудитории без какой-либо ненужной информации; точность – изложение проверенных, доказанных фактов.

Получить как можно больше информации о личности, ее внутреннем мире, убеждениях, желаниях, интересах и отношении к различным явлениям социальной жизни возможно с помощью метода беседы. Юридическая сторона в процессе разговора пристально наблюдает за реакциями собеседника. Для того, чтобы получить больше фактической информации в беседе одни вопросы должны контролироваться другими, целесообразно использовать диктофон, который записывает не только содержание беседы, но и интонацию [3, с. 48].

Юрист не должен выходить за грани. Нельзя, чтобы диалог перешёл в разговорный стиль, поэтому нужно придерживаться установленных рамок официально-делового стиля. Всё-таки это не та обстановка, когда допустима фамильярная речь. Законовед постоянно сталкивается с разными ситуациями, как на работе, так и в повседневной жизни, он должен находить подход к своим подчинённым, что положительно будет отражаться на работе и карьере. Во время сбора информации юрист может поговорить с человеком обо всём, что того волнует, выяснить источник проблемы, поддержать и склонить к сотрудничеству. Находить нужные правильные слова должен уметь каждый юрист. Квалифицированный юрист не может позволить себе нагрубить подопечному, поэтому юрист должен подбирать слова и выражения согласно речевой ситуации, а здоровый интерес и хороший контакт не помешает продуктивному ведению дела.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Загريفный, В.А.* Правовая природа и конституционно-правовой статус Центрального банка Российской Федерации // Современное право. – 2009. - № 6. – С. 28 – 32. – ISBN 528-3-26046-616-9. – Текст : непосредственный.

2. *Карепин, М. И.* Адвокатская тайна как конституционно-правовая категория / М. И. Карепин ; Юридический колледж. – Москва : б.и., 2021. – 59 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=616795> (дата обращения: 28.10.2022). – Текст : электронный.

3. Лингвистика. Филология. Языкознание. Сборник студенческих работ / ред. Т. Бухтина. – Москва : Студенческая наука, 2012. – 2361 с. – (Вузовская наука в помощь студенту). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=227913> (дата обращения: 27.10.2022). – ISBN 978-5-00046-142-6. – Текст : электронный.

4. *Плачендовская, Е. Д.* Гражданско-правовая защита личных неимущественных прав субъектов гражданского права / Е. Д. Плачендовская ; у. т. Санкт-Петербургский. – Санкт-Петербург : б.и., 2021. – 73 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=618417> (дата обращения: 28.10.2022). – Текст : электронный.

5. Риторика. Деловое общение. Деловой этикет. Сборник студенческих работ / ред. Т. Бухтина. – Москва : Студенческая наука, 2012. – 1637 с. – (Вузовская наука в помощь студенту). – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228058> (дата обращения: 28.10.2022). – ISBN 978-5-00046-206-5. – Текст : электронный.

6.Риторика. Деловое общение. Деловой этикет. Сборник студенческих работ / ред. Т. Бухтина. – Москва : Студенческая наука, 2012. – 1637 с. – (Вузовская наука в помощь студенту). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228058> (дата обращения: 27.10.2022). – ISBN 978-5-00046-206-5. – Текст : электронный.

УДК 811

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

**Лилия Вячеславовна Самосудова, кандидат филологических наук,
доцент**

**Геннадий Евдокимович Романов, кандидат филологических наук,
доцент**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: l.v.samosudova@ruc.su

MODERN METHODS IN FOREIGN LANGUAGES TEACHING

**Liliya Vyacheslavovna Samosudova, PhD(Philology), Associate Professor
Gennadiy Evdokimovich Romanov, PhD(Philology), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation**

Для эффективной работы со студентами преподавателю необходимо иметь представление о современных методах и методиках преподавания. В данной работе анализируются некоторые подходы к обучению иностранным языкам студентов неязыковых специальностей. В центре внимания находятся контролирующая, управленческая, методика коммуникативных приемов, а также приемы, основанные на методах обучения в соответствии с логическими процессами, в которых они задействованы.

Ключевые слова: метод обучения, дидактика, технология обучения, иностранные языки.

To work effectively with students, the teacher needs to have an idea of modern teaching methods and techniques. This paper analyzes some approaches to teaching foreign languages to students of non-linguistic specialties. The focus is on controlling, managerial, methods of communicative techniques, as well as techniques based on teaching methods in accordance with the logical processes in which they are involved.

Key words: teaching method, didactics, teaching technology, foreign languages.

В современной дидактике существуют три основных термина, которые имеют решающее значение для работы каждого преподавателя - подход к обучению, метод и технология (техника) обучения. На протяжении последних десятилетий в понимании этих терминов существует постоянная путаница, и разные авторы определяют их по-разному и,

иногда, весьма противоречиво. Проанализировав зарубежную литературу по данному вопросу, остановимся на наиболее употребляемых понятиях в современной лингводидактике.

Подход к обучению (дидактический принцип) – это самое широкое понятие. Оно объединяет теорию о том, как лучше всего преподавать и изучать языки (например, бихевиоризм, когнитивизм, конструктивизм и т.д.), философию образования (педагогический идеализм, схоластику, прагматизм, экзистенциализм и т. д.) и принципы обучения, которым стремится следовать учитель.

В качестве примеров подходов к обучению можно назвать естественный подход, бихевиористский подход, аудио-устный подход, когнитивно-кодовый подход, конструктивистский подход, коммуникативный подход. Личностная философия образования учителя влияет не только на его подход к обучению, но и на выбор доминирующего метода обучения и связанных с ним приемов [1, с. 12].

Метод обучения (методика обучения) – это систематический способ обучения языку. Он объединяет несколько методик обучения, видов деятельности и процедур. Обучение иностранным языкам располагает широким спектром конкретных методов обучения, таких как аудио-языковой метод, прямой метод, метод грамматического перевода, полный физический отклик, безмолвный способ, коммуникативный метод и т.д. Некоторые методики обучения отражают определенные подходы к обучению языкам и теории обучения (например, аудио-устный подход → аудиolingвальный метод, естественный подход → прямой метод и др.) [2, с. 53]. Этот термин иногда используется как синоним термина «методика обучения».

Технология обучения – это определенный порядок осуществления педагогической деятельности. Одними из наиболее часто используемых технологий обучения иностранному языку являются объяснение, демонстрация, тренировка, диктант, лекция, составление диалогов, ролевая игра, викторина, анкета и т. д. Этот термин иногда используется как синоним термина «учебная деятельность».

Нельзя не согласиться с тем фактом, что современный преподаватель сможет использовать широкий спектр методов обучения, чтобы удовлетворить потребности всех учащихся в обучении. Он/она должен:

- быть хорошо осведомленным об основных принципах и методических процедурах как можно большего количества методов обучения;
- быть хорошо информированным о студентах, их стилях обучения и предпочтениях, чтобы иметь возможность выбирать наиболее подходящие методики, которые бы привлекали и поддерживали студентов;
- уметь адаптировать общерекомендуемый порядок той или иной методики обучения к текущей ситуации на уроке;
- иметь большое количество методических материалов по различным методикам обучения.

В идеале сама методика обучения должна:

- позволить учащимся открывать или получать новые знания;
- облегчить процессы обучения;
- быть естественной и максимально приближенной к реальной жизни;
- соответствовать возрасту и уровню подготовки учащихся;
- быть достаточно привлекательной, чтобы мотивировать учащихся к дальнейшему обучению;
- помочь учащимся развить логическое мышление;
- быть экономичной (студенты должны быть в состоянии достичь образовательных целей в кратчайшие сроки и возможно с минимальными усилиями);
- быть гибкой (адаптируемой к различным группам учащихся и целям обучения);
- способствовать индивидуальному обучению [3, с. 372].

Методика обучения, которую решает использовать преподаватель, не должна требовать больших усилий, чем это необходимо. В противном случае это приведет к потере мотивации учащихся (например, при введении слова «дом» гораздо эффективнее было бы просто показать учащимся изображение любого дома, чем использование словесного объяснения или определения из одноязычного словаря). С другой стороны, методика обучения должна соответствовать индивидуальности учителя и его навыкам.

В данной работе представлены несколько методов и методик в преподавании иностранного языка, которые можно использовать на занятиях. Вначале рассмотрим методики преподавания согласно объему контроля преподавателя.

а) контролирующая методика: преподаватель полностью контролирует речь обучающегося. Контролируемые действия сосредоточены на языковой точности, практике правильной речи (включая произношение) без ошибок. Они чаще используются на начальных стадиях изучения иностранного языка, поскольку студентам предлагают «правильные языковые модели». При отработке определенных грамматических структур или лексического материала учащиеся обычно используют только языковые «заготовки», предложенные преподавателем или данные в учебнике. У студентов нет возможности выбрать лингвистический материал самостоятельно. Цель данного метода в том, чтобы обучающиеся путем отработки определенных структур смогли сами контролировать их использование. Для примера рассмотрим отработку использования Present Simple в английском языке и употребление наречий частотности.

Учитель представляет модель и просит учащихся повторить ее (учащиеся повторяют предложения, данные учителем, независимо от того, соответствуют ли они истине или нет):

T: Please, repeat: I always wash my hands before eating.

Ss: I always wash my hands before eating.

T: Again, please.

Ss: I always wash my hands before eating.

T: Great. Now... usually. I usually wash my hands before eating.

Ss: I usually wash my hands before eating.

T: OK. Never.

Ss: I never wash my hands before eating. (laugh)

T (smiling): You know it's not very nice. OK. Now... often.

Ss: I often wash my hands before eating.

б) управленческая методика: как только учащиеся приобрели некоторую коммуникативную компетенцию в изучаемом иностранном языке, контролируемые приемы должны как можно скорее уступить место более осмысленному и реалистичному взаимодействию. При использовании управленческих методик преподаватель контролирует меньше и студентам предоставляется больше свободы. Им предоставляется больше возможностей для использования своих собственных слов и выражений, они могут добавить что-то личное и создать что-то на свой собственный вкус. Студентам разрешается выполнять упражнение разными способами, но в пределах определенной тематики.

Для примера можно рассмотреть написание сообщения или текста электронного письма.

Read the "skeleton" of the message and fill in the missing words.

Hi Bruno!

I am writing to you from

I am here with and

We came here by The journey was

..... We will stay for We plan to

....., and

.....

Can't wait to tell you all the news when we come back.

Yours,

.....

в) методика коммуникативных приемов. При использовании данного метода основное внимание уделяется на осмысленное и спонтанное общение, основанное на свободном владении языком и идеями. Эти методики наиболее близки к реальному общению в реальной жизни. Контроль учителя очень ограничен, если не отсутствует совсем. Для выполнения задания учащиеся должны использовать собственные творческие способности, фантазию, личные знания и различные языковые компетенции.

Вторая группа методик обучения основывается на методах обучения в соответствии с логическими процессами, в которых они преимущественно задействованы:

а) на основе сравнения (например, упражнения на осмотрительность, работа в парах минимальным ответом);

б) на основе дедукции (например, задания по замене и упражнения по грамматике),

с) на основе индукции (например, поиск информации),

г) на основе анализа (например, метод классификации),

д) на основе синтеза (например, проекты, все творческие задания),

е) на основе аналогии (например, метод классификации).

Следующая группа методик обучения объединяет те методы, в которых доминирует определенный стиль обучения, который они поддерживают:

а) словесные приемы (работа с письменными текстами, речевое объяснение и др.);

б) наглядные приемы (с использованием наглядных пособий, демонстраций и т. д.);

в) аудиальные техники (лекции, дискуссии, интервью, ролевые игры, аудирование и др.);

г) кинестетические приемы (поделки, проекты, некоторые игры и др.);

д) логические приемы (ментальные карты, использование диаграмм, схем, конспектирование текстов и др.);

е) эмоциональные приемы (использование литературных произведений, песен, игр);

ж) социальные приемы (дискуссии, диалоги, ролевые игры, групповая работа и др.).

В соответствии со стадией занятия, предлагаются следующие методы и приемы:

а) приемы мотивации (мозговой штурм, обсуждение, интервью, угадывание смысла и др.);

б) приемы изложения (объяснение, лекция, демонстрация и др.);

в) фиксационные тесты (викторина, таблицы по заменам, упражнения на заполнение пропусков и т.п.)

г) оценивание (собеседование, устный экзамен, диктант, написание реферата и др.)

Для развития уровня иноязычной компетенции возможно использовать несколько приемов и технологий:

а) приемы для развития словарного запаса (ассоциативные действия, классификация слов);

б) приемы, используемые для развития навыков аудирования (диктанты, аудирование текстов и диалогов);

в) приемы, используемые для развития навыков говорения (ролевые игры, дискуссии, драматургические представления);

г) приемы, используемые для развития навыков чтения (беглое просмотровое чтение, сканирование текста, конспектирование);

д) приемы, используемые для развития навыков письма (конспекты, диктанты, проектная работа);

е) методы, используемые для развития грамматических навыков (упражнения, таблицы).

Ни одна классификация методов обучения не является точной или абсолютно однозначной. Конкретная компетенция или навык при обучении иностранному языку могут быть развиты с помощью различных методов обучения, и конкретная техника обучения может использоваться для развития различных языковых навыков на различных этапах урока, ориентируясь на различные стили обучения учащихся [4, с. 13].

В заключении стоит обратить внимание на несколько общих, так называемых подсказок, которыми можно воспользоваться при проведении занятий по иностранному языку.

Для эффективности работы необходимо предоставлять языковые единицы, которые являются полезными для студентов. Постарайтесь сделать занятие простым и понятным, всегда давайте четкие инструкции. Убедитесь, что ваши студенты всегда знают, что они должны делать. Держите занятие динамичным – не позволяйте студентам выполнять задания слишком долго, иначе им станет скучно. Когда это возможно, привлекайте учащихся к взаимодействию, причем привлекайте всех. Прислушивайтесь как к мнению студентов, так и к их речи. Всегда давайте обратную связь (не обязательно исправление).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Cimermanová, I.* Using Technologies in Teaching English. Prešov: Prešovská univerzita. 2011. – 184 p.

2. *Самосудова, Л.В.,* Кукушкина Е.А. Инновационные методы в обучении иностранным языкам // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества : материалы Национальной науч.-практ. конф. (Саранск, 21 нояб. 2018 г.) / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : АНО СНОЛД «Партнер», 2019. – С.52-58

3. *Самосудова, Л.В.,* Кукушкина Е.А. New approaches in the English language teaching of nonlinguistic students = Новые подходы к преподаванию английского языка в неязыковом вузе // Проблемы развития социально-экономических систем : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт- Издат, 2019. - С. 371-375

4. *Pokrivčaková S.* Teaching Techniques for Modern Teachers of English. Published by ASPA. 2013. – 116 p.

**Светлана Михайловна Солдаткина, кандидат экономических наук,
доцент**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: s.m.soldatkina @ruc.su

HR MANAGEMENT IN MODERN REALITIES

Svetlana Mikhailovna Soldatkina, PhD (Economics), Associate Professor

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation
Russia*

HR-менеджмент или управление персоналом является одним из актуальных направлений развития среди тех специалистов, кто решил связать судьбу с карьерой в деловой среде. Классические кадры старой закалки постепенно уходят в прошлое. Сегодня нужны специалисты широкого профиля, способные не просто оформлять новых сотрудников, но и брать ответственность за организацию рабочих процессов, независимо от отрасли. В этой статье вы узнаете, что ждет HR-менеджмент в перспективе, с чего начать HR-менеджмент (функции), и насколько могут быть эффективными современные тренды управления персоналом.

Ключевые слова: индивидуальный подход, команда, менеджмент, персонал, HR-менеджмент, мотивация, HR-функции, профессиональные компетенции

HR management or personnel management is one of the topical areas of development among those professionals who have decided to link their fate with a career in a business environment. The classic cadres of the old school are gradually becoming a thing of the past. Today, we need generalists who are able not only to register new employees, but also to take responsibility for organizing work processes, regardless of the industry. In this article, you will learn what is in store for HR management in the future, where to start HR management (functions), and how effective modern HR trends can be.

Key words: individual approach, team, management, staff, HR management, motivation, HR functions, professional competencies

HR-менеджмент – деятельность по планированию и координации функций организации в области управления персоналом. Исследования ученых и практиков в современных реалиях направлены на то, чтобы определить, как определенные организации могут вырабатывать свою формулу успеха в области повышения результативности кадрового менеджмента [1, с. 62]. Полноценное использование знаний и профессиональных компетенций для преобразования кадровых процессов в сфере HR-менеджмента является одной из крупнейших возможностей обеспечения конкурентных преимуществ в организациях. Процессы глобализации рыночного сектора заставляют компании переосмысливать кадровую политику и применять современные технологии HR-

менеджмента, направленные на повышение конкурентоспособности организации [2, с. 287].

При исследовании взаимосвязи между HR-менеджментом и результатами деятельности компании возникает вопрос, связанный с инновациями в кадровой политике. Кадровая стратегия должна изменяться, совершенствоваться и оптимизироваться на фундаментальной основе, чтобы обеспечить конкурентоспособность и выживаемость своей компании. В современных, непростых реалиях рынка труда можно выстроить эффективную систему управления персоналом. Когда же изменения в HR-менеджменте можно назвать инновацией [3, с. 339].

Рассмотрим какие современные инновационные тренды HR-менеджмента можно взять на вооружение уже сейчас:

1. Автоматизация процессов. Благодаря созданию цифровой экосистемы повышается скорость операций, экономятся бюджеты за счет эффективной организации бизнес-процессов, а главное организуется площадка для оперативного и результативного решения ключевых HR-процессов. На рынке представлены быстроразвивающиеся компании, занимающиеся как полной автоматизацией процессов, так и отдельных процессов (подбора, адаптации, обучения сотрудников).

Автоматизация рекрутинговых и HR процессов в России началась в 2015-2017гг. К 2022г. 95% крупных работодателей освоили цифровые системы найма. Они позволили снизить трудоемкость отбора и на 40-50% сократить время на сортировку информации о кандидатах. Сегодня ПО продолжает совершенствоваться, освобождая специалистов по найму от рутины. На какие технологии стоит обратить внимание в 2023г.:

– Умные CRM-системы рекрутинга. В облачных IT-сервисах для анализа и ранжирования информации о соискателях из разных источников используются искусственный интеллект и методы машинного обучения.

– Платформы для внутренней работы с персоналом. Технические HR-решения позволяют создавать комфортную онлайн-среду для адаптации стажеров, обучения и сертификации кадров, сбора обратной связи.

– Системы предиктивной аналитики. Новые тренды рекрутинга и HR требуют быстрой обработки информации, объективного понимания изменений на рынке труда и внутри компаний. Чтобы идти в ногу со временем, крупные корпорации активно внедряют сервисы People Analytics. С их помощью, оперируя большими данными (BigData), можно выстраивать кадровую политику и прогнозировать кадровые риски.

– Сервисы онлайн-тестирования. Ресурсы позволяют оценивать соискателей по множеству параметров: от профессиональных навыков до поведенческих реакций. IT-решения избавляют рекрутеров от непростой аналитической работы при отборе кандидатов. ПО автоматически формирует рейтинги сотрудников по ключевым характеристикам, а на результаты исследований не влияет субъективное мнение специалиста по найму.

2. Цифровизация бумаги. Кадровый электронный документооборот ускоряет процесс подписания почти любых кадровых документов – отпуск, больничный, командировки и другие процессы.

Кроме удобства, это еще и выгодно. Например, по данным Deloitte, 75% опрошенных компаний уже используют КЭДО или находятся в стадии внедрения, тогда как 19% планируют начать внедрение КЭДО в ближайшие два года.

3. Развитие сотрудников. Одной из приоритетных задач HR-специалистов является удержание ценных сотрудников, поскольку на рынке труда дефицит новых квалифицированных специалистов [4, с. 379].

Уже недостаточно иметь в арсенале только расширенный соцпакет, важно сделать так, чтобы у сотрудника возникло желание работать долго. Поэтому компании приоритезируют обучение и развитие компетенций персонала. Чтобы выстроить и цифровизировать полноценную систему обучения, организации внедряют LMS. Система управления дистанционным обучением (LMS) позволяет освободить время HR и отслеживать эффективность прохождения обучения:

- Вести базу электронных курсов с поддержкой всех имеющихся современных международных стандартов SCORM, xAPI (TinCan) и др.

- Назначать электронные курсы, в том числе автоматически согласно заданным параметрам по времени, должности, подразделению и т.д.

- Отслеживать процесс обучения каждого сотрудника.

- Получать стандартные отчеты о процессе обучения.

- Вести базу вопросов и тестов таким образом, что один вопрос может использоваться в различных тестах.

- Наполнять базу вопросов не только вручную, но и автоматически загружать их из Excel файла.

- Назначать электронные курсы, в том числе автоматически согласно заданным параметрам по времени, должности, подразделению и т.д.

- Создавать все основные типы вопросов: одиночный и множественный выбор, ранжирование и установка соответствия, текстовый и числовой ввод.

- Добавлять в формулировки вопросов и ответов изображения, таблицы, графики, видео и т.п.

- Применять адаптивные методики тестирования.

- Гибко настраивать тесты: продолжительность теста/вопроса, проходной балл, максимальное количество попыток, порядок выборки вопросов, возможность свободного движения по тесту и т.п.

- Отслеживать процесс тестирования каждого сотрудника, формировать протоколы тестирования.

- Получать отчеты о результатах тестирования.

Дополнительно можно внедрить систему, фиксирующую процесс прохождения обучения («Прокторинг»), самостоятельно или в команде

разрабатывать курсы с помощью «CourseLab Online», назначать графики обучения и мероприятий и др.

4. Чат-боты. Чаще всего чат-боты используют в продажах и маркетинге, что значительно улучшает сервис и ускоряет процесс обработки клиента. Однако и в HR можно применить технологию. Например, модуль в системе WebSoft HCM позволяет:

- Создавать собственные чат-боты, которые могут выполнять различные действия в системе по команде пользователя в мессенджере.
- Интегрировать с мессенджерами.
- Сохранять всю информация о процессе общения.
- Определить мессенджеры, с которыми будет работать система, один и тот же чат-бот будет использоваться пользователями нескольких мессенджеров.

Таким образом, HR может получать информацию о соискателе уже с историей переписки и, например, предварительном тестировании. Все материалы будут храниться в едином сервисе. Достаточно только открыть нужный раздел. За счет автоматизации общения с соискателями экономится от 3-х часов рабочего времени HR-специалиста.

5. Персональные рекомендации. Аналитика данных о сотрудниках позволяет создать кабинет руководителя. Технологии дают возможность в режиме реального времени отслеживать процессы и эффективность отдельно взятого работника и предложить ему план развития.

6. Дистанционный найм персонала. Дистанционный формат оказался экономичным по времени и более удобным способом найма, чем офлайн-методы. Благодаря ему, существенно расширились географические рамки поиска сотрудников. А современные IT-инструменты онлайн-рекрутинга сейчас позволяют комплексно оценивать компетенции кандидатов, не прибегая к очным встречам.

7. Внедрение маркетинговых технологий [5, с. 166]. Бизнес-методы помогают успешно покорять кадровый рынок, сокращая сроки закрытия вакансий. Они становятся спасением при подборе персонала для «сложных» отраслей и не самых привлекательных в плане условий или оплаты позиций. Популярные маркетинговые инструменты в 2022г.:

- воронки рекрутмента;
- «продающие» объявления;
- реферальные программы «Приведи друга»;
- нетворкинг для поиска узких специалистов;
- для повышения конкурентоспособности компании специалисты по найму осваивают разработку ценностных предложений (EVP).

8. Тайм-менеджмент для удаленщиков. С началом пандемии и массовым переводом персонала на удаленку возросла значимость навыка управления временем. Причем не только для офисных руководителей, но и для всех сотрудников, работающих дистанционно. Сегодня этот тренд продолжает набирать обороты.

В топ востребованных техник тайм-менеджмента вошли: планирование; организация рабочей среды; приоритизация; целеполагание; распределение задач; хронометраж; делегирование; борьба с хронофагами.

9. Внутренний рекрутинг [6, с. 25]. В сложные времена актуальным становится внутренний рекрутинг. Он позволяет снизить расходы на внешний найм и исключить риск пустой траты денег.

Технология имеет ряд преимуществ:

- сокращение сроков поиска персонала;
 - оптимизация затрат;
 - уменьшение времени на адаптацию работников;
 - мотивация сотрудников на движение по карьерной лестнице;
- снижение рисков выгорания.

Антикризисный метод управления предотвращает утечку ценных кадров и избавляет от появления персонала, который не вписывается в корпоративную среду.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Марабаева, Л.В.* Формы и методы управления коммуникациями на предприятии / Л.В. Марабаева, Т.Е.Кузнецова // Вестник Российского университета кооперации №3(29) 2017. Научно-теоретический журнал; Чебоксарский кооперативный институт (филиал) РУК, Чебоксары 2017 – С. 60-66

2. *Солдаткина, С. М.,* Аранович О. Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат, 2017. С. 285-288.

3. *Солдаткина, С. М.* Карьерные стратегии: работа в большой, или маленькой организации? // Проблемы развития социально-экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 20 ноября 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2019. С. 335-340.

4. *Солдаткина, С. М.* Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2020. С. 378-384.

5. *Солдаткина, С. М.,* Хуснутдинов З. Т. Менеджмент стратегии развития продаж // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24-25 апреля 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С.165-171.

6. *Солдаткина, С.М.,* Имяреков С.М. Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции (Саранск, 29 апреля 2021г.). Саранск, Издательство МГПИ имени М.Е. Евсевьева 2021. С. 25.

УДК 65.01

МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Виталий Васильевич Тюляков, магистрант

Азамат Илшатович Кильмаев, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: st805488@ruc.su; st806285@ruc.su

MECHANISM FOR DEVELOPING AN ORGANIZATION'S DEVELOPMENT STRATEGY

Vitaly Vasilyevich Tyulyakov, Master's Degree student

Azamat Ilshatovich Kilmaev, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

Стратегия является одним из важнейших инструментов развития организации в долгосрочной перспективе. В статье проведен обзор трактовок различных авторов понятия «стратегия», показана необходимость разработки и реализации стратегии развития в организации, сформулированы основные этапы разработки стратегии и определены основные факторы и критерии.

Ключевые слова: стратегия, стратегические альтернативы, стратегический план, развитие, бизнес-модель

The strategy is one of the most important tools for the development of the organization in the long term. The article reviews the interpretations of various authors of the concept of "strategy", shows the need to develop and implement a development strategy in an organization, formulates the main stages of strategy development and identifies the main factors and criteria

Key words: strategy, strategic alternatives, strategic plan, development, business model

Состояние современной рыночной среды отличается высокой степенью нестабильности: меняется свод государственных законов, колеблется уровень жизни населения, на рынок постоянно приходят новые игроки, усиливая конкурентную среду, ежегодно устаревают одни и появляются другие бизнес-тренды. В такой период особое значение приобретает способность предприятий так спланировать свою деятельность, чтобы не оказаться в числе банкротов, а в лучшем случае - активно наращивать мощности и получать прибыль, тем самым повышая благосостояние населения. В условиях усиления конкуренции, а особенно ее неценовых факторов, производителям приходится решать многоаспектные задачи. Недостаточно обеспечить высокое качество товара, установить привлекательную цену и сделать его доступным для целевого рынка [1, с.148]. Поэтому становится необходимым разработка грамотной стратегии развития предприятия.

Понятие «стратегия» пришло к нам из военной терминологии и в переводе означает «искусство полководца». Этот термин вошел в жизнь организации и прочно занял свое место. Сегодня существует насчитываются тысячи трактовок понятия «стратегия».

В исследованиях М. Портера, стратегия представляет собой уникальный инструмент, созданный для обеспечения развития предпринимательской деятельности [2, с.350].

По утверждению Ф. Котлера, стратегия компании представляет собой определенный системный подход руководства к правильному функционированию ее деятельности, основанный не только на извлечении прибыли, но и поддержании сбалансированности [3, с.295].

Таким образом, можно отметить, что под стратегией в общем смысле понимается план работы организации и всех ее подразделений на ближайшую перспективу, а также процесс его реализации.

Стратегия компании – это комбинация различных методов конкуренции

и организации бизнеса, направленная на удовлетворение потребностей клиентов и достижение организационных целей предприятия.

Разработка эффективной стратегии связана с такими причинами как:

- понимание долгосрочных целей организации;
- формирование целей деятельности предприятия;
- взаимопонимание всех владельцев организации относительно дальнейшего развития [3, с.294].

Разработка подобного детального плана играет наиглавнейшую роль в деятельности организации – помогает адаптироваться в условиях быстро меняющейся бизнес-среды. Механизм разработки стратегии развития организации предполагает комплексный анализ определенной сферы деятельности и включает в себя следующие этапы (рисунок 1).

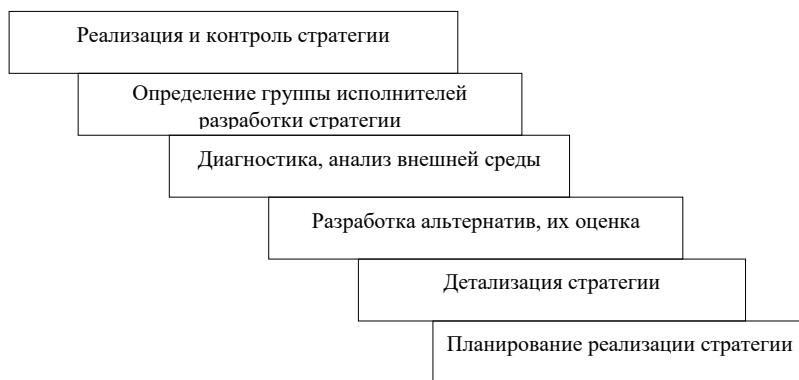


Рисунок 1 – Механизм разработки стратегии развития организации

Рассмотрим более подробно каждый из этапов [4, с.550].

На первом этапе осуществляется уточнение задач проекта, определяются миссия и основные цели. Это обеспечивается путем ответа на вопрос «Кому и зачем будет полезна организация?». Четко сформулированная миссия организации позволит повысить лояльность клиентов и вывести организацию из тени конкурентов.

Второй этап включает в себя формирование команды из сотрудников организации, которые будут участвовать в процессе разработки и, в дальнейшем, реализации стратегии. Здесь планируется работа команды, делегируются полномочия и роли участников в проекте.

На третьем этапе проводится оценка внешней среды организации, прогноз рынков, анализируются конкуренты и позиции потребителей, а также проводится анализ текущих и возможных бизнес-моделей и их преимуществ. Здесь необходимо учитывать ряд факторов:

- состояние политики;
- как развивается страна и регион;
- в каком состоянии рынок, на который выходят продукты;
- какое там место занимают товары конкурентов;
- насколько клиенты способны покупать;
- что может повлиять на изменение покупательской способности людей;
- возможные демографические перемены.

Четвертый этап разработки стратегии подразумевает выявление стратегических альтернатив, их оценка и выбор наиболее приоритетных. Напомним, что в практике выделяют четыре основных стратегических альтернативы (рисунок 2).



Рисунок 2 – Виды стратегических альтернатив

Как видно из рисунка, на практике есть стратегические альтернативы и необходимо сделать выбор в пользу одной из них. Не существует универсального плана, по которому могут все работать. Выбор той или иной стратегической альтернативы должен базироваться на результатах анализа конкурентоспособности организации или их продукта [5, с.222].

Пятый этап разработки стратегии развития организации осуществляется детализация инициатив, формируются функциональные планы и бюджеты проекта, детализируются среднесрочные планы.

И, наконец, на заключительном этапе идет подготовка плана реализации стратегии, согласовываются сроки, ответственные лица и ожидаемые результаты, а также осуществляется контроль [6, с.196].

Стратегический план должен разрабатываться таким образом, чтобы оставаться актуальным и жизнеспособным в течение длительного времени, но при этом обладать гибкостью, иначе предприятие будет не в состоянии реагировать на существенные изменения текущих обстоятельств: кризиса, изменения политической обстановки, прихода на рынок нового игрока, смены поставщиков. Стратегический план должен обеспечивать финансовую безопасность предприятия [7].

Таким образом, эффективная стратегия определяет свои сильные стороны и активизирует работу по укреплению слабых сторон организации, формирует стратегические цели и детальный план действий по развитию организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Т.Е. Содержание и мероприятия программы стимулирования сбыта продукции предприятия / Т.Е. Кузнецова, Л.В. Марабаева // *Фундаментальные исследования* №8. Научный журнал; – Москва: ИД «Академия естествознания», 2013. – С.148-153
2. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / Майкл Портер. Электрон. текстовые данные. – Москва: Альпина Паблишер, 2020.– 456 с.
3. Келейникова, С.В. Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.
4. Келейникова, С.В., Пруцкова Е.В. Роль стратегического анализа в управлении развитием предприятия/ *Управленческий учет: Научный журнал* №5 ч.2. – 2021. – С.548-552
5. Копылова, Е.В., Толстякова А.Н. Процесс разработки маркетинговых стратегий / Копылова Е.В., Толстякова А.Н. // *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 222-225.*
6. Samigin D., Imyarekov S., Keleynikova S., Khayrov R., Kuznetsova E., Kondrashkina I., Volgina I., Shilkina T., Markova A., Kataykina N., Kukushkin O., Ponimatkina L. et al. *Modern financial management tools in agrarian business.* – North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. – 192 p
7. Зотова Е.В. Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта // *Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т., 2017. – С.373-375.*

УДК 331.108+658.3.

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Данила Иванович Тягунин, магистрант

Александр Александрович Гольцов, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805010@ruc.su

CURRENT DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF PERSONNEL POLICY IN THE ORGANIZATION

Danila Ivanovich Tyagunin, Master's Degree student

Alexander Alexandrovich Goltsov, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation Russia

Кадровая политика организации является основой для формирования системы работы с людьми при рассмотрении различных аспектов управления человеческими ресурсами и служит отправной точкой при принятии конкретных решений в отношении сотрудников. Сегодня кадровая политика – это показатель стратегически ориентированного предприятия, гарантия его долгосрочной перспективы. Применение новейших методов по отбору, мотивации и стимулированию персонала; развитие структуры кадровой службы; формирование стабильного коллектива с заданными характеристиками способствуют повышению производительности труда.

Ключевые слова: индивидуальные решения, инструменты кадровой политики, кадры, кадровая политика, коммуникации, HR-менеджмент, планирование, развитие

The personnel policy of the organization is the basis for the formation of a system of work with people when considering various aspects of human resource management and serves as a starting point for making specific decisions regarding employees. Today, personnel policy is an indicator of a strategically oriented enterprise, a guarantee of its long-term prospects. Application of the latest methods for the selection, motivation and stimulation of personnel; development of the personnel service structure; the formation of a stable team with specified characteristics contributes to an increase in labor productivity.

Key words: individual solutions, personnel policy tools, personnel, personnel policy, communications, HR management, planning, development

Основным инструментом управления персоналом в организации является кадровая политика. Она определяется руководством и отражается в документах, которые описывают все, что касается работы с кадрами [1, с. 271]. Сегодня все больше организаций к пониманию кадровой политики подходят комплексно, следя, чтобы она и кадрами обеспечила, и способствовала повышению мотивации сотрудников. События последних нескольких лет требовали от HR-менеджеров нетривиальных решений. Казалось бы, сложнее быть не может. Однако не успел рынок труда перестроиться после пандемии, как мы снова переживаем непростые

времена Текущая экономическая и политическая ситуация, конечно, накладывает отпечаток, и сегодня мы видим совсем другое соотношение вакансий и соискателей. Компании не перестали испытывать потребность в людях в то время, как соискатели не торопятся менять работу и зачастую находятся на стадии выжидания. Безусловно, это касается не всех кандидатов. Есть определенный пласт ключевых и топовых соискателей, которые не боятся рискнуть и сменить работу даже в нестабильное время. Плюс на рынке все больше и больше стали появляться интересные кандидаты, которые уходят с отступающих зарубежных компаний [2, с. 62].

Именно сейчас у российского бизнеса есть все шансы найти, от стажировать и трудоустроить необходимых сотрудников, и любая программа стажерства сейчас может дать хорошие дивиденды на будущее.

В данной ситуации основные инструменты HR-менеджеров – управление по целям [3, с. 381], управление по ценностям – должны модифицироваться в новой реальности, когда на фоне постоянной турбулентности компании сжимаются, а расходы оптимизируются. Происходят структурные сдвиги, к которым нужно быть готовыми.

Среди актуальных направлений развития кадровой политики можно выделить следующие:

1. Виртуальный найм талантов. Одной из новых тенденций в области привлечения талантов является виртуальный HR-менеджмент. Из-за беспрецедентного воздействия пандемии компаниям пришлось почти полностью перевести свою практику подбора персонала в виртуальный режим.

Эта тенденция будет продолжаться, поскольку она экономически эффективна и, честно говоря, экономит много времени как со стороны HR-менеджера, так и со стороны кандидата. Кроме того, такое изменение в процессе отбора может позволить компаниям расширить свой пул кандидатов за счет удаленных кандидатов.

Последние тенденции в сфере подбора персонала свидетельствуют о том, что потенциальные сотрудники в качестве одного из своих требований к работе выдвигают гибкий график работы. Гибкость стала частью новой нормы сегодня, когда рабочее место быстро адаптируется к новым технологическим достижениям.

Компании внедряют политику работы не выходя из дома, чтобы привлечь лучшие таланты и адаптироваться к желаниям кандидатов. Это одна из новых тенденций в привлечении талантов, которая может снова позволить компаниям получить доступ к кандидатам по всему миру.

2. Использование искусственного интеллекта в подборе персонала. Искусственный интеллект (ИИ) – одна из новых тенденций в сфере подбора и отбора персонала. ИИ трансформирует оценку и отбор кандидатов, что меняет процесс управления персоналом и подбора персонала.

Интеграция ИИ в процессы подбора персонала может в значительной степени улучшить процесс адаптации сотрудников и управления ими в целом. ИИ также может полностью автоматизировать поиск кандидатов путем оценки и отбора сотрудников, что, в свою очередь, может оптимизировать процесс подбора персонала. ИИ может стать глобальной тенденцией в HR-менеджменте, поскольку он предоставит HR-менеджерам дополнительные сведения о кандидате наряду с его опытом работы, образованием, местонахождением и другими параметрами.

3. Приобретение компаний конкурентов вместе с кадрами. Рабочая сила является самым важным активом любой компании и имеет наивысшую ценность [4, с. 12]. Тенденции привлечения талантов, скорее всего, будут включать в себя большое количество приобретений. HR-менеджеры не хотят тратить лишнее время и деньги, проводя сложные процессы найма и находя лишь несколько ценных подходящих кандидатов.

Поэтому компании будут искать различные пути для формирования своего кадрового резерва в целом, то есть делать смелые шаги по привлечению талантов из других организаций, выкупая сами компании [5].

Компании могли бы выступить с предложением о приобретении других небольших организаций для пополнения своего кадрового резерва, обеспечивая при этом культурную интеграцию.

4. Предиктивная аналитика. Предиктивная аналитика оказалась хорошим подспорьем для компаний, которые уделяют ей особое внимание. Это одна из последних тенденций в сфере найма, которая помогает компаниям получать доступ к информации и прогнозировать поведение потенциального кандидата.

HR-менеджеры уже могли фильтровать потенциальных кандидатов на основе их истории работы, местонахождения, образования и т.д. на различных технологических платформах.

Предиктивная аналитика позволила получить дополнительные сведения, предоставляя HR-менеджерам списки наиболее подходящих кандидатов на вакансию (включая тех, кто не находится в активном поиске работы). Она даже может предсказать, когда сотрудник другой организации готовится уволиться, что позволяет компаниям получить преимущество в процессе отбора сотрудников, предприняв соответствующие меры.

Предиктивная аналитика позволит выявить наиболее подходящих кандидатов на ту или иную должность.

5. Рекрутинг через социальные сети. Социальные медиа могут оказаться одной из лучших практик и развивающихся тенденций в наборе и отборе персонала. Представляется логичным, что компании используют популярные социальные медиа-платформы для подбора персонала. HR-менеджеры могут использовать такие функции социальных сетей, как

посты, фотографии, видео и хэштеги, в рамках своей стратегии подбора персонала.

Компании могут даже поощрять своих действующих сотрудников делиться своими достижениями в социальных сетях, чтобы привлечь больше потенциальных работников.

6. Автоматизация подбора сотрудников. Существует опасение, что сотрудники больше не будут нужны из-за быстрого развития автоматизации. Чтобы развеять эти опасения, компании могут разработать новую политику на рабочем месте, чтобы дать своим сотрудникам чувство принадлежности и благополучия.

Помимо реализации функций управления персоналом HR-менеджмент должен тщательно подходить к выбору и совершенствованию квалификации в целом менеджмента в организации [6, с. 170].

Рабочее время управленцев – ценный ресурс. Даже для рабочих совещаний не всегда получается найти свободный слот. При этом они считают синхронный формат очень ценным, поскольку не только могут получить знания, но и ответы на вопросы в режиме «здесь и сейчас». К тому же при использовании синхронных форматов руководители могут встретиться, пообщаться, обменяться опытом. Особенно данный факт ценен для начинающих менеджеров.

Но вызывает раздражение, когда очная или синхронная программа накладывается на какие-то рабочие или личные активности. Остается смотреть тренинг в записи и получать половину его ценности. В закрытом чате команды можно обсудить между собой и с кураторами групповые задания, отчеты.

Менеджер находится в постоянном плотном информационном окружении: почта, мессенджеры, звонки, встречи, документы. В такой ситуации возможно завести несколько параллельных каналов коммуникации, чтобы каждый участник мог найти самый удобный, где информация точно его «догонит», а также сделать специальную цифровую площадку, отличную от привычных каналов коммуникации и сосредоточить всю информацию по программе там.

Дополнительный плюс – размещение в этом же канале доступов к синхронному и асинхронному учебному контенту [7, с. 287].

И еще два важных факта. Оповещения из приложения программы в отличие от оповещений из мессенджеров обособлены и не теряются в общем потоке уведомлений.

Необходимо сделать ценность часа обучения выше ценности часа работы руководителя. С рядовым персоналом компания может позволить себе такое расточительство. Но с руководителями и затратами на них так сделать уже не получится: невозможно сразу переходить к практике: тренингам, проектной работе, внедрению новых фреймворков. Нужно синхронизировать знания и привести понимание темы к единому знаменателю.

Решить данную проблему возможно путем вынесения теоретической части в асинхронный формат и внедрить микрообучение.

Корпоративные университеты часто используют для обучения руководителей смешанный формат обучения.

Теория дается в асинхронном формате и разбивается на короткие модули, чтобы учащиеся могли проходить их в комфортном темпе в соответствии со своим бэкграундом.

А практическая часть состоит из синхронных форматов: вебинары или очные встречи, где идёт двусторонняя коммуникация с экспертом или проходит групповая работа.

Составить программу обучения руководителей с учетом их загрузки и требовательности – выполнимая задача. Для этого уже есть все необходимые инструменты и успешные примеры внедрения.

В итоге следует отметить, что кадровая политика предприятия определяет основные подходы и методы управления персоналом в конкретной компании. За формирование основных направлений кадровой политики предприятия, как правило, отвечает отдел персонала и топ менеджмент фирмы [8, с. 338]. Приоритетная цель кадровой политики организации – ответить на вопрос: какие принципы и конкретные инструменты будет использовать компания в области управления персоналом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина, С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.); в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник», 2021. С. 270-275.
2. *Марабаева, Л.В.* Формы и методы управления коммуникациями на предприятии / Л.В. Марабаева, Т.Е.Кузнецова // Вестник Российского университета кооперации №3(29) 2017. Научно-теоретический журнал; Чебоксарский кооперативный институт (филиал) РУК, Чебоксары 2017 – С. 60-66
3. *Солдаткина, С. М.* Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2020. С. 378-384.
4. *Посталюк, М.П.,* Солдаткина С.М., Имяреков С.М. Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.
5. *Поляков, А.Ф.,* Катайкина, Н.Н., Чубрикова, Л.Н., Зотова, Е.В. Финансирование развития человеческого потенциала: учебное пособие / Саранск, 2012.
6. *Солдаткина, С. М.,* Хуснутдинов З. Т. Менеджмент стратегии развития продаж // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24-25 апреля 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С.165-171.
7. *Солдаткина, С. М.,* Аранович О. Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии

общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат, 2017. С. 285-288.

8. *Солдаткина, С. М.* Карьерные стратегии: работа в большой, или маленькой организации? // Проблемы развития социально-экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 20 ноября 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2019. С. 335-340.

УДК 331.5:314.15

КАДРОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Данила Иванович Тягунин, магистрант

Александр Александрович Ларькин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805010@ruc.su; st802236@ruc.su

STAFF PRIORITIES IN THE HUMAN RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM IN THE ORGANIZATION

Danila Ivanovich Tyagunin, Master's Degree student

Alexander Alexandrovich Larkin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Предприятие – не только кибернетическая, организационная, техническая, информационная система, но, прежде всего, экономическая и социальная система, в которой важнейшим элементом является человек – живой, творчески активный, со своими достоинствами и недостатками. Конкретизация сути управления персоналом часто зависит от характера деловых и человеческих отношений, которые сложились на предприятии.

Ключевые слова: вовлеченность персонала, кадры, мотивация персонала, обучение и развитие персонала, планирование персонала, приоритет, повышение квалификации, управление, HR-менеджмент, управление персоналом, условия труда, функции управления персоналом

An enterprise is not only a cybernetic, organizational, technical, information system, but, above all, an economic and social system in which the most important element is a person - a living, creatively active person, with his own advantages and disadvantages. The concretization of the essence of personnel management often depends on the nature of business and human relations that have developed in the enterprise.

Key words: personnel involvement, personnel, personnel motivation, personnel training and development, personnel planning, priority, advanced training, management, HR management, personnel management, working conditions, personnel management functions

Процессы трансформации, в которые вовлечена организация, невозможны без изменений требований к сотрудникам, и, в первую очередь, к самому персоналу управления, то есть менеджерам. На

сегодняшний день основной вызов, который стоит перед HR-службами всех предприятий – обеспечение квалифицированными кадрами [1, с. 336]. Кроме того, на рынке труда существуют тенденции, которые предприятия не могут игнорировать. Все промышленные компании, и даже компании, которые раньше никогда не конкурировали с промышленностью в сфере кадров, – например, логистический сектор, розничная торговля, строительство и так далее, – сейчас испытывают большой дефицит персонала. Он был вызван сразу несколькими факторами, в том числе, пандемией COVID 19 и сокращением количества мигрантов.

На сегодняшний день достигает успеха и преуспевает то предприятие, в котором персонал грамотный, четко организован, дисциплинированный, предан своему делу, а так же умеющий быстро реформироваться и переучиваться [2]. Поэтому, каждый управляющий любого предприятия, независимо от того какой у него уровень профессиональной подготовки и знаний, должен знать наукой управления, умением управлять своим персоналом. Кадровая политика: одна из важных частей всей управленческого действия и производственной политики компании. Давно всем известно, что формирование и развитие рыночных связей обуславливается успешной работой предприятия [3, с. 285].

Кадровая политика организации – генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание квалифицированного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации и стратегии управления ее персоналом.

Можно предложить несколько приоритетных направлений кадровой политики, которыми следует руководствоваться в сложившихся обстоятельствах.

Первое – это привлекательные условия оплаты труда и социального пакета для работников, обеспечение их благополучия. Например, приоритетным условием может быть доминирование уровня заработной платы как минимум на 10% над средней зарплатой по отрасли. Высококвалифицированные работники должны иметь более высокий уровень оплаты труда. Сотрудники должны думать над конструкторскими и производственными решениями, а не над тем, как найти работу с более высокой зарплатой. Для них должен предусматриваться социальный пакет, который позволяет решить медицинские вопросы, вопросы организации отдыха сотрудника и членов его семьи, другие бытовые вопросы.

Второй приоритет – комфортная среда и комфортные условия работы. Сотрудники должны работать в условиях, отвечающих всем современным требованиям по освещению, вентиляции, температуре, бытовым условиям. Это касается и конструкторских бюро, и производственных цехов.

Третий приоритет – обучение и развитие персонала, внедрение современных методов обучения, развитие системы управления знаниями на предприятиях. Все программы обучения, которые реализуются сейчас, и которые планируются реализовывать в дальнейшем, направлены на обучение современным методам проектирования, производства, планирования и управления производством, управления программами. В целом они должны быть направлены на повышение эффективности основной деятельности.

И четвертый приоритет – повышение уровня вовлеченности персонала. Это позволит существенно нарастить производительность труда. Если человек заинтересован в своей работе, подходит с душой и с горящими глазами к решению тех задач, которые перед ним ставит руководство, он сам тогда предлагает их решения. Сейчас есть достаточно много уже реализуемых и планируемых проектов по вовлечению персонала в разработку решений в рамках реализации стратегии [4, с. 167], в повышение их уровня удовлетворенности работой и той отдачей от работы, которую они получают.

Пятый приоритет заключается в особенностях работы службы персонала и создании фонда кадровых инноваций. Кадровые службы меняются вместе с предприятиями, вместе с теми задачами, которые перед нами ставит наш акционер. Меняются за счет внедрения современных IT-решений, оптимизации процесса, повышения клиентоориентированности. Ведь все работники предприятий, руководители подразделений – это внутренние клиенты предприятия. Кадровые службы работают на то, чтобы все работники максимально быстро и комфортно получали те кадровые сервисы, которые им нужны – оформление справок, отпусков, прием на работу, переводы и так далее. Это рутинная работа, которая должна делаться быстро, незаметно и с максимальным удовлетворением нашего внутреннего клиента [5, с. 379].

Одна из основных задач, которая перед предприятием и которую оно достаточно эффективно должно решать, – максимальное использование рациональных решений, которые есть на других отраслевых предприятиях. Например, возможно создать практики работы с вузами.

Шестой приоритет – планирования штата предприятия по численности и профессиональному уровню. Все планирование численности персонала, его квалификации неразрывно связано с производственными планами. Естественно, необходимо смотреть и за горизонт периода планирования, потому что подготовка кадров – процесс достаточно длительный. Для этого возможно реализовать программы взаимодействия с вузами и колледжами, программы учебных центров, которые готовят кадры. Они все работают на будущее. Программы позволяют рассказать наиболее талантливым ребятам, желающим получить образование, о специфике работы предприятия, заинтересовать их, привлечь в вузы на данные специальности.

Еще один приоритет – оценка квалификации. Возможно организовать работу центра оценки квалификации, куда необходимо привлекать экспертов с разных предприятий. Они разрабатывают единые оценочные средства и проводят оценки. На основании выборки, составленной экспертами, можно понять, что нужно менять в образовательных программах, какие и где должны быть организованы курсы дополнительного образования, какие новые акценты надо сделать в программах. Законодательство в области высшего образования позволяет это делать. И вузы идут на встречу.

За счет того, что будут использоваться единые средства оценки, можно оценивать уровень всех специалистов и делать программы повышения квалификации. Эти программы позволят учить сотрудников не просто чему-то, а именно тому, что требуется для работы на каждом конкретном предприятии.

Восьмой приоритете обусловлен необходимостью создания кадрового резерва.

Кадровый резерв можно формировать по трем уровням. Начальный уровень самый массовый – перспективный кадровый резерв. Это молодые специалисты или молодые руководители, которые либо занимают начальные управленческие должности, либо проявляют те компетенции, которые позволят им занять их в ближайшее время. Это молодежный, перспективный резерв. Его следует включать в обсуждение всех программ, поскольку они являются носителями свежих взглядов и новых идей.

Второй уровень – базовый резерв. Это уровень начальников производств, главных конструкторов, директоров и заместителей директоров программ. Следующая ступень для них – заместители руководителей предприятий, директора по производству, главные конструкторы по конкретным самолетам. Для них также реализуются образовательные программы. Это резерв для выдвижения на будущие позиции руководящего состава. Кроме того, сейчас появляются новые программы, куда нам тоже нужны руководящие кадры.

Третий уровень резерва — топ-менеджеры? Это высший уровень кадрового резерва. Сейчас на многих предприятиях руководящие должности занимают как раз те люди, которые участвовали в первых программах обучения кадрового резерва.

Девятый приоритет – повышение квалификации и стажировки. Развитие техники и технологий постоянно требует повышения квалификации сотрудников. Если в советское время считалось, что специалисту достаточно повышать свою квалификацию раз в 5 лет, то сейчас это делается как минимум раз в три года, а для ключевых работников – ежегодно. Именно это закладывается в приоритет по обучению персонала.

В качестве десятого приоритета можно выделить конкурсный отбор с внешними кандидатами и профессиональной экспертизой. Например, уже

много лет ежегодно проводится конкурс проектов развития производственной системы. За счет этого становится еще интереснее работать. А сами авторы проекта оказываются на виду у руководства. Естественно, их успех, их стремление создать что-то лучшее учитывается в их карьерном продвижении.

Еще один приоритет – это оценка и вознаграждение. Для разных категорий сотрудников, естественно, должны быть сформированы разные системы оценки и мотивации. Например, в конструкторских бюро наряду с ежемесячной премией за выполнение производственного плана можно применять проектное премирование. Оно привязано к достижениям результатов по каждой программе. Работники КБ знают стоящие перед ними задачи и сроки их решения. Соответственно, они понимают и размер той премии, которую они получают при реализации проекта в заданные сроки с заданным результатом. Проектное премирование позволяет оценить индивидуальный вклад каждого участника.

Двенадцатый приоритет касается разработки и реализации социальных программ для формирования командного духа и роста мотивированности работников [6, с. 271].

Тринадцатый приоритет – приоритет кадровой стратегии – корпоративная культура и вовлеченность персонала – в том числе предусматривает и командообразующие мероприятия, направленные на сплочение коллектива, на понимание стоящих целей перед предприятием, а также перед каждым конкретным предприятием, подразделением, роли каждого сотрудника в достижении этих целей. Проводимые стажировки – это тоже пример формирования командного духа.

Последний приоритет подразумевает определение способов моральной мотивации, например, награждение как корпоративными, так и ведомственными и государственными наградами, награждение лучших наставников, которые готовят для предприятия будущие кадры. Награждение дает возможность показать им, что их труд для нас очень ценен. Ведь не каждый хочет быть наставником и не каждый может быть наставником. Тех, кто этим занимается, мы стараемся дополнительно поощрять.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина, С. М.* Карьерные стратегии: работа в большой, или маленькой организации? // Проблемы развития социально-экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 20 ноября 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2019. С. 335-340.

2. *Поляков, А.Ф.*, Катайкина, Н.Н., Чубрикова, Л.Н., Зотова, Е.В. Финансирование развития человеческого потенциала: учебное пособие / Саранск, 2012.

3. *Солдаткина, С. М.*, Аранович, О. Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат, 2017. С. 285-288.

4. *Солдаткина, С. М., Хуснутдинов, З. Т.* Менеджмент стратегии развития продаж // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24-25 апреля 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С.165-171.

5. *Солдаткина, С. М.* Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2020. С. 378-384.

6. *Солдаткина, С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник», 2021. С. 270-275.

УДК 005.953

ОБЩЕИЗВЕСТНЫЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Данила Иванович Тягунин, магистрант

Анна Алексеевна Шилова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805010@ruc.su; st804187@ruc.su

WELL-KNOWN AND INNOVATIVE PERSONNEL MANAGEMENT METHODS

Danila Ivanovich Tyagunin, Master's Degree student

Anna Alekseevna Shilova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Управление персоналом всегда было поддерживающей функцией, но сегодня, во времена нестабильности, нагрузка на это направление ложится двойная: с одной стороны – необходимо помогать бизнесу, с другой – людям. И это уже не бэк-офис, а полноценный фронт, а значит, и инструменты нужны другие, и подходы.

Ключевые слова: HR-бренд, HR-менеджмент, методы управления персоналом, CrocoTime, управление персоналом, хедхантинг

Human resource management has always been a supportive function, but today, in times of instability, the burden on this area is double: on the one hand, it is necessary to help businesses, on the other hand, people. And this is no longer a back office, but a full-fledged front, which means that other tools and approaches are needed.

Key words: HR brand, HR management, personnel management methods, CrocoTime, personnel management, headhunting

Управление персоналом – это деятельность организации, связанная с наймом сотрудников, их обучением, удержанием, мотивацией, выплатами вознаграждений и развитием. Подход к управлению персоналом начал

меняться давно. Кадровые ресурсы являются подсистемой научного потенциала [1, с.151]. Авторитарный стиль больше неактуален, роль личности возрастает, способность к самоорганизации, самостоятельному принятию решений и ответственности становятся ключевыми критериями при подборе специалистов. Все это формирует новые тренды в управлении персоналом [2, с. 65].

Нельзя сказать, что классические методы управления персоналом изжили себя совсем [3, с. 286]. Они по-прежнему применяются, но чаще в какой-то видоизмененной, адаптированной к современным условиям форме. Зачастую – в совокупности. Общеизвестные методы:

1. Административные. Эти методы строятся на иерархии компании и подчинении сотрудников руководителю. Актуально? Вряд ли. Как минимум, из-за авторитарности, которую отрицает большинство персонала. Но без регламентов, четко прописанных инструкций есть риск, что работать не захочется совсем, а обратиться к какому-то нормативному документу не будет возможности. Поэтому различные локальные акты и регламенты остаются на вооружении руководителей, но подходят к их составлению хорошие управленцы с умом, учитывая не только задачи компании, но и ожидания и возможности сотрудников;

2. Экономические. Эти методы предполагают премирование и наложение штрафов. Тоже кажется, что такой подход – прошлый век. Однако многие компании по-прежнему используют «кнут и пряник» [4, с. 170]. Лучшие из руководителей применяют поощрения, основываясь исключительно на реальных показателях работы подчиненных. В таком случае подход уже не кажется «драконовским», а вызывает уважение и желание работать. Потому что специалистам прозрачно и понятно, от чего зависит их зарплата/премии/гонорары;

3. Социально-психологические. Эти методы базируются на психологических особенностях человека и ставят целью сформировать осознанную ценность собственной работы в каждом сотруднике. В каких формах существуют: формирование сплоченного коллектива, общественное признание заслуг через грамоты и благодарственные письма, доски почета и так далее, создание благоприятной, дружеской атмосферы в компании, стимулирование различных общественных мероприятий. Звучит как что-то устаревшее, но на деле это то, чем, как правило, гордится каждая современная компания. Тимбилдинги, комнаты отдыха, уютные кухни, совместные праздники и корпоративные традиции, спортзал со скидкой или полностью за счет компании – сделать все, чтобы сотрудникам было комфортно в офисе, а поддержка предприятия чувствовалась даже за его пределами. Это и есть социально-психологические методы управления персоналом, которые стимулируют трудиться с большей отдачей.

Методы управления персоналом меняются и совершенствуются вместе с изменением потребностей компании. Сейчас в фокусе бизнеса –

повышение собственной эффективности в целом, которая, конечно же, зависит от работоспособности и заинтересованности персонала. Предприятия активно используют технические новшества, автоматизируют собственные бизнес-процессы и ищут новые методы управления персоналом, которые сегодня базируются на индивидуальности каждого специалиста, его внутренних резервах и способности к профессиональному росту.

При этом учитываются и новые реалии, которые внесла пандемия. Конечно, повсеместная удаленка ушла в прошлое, но тренд на дистанционное взаимодействие остается. Сейчас, по данным опроса рекрутингового портала, каждый пятый сотрудник российских компаний работает в гибридном формате, совмещая офис и удаленку, а 18% – работают исключительно из дома. Подходы к найму сотрудников. По данным рекрутеров количество вакансий, которые предполагают дистанционный формат, за первые 10 месяцев 2021г. выросло до 420 тыс. Это почти в 3 раза больше в сравнении с таким же периодом 2020г. И тенденция остается. Сами сотрудники в большинстве предпочитают гибридный график. Это, конечно же, заставляет по-новому подходить к найму сотрудников. Что в приоритете сейчас и будет актуально в 2023г.:

1. Выстраивание HR-бренда [5, с. 337]. Создание образа компании, привлекательной для кандидатов – новый тренд, который используют все больше работодателей. Сильный HR-бренд строится на внутренней политике компании, которая откликается потенциальному сотруднику, и упакровке своих преимуществ в красивый и приятный визуальный контент, для того, чтобы специалист сам захотел работать в компании.

2. Агрессивный хедхантинг. Этот тренд – отчасти вынужденная мера. Высококвалифицированные специалисты редко ищут работу сами, рекрутерам приходится буквально охотиться за ними. Поэтому используют все приемы агрессивного привлечения экспертов: развитие корпоративного подхода к рекрутингу, когда в поиске участвует не только HR-отдел, но и все сотрудники; реферальные программы, которые предполагают вознаграждение тем, кто приводит в компанию хороших специалистов; откровенное переманивание; работа на перспективу, когда кандидатам как бы не отказывают окончательно, а предлагают подрасти и подучиться, чтобы стать частью команды.

3. Альтернативные площадки для поиска кандидатов. Не только порталами по поиску работы сегодня живут рекрутеры. Социальные сети, ролики на видеохостингах, рекламные баннеры становятся не столько площадками для прямого найма, сколько способами привлечь внимание к компании и вакансии.

4. Дистанционный подбор персонала. Задача для HR-менеджера нелегкая – в дистанционном формате не всегда можно точно оценить сотрудника. На помощь приходит видеосвязь, которая позволяет приблизить условия к реальности.

5. Комбинированные методики оценки кандидата. Отчасти этот тренд вытекает из предыдущего. Чтобы составить полное представление о кандидате, рекрутеры используют многоэтапную оценку. Это и собеседование, и тестовые задания, и ассессмент-методики. Набор варьируется в каждой компании самостоятельно.

6. Постановка задач персоналу. Общий тренд на самостоятельность в принятии решений самими сотрудниками заставляет руководителей по-новому подходить к постановке задач. «Сделай так, потому что так надо» – плохо поднимает эффективность персонала. Сейчас актуальна такая форма постановки задач, чтобы сотрудники сами принимали их как собственные цели. Как это сделать:

- обязательно привлекать сотрудников к постановке задач;
- формулирование задач – дело самого сотрудника;
- максимальная конкретика в постановке;
- от частного к общему: сотрудник должен понимать, как выполнение его задачи влияет на общий результат;
- задачи не должны быть долгосрочными – отсрочка, как правило, расхолаживает;
- обязательный и грамотно организованный контроль задач, который не перечеркнет всю самостоятельность сотрудника.

7. Контроль сотрудников в автоматическом режиме. В век цифровых технологий и всеобщей автоматизации даже необходимость сдавать отчеты о своей ежедневной работе становится демотиватором для сотрудников, вызывает ощущение недоверия к компетенциям со стороны руководства. А личный надзор и заглядывание в компьютер – вообще моветон. Автоматический контроль персонала – актуальный тренд, который полностью отвечает современному подходу к управлению персоналом [6, с. 336].

8. Автоматическая система контроля сотрудников. Автоматическая система контроля сотрудников создает у персонала полное ощущение свободы в профессиональных действиях, но при этом дает возможность руководителю держать в фокусе все рабочие процессы и задачи. Например, система для мониторинга работы специалистов CrossTime выполняет свои функции, не отвлекая сотрудников, не требуя включать и выключать программу, отправлять отчеты. Агент CrossTime, установленный на ПК подчиненного, начинает сбор статистики в момент включения компьютера и продолжает вплоть до завершения сеанса работы. Собранные данные формируют детальную картину занятости каждого участника рабочего процесса:

- показывает, сколько часов отработал сотрудник в реальности. Система учитывает активность за ПК и некомпьютерную занятость – совещания, звонки клиентам, переговоры с партнерами и т.д.;
- демонстрирует распределение нагрузки специалиста в течение дня/недели/месяца;

– фиксирует время работы над конкретными задачами и ресурсы, которые при этом использовались;

– автоматически подсчитывает долю участия в проекте или задаче.

Исчерпывающая информация о работе каждого сотрудника компании становится базой для формирования стратегии управления персоналом.

9. Мотивация сотрудников через контроль их работы [7, с. 274]. Управление персоналом изначально преследует цель повышения эффективности работы коллектива, и мотивация в этом вопросе играет не последнюю роль.

С CrocoTime руководитель получает возможность видеть, кто действительно выкладывается по максимуму, а кто находит время на личные дела и отвлечения. «Фотография рабочего дня» детально показывает, чем и когда занимался каждый сотрудник. При этом аналитические возможности системы помогают не просто знать, а понимать причины того или иного подхода к своей работе каждого специалиста.

– Автоматическое формирование табелей, которое выполняет CrocoTime, становится объективной основой для выплаты заработной платы в том или ином размере.

– Система показывает нагрузку и сравнивает ее для специалистов на одинаковых должностных позициях – это достоверный способ выяснить, кому положена премия, грамота или другой вид поощрения.

– Статистика использованных ресурсов помогает определить тех, кто ищет новые, креативные пути решения задач, чтобы в дальнейшем, например, назначить их своего рода коучами внутри компании для передачи и масштабирования эффективных практик.

– CrocoTime – уникальная система, где специалисты могут сами наблюдать за своими успехами, видеть статистику и корректировать свою работу ради повышения собственной эффективности и, как следствие, размера гонорара.

Автоматический контроль сотрудников открывает массу возможностей для грамотного и современного управления персоналом. Тренд на автоматизацию будет оставаться актуальным и в 2023г.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.* Влияние кадровой составляющей на формирование научного потенциала общества // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2013. № 5. С. 151-155.

2. *Марабаева, Л.В.* Формы и методы управления коммуникациями на предприятии / Л.В. Марабаева, Т.Е.Кузнецова // *Вестник Российского университета кооперации* №3(29) 2017. Научно-теоретический журнал; Чебоксарский кооперативный институт (филиал) РУК, Чебоксары 2017 – С. 60-66

3. *Солдаткина, С. М., Аранович О. Г.* Особенности управления карьерой в современных условиях // *Научные исследования в социально-экономическом развитии*

общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск: Принт-Издат, 2017. С. 285-288.

4. *Солдаткина, С. М., Хуснутдинов З. Т.* Менеджмент стратегии развития продаж // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24-25 апреля 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С.165-171.

5. *Солдаткина, С. М.* Карьерные стратегии: работа в большой, или маленькой организации? // Проблемы развития социально-экономических систем: Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 20 ноября 2019г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2019. С. 335-340.

6. *Солдаткина, С. М.* Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат, 2020. С. 378-384.

7. *Солдаткина, С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник», 2021. С. 270-275.

УДК 334.7

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ

Алина Геннадьевна Шнякина, студент-бакалавр

Надира Рафиковна Куркина, доктор экономических наук, профессор

*Мордовский государственный педагогический университет имени
М. Е. Евсевьева*

Алексей Николаевич Зинкин, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
Университета кооперации*

E-mail: alina.schniakina29@yandex.ru; nadezhda.kurkina18@mail.ru;
alexey.zinkin13@gmail.com

IMPACT OF MODERN INNOVATIVE TECHNOLOGIES ON THE MANAGEMENT PROCESS

Alina Gennadievna Shnyakina, bachelor student

Nadiryra Rafikovna Kurkina, Doctor of Economics, Professor

Mordovia State Pedagogical University named after M.E. Evseyeva

Aleksey Nikolaevich Zinkin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Актуальность проблематики, указанной в данной статье, заключается в степени влияния новаторских подходов на процесс управления и готовности менеджеров к внедрению в свою деятельность инноваций. В статье рассматривается эффективность механизма управления в сочетании с инновационными технологиями.

Ключевые слова: инновация, технологии, инновационные технологии, система управления, экономическая система.

The relevance of the issues indicated in this article lies in the degree of influence of innovative approaches on the management process and the readiness of managers to introduce innovations into their activities. The article discusses the effectiveness of the management mechanism in combination with innovative technologies.

Keywords: innovation, technologies, innovative technologies, management system, economic system.

Общество в прошествии времени претерпевает изменения в различных сферах жизни. В связи с этим, быстрыми темпами происходит протекание эволюционных процессов, что ведет к развитию и совершенствованию ранее устоявшихся взглядов. Стоит заметить, что данная тенденция не обходит стороной и экономическую систему, внедряя в нее все новые и новые стандарты и технологии [1, с. 24]. Эти преобразования приводят к большой конкуренции между организациями и кампаниями, заставляя их вести работу по оптимизации своей деятельности для стабильности на рынке.

Одной из множества составляющих устойчивого положения кампании является наличие человеческого капитала, обладающего способностью управлять знаниями и подстраиваться под требования современных инновационных технологий в управлении. Инновации в управлении находятся в отношении включения с инновациями в бизнесе [2, с. 211]. Только направляя свой вектор развития к внедрению новшеств в деятельность организации, можно привести ее к успеху. Это позволит выжить кампании в условиях жесткой конкуренции и совершенствоваться в дальнейшем. При этом, именно его сотрудники со своими знаниями, умениями, идеями и квалификацией определяют основу успешной разработки и внедрения инновационных идей в условиях инновационной экономической системы.

Успех фирмы, как мы уже отметили, во многом зависит от ее системы управления. И только используя современные технологии в процессе своей деятельности менеджеры внедряют в кампанию инновации.

Можно сказать, что влияние информационных технологий на процесс управления представляет собой качественные преобразования в управленческом процессе, порожденные внедрением современных технологий.

Многие руководители используют устаревшие методы при организации своей работы, которые необходимо корректировать под постоянно меняющиеся условия [3, с. 160]. Для освоения инновационных технологий необходимо постоянно расширять кругозор и прогрессировать в мастерстве управления человеческим капиталом. Поэтому к кандидатам на руководящие должности предъявляется довольно обширный список требований:

- они должны проходить переквалификацию для освоения информационных технологий;
- повышать уровень образования;
- улучшать качество знаний путем их интеграции в практическую деятельность;
- иметь мотивацию для построения карьерной лестницы;
- уметь выстраивать коммуникационные связи с другими сотрудниками компании, при этом четко устанавливать свою доминантность;
- творчески подходить к решению возникающих проблем при создании новых технологий;
- рационально управлять своими знаниями и применять их в условиях появления инноваций [4, с. 203].

Именно эти качества предопределяют благополучие организации в целом. Они являются показателями, благодаря которым будет осуществляться оценка деятельности системы руководства.

Но внедрение инновационных технологий влечет за собой ряд проблем, связанных с их освоением и влиянием на процесс управления [5, с. 209]. Чтобы в дальнейшем их рассмотреть подробнее, стоит определить, что подразумевается под инновациями и инновационными технологиями.

Инновации это технические, технологические и управленческие новшества, которые используются для повышения качества продукции и эффективной деятельности компании, посредством влияния научно-технического прогресса и использования передового опыта.

Согласно Федеральному закону от 23.08.1996 № 127-93 «О науке и государственной научно-технической политике», инновационными технологиями называются специальные методы и средства, которые способствуют развитию инновационной деятельности и технологического мышления посредством установления нововведений.

Прежде чем начинать функционировать нововведениям, их следует тщательно изучить и постараться освоить. Но как раз с этим связана главная проблема, с которой сталкиваются предприятия – проблема низкой мотивации персонала как в материальном, так и в психологическом плане [6, с. 27].

Для того, чтобы замотивировать сотрудников на инновационную деятельность, руководители, управляя человеческим капиталом, базируются на следующих принципах:

- ответственность за эффективную деятельность компании несет каждый менеджер на своем уровне управления;
- самую высокую ценность на предприятии имеет персонал, использующий инновации в своей работе;
- рассматриваются всевозможные пути достижения целей по осуществлению деятельности организации, связанных с инновациями.

Одним из важных моментов инновационной системы является постоянное развитие персонала. Кадровый потенциал кампании определяет эффективность ее деятельности в будущем. Это дает возможность развиваться и совершенствоваться более быстрыми темпами относительно других фирм и быть новаторами в создании инновационной продукции. На рисунке 1 представлена система развития персонала организации в рамках инновационной системы.



Рисунок 1 – Система развития персонала в рамках инновационной системы.

Исходя из рисунка 1 мы видим, что в систему развития персонала входит: индивидуальное планирование карьеры (карьерный рост); постоянное развитие, связанное с обучением и повышением квалификации; развитие профессионального мастерства, которое может достигаться посредством формирования новых профессиональных качеств личности; и постоянная оценка проделанной работы, выявление ошибок и их устранение.

Сам менеджер для ведения своей практической деятельности инновационной направленности должен одновременно быть «лидером», «администратором» и «предпринимателем». При любых условиях позиционировать себя как уникальную единицу, являющуюся незаменимой в системе управления и в процессе стабилизации функционирования экономической системы. Менеджер – разноплановая личность, которая выполняет огромную работу для продвижения инновационных идей и является ключевой фигурой в функционировании деятельности кампании.

Для того, чтобы инновационная деятельность кампании осуществлялась продуктивно, необходимо осуществлять постоянный мониторинг, анализировать эффективность выполненных работ, давать качественную оценку полученному результату. Исходя из этого, в процессе управления менеджеры сосредотачивают свое внимание на инновационной идее, делая все возможное для того, чтобы она имела свою актуальность на большом отрезке времени, реализовывая этим научно-технический прогресс.

Менеджеры нового поколения являются ядром создания инновационных технологий, их совершенствования и продвижения. Исходя из этого, и механизмы управления обновляются с истечением времени, подстраиваются под требования современности. Важной составляющей в данном процессе является желание и стремление самого менеджера иметь высокий уровень конкурентоспособности относительно занимаемой должности, быть наиболее востребованным среди остальных [7, с. 29]

Подобного рода усовершенствования ведут к развитию не только системы управления, но и экономической системы в целом, формируя этим инновационную экономику. Данный процесс приводит к улучшению качества и

уровня жизни населения. С управленческой точки зрения это позволит сформировать новые пути и возможности взаимодействия не только персонала внутри организации, но и многих других экономических субъектов.

Таким образом, можно сделать вывод, что система управления претерпевает большие изменения, которые связаны, в первую очередь, с внедрением инновационных технологий в процесс производства. В связи с этим, происходит совершенствование механизмов влияния на человеческий капитал организации. Деятельность менеджера в условиях появления новаторских идей направлена не только на координирование подчиняющегося персонала, но и на создание и развитие инновационной инфраструктуры. Менеджер занимается разработкой стратегий по внедрению созданных инновационных технологий на рынок, так как именно инновации влияют на прогрессивное состояние компании.

На осуществление управленческой деятельности, как было отмечено выше, способен только человек, обладающий огромным числом управленческих качеств лидерской направленности. И влияние современных инновационных технологий только способствовало увеличению числа требований к кандидатам на подобные должности.

Процесс управления должен опережать возникающие требования времени, применяя инновационные методы. Исходя из этого, современный менеджмент должен внедрять в свою деятельность не только уникальные технологии по созданию продукции, но и инновационные разработки по взаимодействию с сотрудниками компании, что также является основой для развития организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Самыгин, Д.Ю.,* Имяреков, С.М., Келейникова, С.В. Модели оценки эффективности инноваций в агропроме // Экономика сельского хозяйства России. 2019. № 5. С. 23-29.

2. *Имяреков, С.М.* Формирование инновационного климата в экономическом развитии России // Реформирование образовательной среды: мат-лы межд. науч.-практ.

конф. посвященной 185-летию потребительской кооперации России (Саранск, 30-31 марта 2016 г.). Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С.209-213.

3. Куркина, Н.Р., Стародубцева, Л.В., Имяреков, С.М. Управление академической мобильностью обучающихся педагогического вуза в условиях трансформации образовательной среды // Современные наукоемкие технологии. 2020 № 3. С.158-162.

4. Шилкина, Т.Е., Имяреков, С.М. Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. – Саранск: РИЦ МГПУ, 2021. С. 200-205.

5. Баранчев, В. П., Масленникова, Н. П., Мишин, В.М. Управление инновациями : учебник для вузов / 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2022. 747 с. // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/488625> (дата обращения: 23.10.2022).

6. Куркина, Н.Р., Стародубцева, Л.В. Применение цифровых технологий как средство устойчивого развития образовательной организации // Современные проблемы науки и образования. 2021. № 3. Текст: электронный. URL: <http://www.science-education.ru/article/view?id=30890> (дата обращения: 23.10.2022)

7. Бакаева, Ж.Ю., Имяреков, С.М., Калинин, А.М., Кукушкин, О.В., Матвеева, О.Л. и др. Информационно-цифровая парадигма современного знания: монография. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2020. 94 с.

УДК 371.89

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ ШКОЛЬНИКОВ ВО ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Валентина Фёдоровна Шумкина, магистрант

Надира Рафиковна Куркина, доктор экономических наук, профессор

*Мордовский государственный педагогический университет
имени М. Е. Евсевьева*

E-mail: valya.devaeva@yandex.ru; nadezhda.kurkina18@mail.ru

MANAGING THE DEVELOPMENT OF CREATIVE ABILITIES OF SCHOOLCHILDREN IN EXTRACURRICULAR ACTIVITIES

Valentina Fedorovna Shumkina, Master's Degree student

Nadiryra Rafikovna Kurkina, Doctor of Economics, Professor

Mordovia State Pedagogical University named after M.E. Evseyeva

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из социально-экономических изменений, происходящие в обществе, требуют формирования творческого и творческого поколения, способного решать новые проблемы нетрадиционными и эффективными способами. В педагогике проблема творчества и творческого мышления всегда была одной из самых актуальных. Однако, несмотря на это, он остается недостаточно изученным в теории и мало представлен в практике воспитания детей. Поэтому интерес к теме творчества и творчества не ослабевает с годами.

Ключевые слова: младшие школьники, творческие способности, развитие, внеурочная деятельность.

The relevance of the study of the problem under study comes from the socio-economic changes taking place in society, which require the formation of a creative and creative generation capable of solving new problems in non-traditional and effective ways. In pedagogy, the problem of creativity and creative thinking has always been one of the most urgent. However, despite this, it remains insufficiently studied in theory and is little represented in the practice of parenting. Therefore, interest in the topic of creativity and creativity does not weaken over the years.

Keywords: junior schoolchildren, creativity, development, extracurricular activities.

В педагогической науке большой интерес представляет проблема формирования творческого мышления. Репродуктивные действия связаны с человеческой памятью, в которой воспроизводятся или повторяются ранее разработанное поведение и деятельность детей.

В современных условиях творческие способности у школьников развиваются под влиянием различных обстоятельств [1, с. 203]. Однако, главным условием является семейное воспитание. Отечественные и зарубежные исследователи выделили ряд факторов, а именно отношение между родителями и детьми, наличие хорошего психологического климата, собственные примеры творческой активности родителей побуждают детей к развитию, прививая им успех и независимость в будущем.

В настоящее время сильно изменились требования к личностным качествам человека [2, с. 45]. Так, к примеру, все большее число работодателей ищут творческих, активных людей, способных привносить новаторские идеи, работать в коллективе, приспосабливаться к постоянно меняющимся условиям. В связи этим перед школой стоит задача развития способностей учащихся, в том числе творческих. К сожалению, в рамках урочной деятельности не всегда бывает возможным развитие творческих способностей учащихся в полной мере, так как она ограничена временными рамками. Наибольшие возможности для решения этой задачи имеет внеурочная деятельность.

Согласно Федеральному государственному образовательному стандарту начального общего образования цель современной школы – всестороннее развитие личности. В стандарте сформулированы результаты воспитания и определен «портрет» выпускника начальной школы. Важно отметить, что в этих структурных компонентах стандарта сделан акцент на развитие творческой личности. Для реализации данной цели в процессе обучения в начальной школе существует не только классно-урочная, но и внеурочная деятельность. Еще в середине прошлого века В.А. Сухомлинский говорил о значимости внеурочной деятельности и призывал, чтобы школьная жизнь не исчерпывалась лишь уроками.

Данная проблема рассматривалась В.А. Сластениным, Д.В. Григорьевым, П.В. Степановым, Г.М. Коджаспировой и другими учеными

педагогами. Под внеурочной деятельностью понимается образовательная деятельность, осуществляемая во внеурочное время для удовлетворения потребностей обучающихся в содержательном досуге, их участии в самоуправлении и общественно полезной деятельности [3, с. 47].

Основной целью внеурочной деятельности является содействие в обеспечении достижения планируемых результатов освоения основной образовательной программы начального общего образования (личностных, метапредметных, предметных) обучающимися.

Внеурочная деятельность включает следующие направления: спортивно-оздоровительное; художественно-эстетическое; социальное; интеллектуальное; духовно-нравственное; общекультурное; проектная деятельность.

Во внеурочной деятельности обучаемые могут проявить весь свой творческий потенциал, посещая различные кружки по интересам, секции, театральные студии и т.д.

Под творческими способностями учащихся понимают совокупность возможностей обучающегося в совершении деятельности и действий, направленных на создание им новых образовательных продуктов [4, с. 76].

Ученые-исследователи выделяют такие обязательные компоненты творческих способностей, как творческое воображение и творческое мышление. Исходя из этого, можно определить направления в развитии творческих способностей детей: развитие воображения и развитие качеств мышления, которые лежат в основе творческой деятельности [5, с. 160].

Основной проблемой развития творческих способностей у обучающихся начальных классов является возрастное ограничение. Детям в данном возрасте присуще подражание, которое подавляет мотивацию. Более того, у многих обучающихся можно наблюдать недостаточный опыт в творческом мышлении и воображении.

Вероятнее всего, эта проблема существует за счет того, что в предшествующей образовательной организации (дошкольное образовательное учреждение) творческими работами детей занимались их законные представители, либо ребенок вообще не посещал детский сад, а развитие его творческих способностей в семье не приветствовалось.

Изучением сущности творческих способностей занимались многие ученые, такие как, Б.М. Теплов, Е.В. Бондаревская, В.А. Сластенин и др.

Так, В.А. Сластёнин, рассматривает понятие «творчество» как результат деятельности человека по созданию нового, чего-то, что отличается оригинальностью и новаторством от уже известного и созданного. Также, он говорит о том, что так как творчество является высшей формой активности человека, оно отображает уровень его развития и высокий творческий потенциал личности. В.А. Сластенин утверждает, что творческая личность отличается импульсивностью, готовностью к риску, независимостью даже в тех суждениях, которые не признаются окружающими, а также настойчивостью и смелостью воображения [3].

Вместе с тем, творческие способности не являются уже имеющимися знаниями или навыками, но способствуют их приобретению без особых усилий. Человек, имеющий творческие способности, может найти различные пути решения той или иной задачи лишь опираясь на знания, но преобразуя их в нечто новое [6, с. 86].

Проанализировав педагогический опыт по развитию творческих способностей учащихся во внеурочной деятельности, нами было выявлено многообразие применяемых форм, методов и приемов по творческому развитию учащихся. Среди форм организации внеурочной деятельности преобладает такая форма как кружок.

Особое значение имеет взаимодействие школьников во внеурочной деятельности. В учебном процессе необходимо сформировать отношения между учителем и учеником, подобрать группы учеников по интересам (нетворкинг), создать раскрепощенную обстановку у школьников для выражения своих творческих идей, поощрять с помощью современных мотивационных методов. Но до сих пор идут споры о том, какие задачи ставить перед группой, каким образом подбирать людей в эти группы, сколько людей должно быть в рабочих группах и т. д.

Наиболее эффективны для развития творческих способностей школьников такие направления как: художественное творчество, социальное творчество (социально-преобразующая добровольческая деятельность), трудовая (производственная) деятельность.

Внеурочная работа может быть организована в массовом, групповом и индивидуальном формате.

Разновидностью массовых внеурочных мероприятий являются праздники, в которых принимают участие обучающиеся начальных классов, к примеру «Прощание с букварем», «Золотая осень» и т.д. Для проведения этого мероприятия проводится огромная подготовительная работа.

При этом современные школьники стремятся показать не только номера на данную тему, но и свои способности через определенную активность. Поэтому художественная самодеятельность должна выступать лишь фоном праздника.

Видами внеурочной деятельности являются выставки, которые показывают достижения учащихся; походы в музеи, в зоопарк, дельфинарий и т.п., характеризующиеся тематическим путешествием.

Как показывают научные исследования, наиболее эффективными, с точки зрения развития творческих способностей, являются групповые внеурочные занятия. К ним относятся разнообразные кружки [7, с. 266].

Систематическое посещение кружков позволяет развить творческие способности обучающихся. При этом, чтобы обучающийся был заинтересован и любознателен, необходимо на первом этапе выявить его способности, желания. Не каждый обучающийся начальных классов способен определить самостоятельно свой интерес, но возможность дать ему определиться самому стимулирует к более осознанному подходу в

выборе предложенных руководителем тематик кружков.

Важную роль в работе по развитию творческих способностей школьников отводится совместным играм детей, например, театрализованные представления. Общаясь со сверстниками, они испытывают поддержку, одобрение, эмоциональный порыв.

Из других видов групповых внеурочных мероприятий следует отметить факультативы. Как и кружки, факультативы учитывают индивидуальные

Особая роль в развитии творческих способностей отводится школьному психологу, который использует различные методы для стимулирования творческой деятельности: сказкотерапию, арттерапию и игровую терапию.

Одним из способов обучения, в условиях цифровой трансформации образования, является активно-деятельностный. Данный способ обучения основан на развитии мышления, логики, что позволят обучающемуся стать креативно мыслящим человеком в будущем.

Эффективность и результативность развивающих занятий зависит от соблюдения таких условий как: стимулирования активности учащихся; желания участия, четкой организации мероприятия; наличие целевых установок и перспектив деятельности.

Еще одна развивающая технология по формированию творческого мышления, которая получила в настоящее время широкое распространение – это теория решения изобретательских задач (ТРИЗ), автором которой является Г. С. Альтшуллер.

Эффективным способом развития творческого мышления школьников также можно отнести проблемное обучение. Исследования многих авторов показали, что проблемное обучение носит развивающий характер, следовательно, оно развивает творческое мышление школьника [7, с. 34].

Сущность данной концепции заключается в том, что развитие идет по определенному алгоритму, который развивает траекторию креативности. Человек освобождается от стандартов и внешних установок, тем самым в большей степени формируя общий интеллектуальный потенциал.

Другой метод – это тест творческого мышления «Фигурная форма» П. Торренса. Он был направлен на выявление творческой одаренности. Суть его заключается в том, что учащимся предлагался лист с элементами фигур, которые они должны были дорисовать [7, с. 155].

Таким образом, рассмотренными выше методы развития творческих способностей у школьников во внеурочной деятельности, не являются единственными, исследователи предлагают множество других, которые появляются с учетом постоянно меняющихся условий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шилкина, Т.Е., Имяреков, С.М. Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. Саранск: РИЦ МГПУ, 2021. С. 200-205.

2. Бакаева, Ж.Ю., Имяреков, С.М., Калинин, А.М., Кукушкин, О.В., Матвеева, О.Л.

и др. Информационно-цифровая парадигма современного знания: монография. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2020. 94 с.

3. *Сластенин, В.А.* и др. Педагогика / Под ред. В.А. Сластенина. М.: Издательский центр "Академия", 2002. 576 с.

4. *Куркина, Н.Р.* Управление образовательной организацией на основе мониторинговых исследований / Н.Р. Куркина, Л.В. Стародубцева, О.В. Петруненко // Вестник высшей школы. 2022. № 2. С. 75-79 <https://almavest.ru/ru/archive/3601/5127>

5. *Куркина, Н.Р.,* Стародубцева, Л.В., Имяреков, С.М. Управление академической мобильностью обучающихся педагогического вуза в условиях трансформации образовательной среды // Современные наукоемкие технологии. 2020 № 3. С.158-162.

6. *Имяреков, С. М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики: монография / С.М. Имяреков. М.: Академический проект, 2017. 500 с.

7. *Выготский, Л.С.* Мышление и речь. Воображение и творчество в детском возрасте. Сознание и психика. М.: АСТ, 2009. 672 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

УДК 613.4

ЗАКАЛИВАНИЕ ОРГАНИЗМА. СРЕДСТВА, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ЗАКАЛИВАНИЯ

**Владимир Васильевич Извеков, доктор педагогических наук,
профессор**

Кирилл Владимирович Извеков, кандидат философских наук, доцент
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: vizvekov@ruc.su; k.v.izvekov@ruc.su

HARDENING OF THE BODY. MEANS, PRINCIPLES AND METHODS OF HARDENING

Vladimir Vasilyevich Izvekov, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor
Kirill Vladimirovich Izvekov, PhD (Philosophy), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье показаны основные способы закаливания, принципы, а также основные ошибки начинающих, рассказано также и о пользе закаливания для детей, юношей и девушек, взрослых и пожилых.

Ключевые слова: закаливание, здоровье, иммунитет, методы, правила

The article shows the main methods of hardening, principles, as well as the main mistakes of beginners, and also tells about the benefits of hardening for children, boys and girls, adults and the elderly.

Keywords: hardening, health, immunity, methods, rules

В медицине, закаливание – это систематические процедуры, которые направлены на улучшение функционирования организма человека, которые повышают его устойчивость к неблагоприятным факторам окружающей среды. Данная процедура помогает в адаптации организма к повышению или понижению температурного режима.

Однако о пользе закаливания можно говорить бесконечно, но истинную пользу оно будет приносить исключительно в том случае, если закаляющийся будет делать все согласно установленным правилам. Также немаловажную роль в закаливании, как и в любом другом деле, играет желание и заинтересованность человека. Причём, под желанием и

заинтересованностью обычно подразумевается процесс сознательной и последовательной работы над своим телом. Иными словами, под данным процессом можно подразумевать также частичный процесс самосовершенствования.

Таким образом, используя терминологическое сочетание стремление к самосовершенствованию, предполагается стимуляция и активизация процесса сознательной работы над собой в аспекте личностного развития для каждого человека в соответствии с его собственными целями и задачами, а конкретнее: следование правилам здорового образа жизни, укрепление иммунитета, улучшение когнитивных способностей.

Теперь снова вернёмся к значению понятия «закаливание», которое будет принято в качестве основного в данной работе. и рассмотрим его поподробнее, но теперь с точки техники и методики.

Посредством закаливания как метода укрепления здоровья на основе специальных оздоровительных упражнений появляется возможность отслеживать прогресс укрепления иммунитета. Ведь только в процессе выполнения специальных оздоровительных упражнений с заострением внимания на соблюдение последовательности этапов совершаемых действий, происходит изменение в организме, иммунной системе и даже в характере. Именно благодаря правильно и последовательно сформированным умениям и навыкам, на выходе обеспечивается высокий уровень.

Процесс закаливания предполагает в себе комплексное решение сразу нескольких проблем: сохранение и укрепление здоровья; приобретение необходимых знаний по основам теории физической подготовки; воспитание у людей убеждённости в значимости регулярных оздоровительных процедур (не только закаливания)

Теперь обратимся к статистике. Данное анкетирование первокурсников РУК проводится ежегодно на первом лекционном занятии по курсу «Физическая культура и спорт». Задание, сопровождающее анкету, звучит так: «Ответьте на вопрос анкеты ДА или НЕТ и кратко поясните свою позицию по вопросу».

Именно на основе данного анкетирования можно сделать вывод что процедурам закаливания отводится крайне малое количество времени, а в большинстве случаев студенты пропускают закаливание. Это в очередной раз дает нам понять что, процедуры закаливания в качестве основы здорового образа жизни не осознаются.

Почему же так происходит? Ответов сразу несколько и каждый из них по-своему влияет на данную проблему:

- 1) Студенты просто не понимают ценности такой процедуры. У многих закаливание ассоциируется исключительно с обливанием ледяной водой и купанием в зимней проруби. Согласно последним исследованиям из-за стереотипичного мышления 68% населения не воспринимают закаливание как что-то иное.

№	Вопрос	Ответ: ДА
1	Делаете ли по утрам утреннюю гимнастику?	10%
2	Проводите ли процедуры закаливания организма?	5%
3	Посещаете ли спортивные секции, клубы?	6%
4	Соблюдаете ли вы режим труда и отдыха?	51%
5	Испытываете усталость или боль в спине после занятий?	41%
6	Имеются ли у вас врождённые заболевания опорно-двигательного аппарата или травмы спины (позвоночника)?	4%
7	Замечаете ли вы за собой привычку, сидеть за столом согнувшись, низко склонив голову?	8 %
9	Предпочитаете ли вы проводить свободное время у телевизора, монитора компьютера, смартфона?	68%
10	Имеете привычку лежать на мягком матрасе с высокой подушкой?	59 %
11	Носите ли сумку (портфель) через плечо?	37 %
12	Можете ли оценить последствия нарушения осанки для себя?	45 %

Примечание. В колонке «Ответ ДА таблицы» указан процент студентов, давших положительный ответ, от общего количества опрошенных.

2) Помимо мифов о том, что закаливание - это обливание ледяной водой, существует еще один популярный миф – закаливание это лечение. Многие неверно понимают смысл процедуры закаливания. В первую очередь закаливание укрепляет иммунитет, но никаким образом не лечит болезни.

3) Следующая проблема вытекает из предыдущей: зачастую случается такое, что организм, абсолютно не готовый к закаливанию, слишком резко воспринимает новые условия и закаливание оказывает обратный эффект.

4) Что касается детского закаливания, здесь, к сожалению, также основной проблемой является недостаточная осведомленность и беспочвенные стереотипы. Зачастую, родителей страшит риск навредить своему ребенку, а потому они излишне оберегают детей. Оберегают, в частности от холода, хотя холод как таковой не является возбудителем болезней. Он лишь ослабляет иммунную систему, позволяя вредоносным бактериям проникнуть внутрь. В данном случае, закаливание бы укрепило иммунитет и предотвратило болезнь.

Каждая из данных проблем по-своему влияет на непопулярность закаливания, но, если слегка углубиться в технологию закаливания, можно привлечь большее количество населения к здоровому образу жизни и оздоровительным процедурам.

Во-первых, конечно, необходимо ознакомиться с основными принципами закаливания и выбрать наиболее подходящий именно Вам способ.

Основные способы закаливания:

- Закаливание воздухом
- Закаливание водой

- Ходьба босиком
- Закаливание солнцем

Подробнее рассмотрим каждый из видов:

Наиболее доступной закаливающей процедурой является закаливание воздухом. Оно, за счет своей относительной безопасности и легкости в исполнении подходит как взрослым, так и детям

Специальными закаливающими воздушными процедурами являются:

- сон и утренняя зарядка на открытом воздухе;
- контрастные воздушные ванны – переход из более теплого в более холодное помещение и наоборот;
- сквозняки.

Второй по легкости в исполнении способ закаливания – это закаливание водой. Очень важно не переусердствовать в начале, дать организму привыкнуть. Специально для этого выделили три этапа закаливания водой:

Обтирание – начальный этап закаливания водой. В пределах пяти минут необходимо сперва провести губкой или рукой, смоченной в воде от шеи до спины. Затем, необходимо обтереть все тело до красноты. Только в конце можно приступить к ногам.

Обливание – следующий этап закаливания. Для начала необходимо выбирать температуру воды около +30 градусов. После чего, её следует снизить до +15. Далее, следует приступить к активному растиранию тела.

Душ – самая эффективная водная процедура. Вначале, необходимо придерживаться температуры +30 +32 градуса. Затем, необходимо постепенно снижать её и увеличивать время пребывания в воде. Регулярное проведение водных процедур способствует повышению работоспособности, а также укреплению иммунитета.

Третий способ закаливания – ходьба босиком. Это далеко не обыкновенный метод, но действует он также хорошо, как другие. Как и другие методы, ходьба босиком имеет свои особенности и правила:

Начинать нужно с ровных поверхностей, чтобы меньше раздражать головной мозг и центральную нервную систему. Ходить босиком сначала в течение 5-10 минут, в последующем увеличивая время на 2-3 минуты ежедневно. Ходение по земле надо начинать с мягкой, приятной поверхности. Поверхность должна успокаивать, а не травмировать. Например, пыльная дорога или мягкая трава. Затем можно перейти к чему-то более раздражающему, например к скошенной траве, мелким камушкам или щебню.

Солнечное закаливание - весьма специфичный метод закаливания. Основная его функция – улучшить терморегуляцию организма и подготовить его к резким перепадам температуры. В какой-то степени, солнечное закаливание – ответвление от воздушного. Оба метода имеют схожие цели, методы и правила, разница лишь в воздействии на организм.

Основные правила солнечного закаливания:

Лучше всего принимать солнечные ванны во время утренних часов, когда воздух чист и меньше всего нагрет. Специалисты советуют принимать их спустя 20-30 минут после приема пищи, исключая проведение данной процедуры натощак. Голову следует беречь от попадания прямых солнечных лучей, а вот ноги нужно положить поближе к солнцу.

В данной статье были изложены основные методы и способы закаливания, а также освещена проблема недостаточного внимания к оздоровительным мероприятиям в целом. Дабы улучшить ситуацию среди школьников, а также студентов и молодых людей, образовательным учреждениям рекомендуется уделять больше внимания на разговоры о данной теме и о теме оздоровления, и здорового образа жизни в целом. Также желательно родителям проводить семейные закаливания и с детства прививать детям любовь к спорту и активному образу жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Феоктистова, В.Ф.*, Плиева Л. В. К здоровью через движение // Волгоград: Учитель, 2013
2. *Извеков, В.В.* Регулирование состояния студентов средствами физической культуры // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 417-419.
3. *Щанкин, А.А.*, Извеков В.В., Извеков К.В., Муратова И.В. Физкультурно-оздоровительная деятельность населения России в переходный период развития общества // European Social Science Journal. 2018. № 11. С. 293-302.
4. *Кахнович, С.В.*, Извеков В.В., Извеков К.В. Физическая культура в целостном процессе формирования личности // Теория и практика физической культуры. 2019. № 2. С. 52-53.

УДК 796

ФИЗИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПРИ ЗАБОЛЕВАНИИ ПОЧЕК (ПРИ НЕФРОПТОЗЕ)

Муратова Ирина Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент
Синявская Елена Олеговна, преподаватель
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*
E-mail: i.v.muratova@ruc.su; e.o.sinyavskaya@ruc.su

PHYSICAL EXERCISES FOR STUDENTS WITH KIDNEY DISEASE (NEPHROPTOSIS)

Muratova Irina Viktorovna, PhD (Pedagogy), Associate Professor
Sinyavskaya Elena Olegovna, teacher
Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Физкультура и спорт – это важная частица в жизни каждого человека, физкультура нужна для хорошего здоровья и для профилактики различных заболеваний. В современном мире пожилые люди и молодое поколение не уделяют время для физических упражнений. Для чего нужна физкультура? Приносят ли пользу физические упражнения? Да, с уверенностью можно сказать, что да польза от занятия спортом огромная. Например, для хорошего здоровья почек человек нуждается в регулярных занятиях физкультурой. Если обратить свое внимание на проблему здоровья почек, отдельно хотелось бы сказать о профилактике одной из болезней почек - нефроптоз. В статье рассматриваются рекомендации для выполнения физических упражнений при нефроптозе.

Ключевые слова: нефроптоз, лечебная физкультура, физические упражнения как способ лечения.

Physical education and sports are an important part in every person's life, physical education is necessary for good health and for the prevention of various diseases. In the modern world, the elderly and the younger generation do not take the time to exercise. What is physical education for? Are physical exercises beneficial? Yes, we can say with confidence that yes, the benefits of doing sports are huge. For example, for good kidney health, a person needs regular physical education. If you pay attention to the problem of kidney health, separately I would like to say about the prevention of one of the kidney diseases - nephroptosis. The article discusses recommendations for performing physical exercises in nephroptosis.

Keywords: nephroptosis, physical therapy, physical exercises as a method of treatment.

Нефроптоз — это патологическое смещение почки. Норма смещения почек должно быть от 1 до 2 см по вертикали, а при нефроптозе смещение доходить до тазобедренной кости. Почки - это такой орган, который может сам возвратиться к нормальному состоянию, если соблюдать все рекомендации врачей. Лечебная физкультура главный помощник для лечения такого заболевания как нефроптоз.

Чтобы не допускать осложнений болезни, нужно вовремя начинать делать упражнения, потому что лечебная физкультура принесет пользу при первых двух стадиях нефроптоза, а на третьей стадии лечение не принесет никаких положительных результатов.

Многие врачи назначают комплекс лечебных упражнений при заболевании нефроптоза, в него входят физические упражнения для укрепления всей мускулатуры тела. Также важно отметить, что еще нужно выполнять упражнения для укрепления спинных мышц, для укрепления брюшного пресса, а также для укрепления тазовых мышц. Самое главное в этих упражнениях, чтобы они выполнялись спокойно, без напряжения и постараться делать упражнения медленно. Важна также тренировка дыхания. Если правильно выполнять упражнения, то они принесут большую пользу.

При выполнении определенных физических упражнений усиливается кровообращение именно в брюшной полости, укрепляются мышцы живота и соответственно это приводит к улучшению работы почек. Принимая во внимание все сказанное, могу сделать вывод, что тема данной статьи имеет важный теоретический смысл. Знание и использование специальных упражнений лечебной физкультуры при лечении нефроптоза дает возможность людям полностью выздороветь.

Важно не забывать, что начинать лечебные физические упражнения при данном заболевании нужно с ходьбы, так как ходьба является очень полезным упражнением. При ходьбе усиливается кровообращение и дыхание, и это приносит организму только пользу. Чтобы получить максимального результата при занятиях лечебной физкультуры нужно строго соблюдать три основных правила:

- 1) физическая нагрузка должна применяться только по нарастающей;
- 2) занятия должны быть регулярными;
- 3) физические упражнения должны выполняться долгое время.

Общая продолжительность занятий занимает около 20–25 минут. Все физические упражнения должны выполняться медленно и без рывков. Категорически нельзя задерживать дыхание. Следует также следить за тем, чтобы нагрузка на все части тела была распределена равномерно. Специалисты рекомендуют начинать лечебные упражнения при заболевании почек с нетрудных упражнений, которые потом постепенно нужно усложнять, а заканчивать тренировку обязательно ходьбой. Но важно помнить, что физические упражнения при лечении болезней почек выполняются только из положения лежа.

Рассмотрим несколько примеров физических упражнений, которые помогают достичь положительных результатов при лечении заболеваний почек, а именно такого заболевания, как нефроптоз:

1. Упражнение связано с подниманием ног. Для начала нужно лечь на пол, соединить ноги вместе и медленно поднимать ноги. Выполнять данное упражнение нужно совершенно плавными и медленными

движениями, самое главное нужно следить за своим дыханием. Нельзя задышаться и торопиться. Это упражнение рекомендуют при различной степени смещения почек.

2. Упражнение связано с наклонами ног к полу. Также необходимо лечь на пол, ноги соединить вместе и совершать наклоны к полу. Как наклонять ноги зависит от стадии заболевания (чем меньше смещение почки, тем больше угол наклона). Важно помнить, что при данном заболевании бег, прыжки и поднятие тяжестей категорически запрещены.

3. Упражнение связано со сгибанием ног в коленях. Выполняется, должно лежа, ноги нужно согнуть в коленях и совершать движения, которые напоминают езду на велосипеде, образно крутить педали на велосипеде.

4. Упражнение связано с соединением локтя и колена. Выполняется также из положения лежа, руки нужно положить под голову, ноги выпрямить и соединить вместе. Сначала соединяем левый локоть и правое колено, потом соединяем правый локоть и левое колено. Такое упражнение нужно выполнять каждый день.

5. Упражнение связано с поднятием спины, стоя на коленях. Для того, чтобы сделать это упражнение нужно встать на колени и упереться ладонями рук пол, спину поднять наверх, потом вернуться в исходное положение. Это упражнение помогает расслабить спину после выполненных всех упражнений, и способствует, чтобы почки приняли нормальное положение.

Таким образом, подведем итог сказанному, что лечебная физкультура и физические упражнения приносят только пользу человеческому организму. И неважно болен человек или нет, физкультура полезна для всех. Занимайтесь спортом, делайте зарядку и будьте здоровы!

ЛИТЕРАТУРА:

1. Маколкин В.И., Овчаренко С.И. Внутренние болезни. Учебник. М.: Медицина, 2005.
2. Онучин Н.А. Восстановительные упражнения при заболеваниях почек. –АСТ-Москва, 2008
3. Бароненко В.А., Рапопорт Л.А. Здоровье и физическая культура студента Учебник. - М. Альфа-М, 2003

УДК 796.4

ТЕХНИКА ВЫПОЛНЕНИЯ ГИМНАСТИЧЕСКИХ УПРАЖНЕНИЙ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ФИЗИЧЕСКОМУ ВОСПИТАНИЮ

Елена Николаевна Шкарина, преподаватель

Игорь Васильевич Ерофеев, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

E-mail: e.n.shkarina@ruc.su; i.v.erofeev@ruc.su

TECHNIQUE OF PERFORMING GYMNASTIC EXERCISES IN PHYSICAL EDUCATION CLASSES

Elena Nikolaevna Shkarina, teacher

Igor Vasilyevich Yerofeyev, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В данной статье мы рассматриваем технику выполнения гимнастических упражнений на занятиях по физическому воспитанию. Мы изучили основные гимнастические упражнения на занятиях по физическому воспитанию.

Ключевые слова: акробатические упражнения, упражнения на гимнастических снарядах, группировка, перекаты, упражнения на параллельных снарядах (для юношей), упражнения на параллельных брусьях (для девушек).

In this article we consider the technique of performing gymnastic exercises in physical education classes. We have studied the basic gymnastic exercises in physical education classes.

Keywords: acrobatic exercises, exercises on gymnastic equipment, grouping, rolling, exercises on parallel projectiles (for boys), exercises on parallel bars (for girls).

Гимнастика полностью входит в систему физического воспитания студентов и занимает в ней важное место. Она популярна из-за своей доступности. При всей сложности и исключительности современной гимнастики существует широкий спектр упражнений, доступных любому человеку, независимо от возраста и пола.

Программа физического воспитания университета включает в себя следующие акробатические элементы: группировки и перекаты, шпагаты и мосты, стойки и перевороты.

Группировка. Согнув ноги в коленях, взявшись за голени (ступни и колени слегка разведены в стороны), с силой подтяните их к груди. Спина округлая, голова наклонена вперед, локти плотно прижаты к туловищу. Группировка выполняется в положении сидя на полу, на корточках, лежа на полу. Также используется широкая группировка – базовое упражнение на сложение для перекатывания и переворачивания. В начале тренировки – это следует делать медленно.

Перекаты. Двигаясь в группировке, постоянно касайтесь пола (опоры) отдельными частями тела, не переворачиваясь через голову. Раскачивание

выполняется вперед, назад и в сторону, используется как обобщающее упражнение и как метод самоблокировки в случае падений.

Шпагат – сядьте, широко расставив ноги (так, чтобы вся их внутренняя поверхность касалась пола). От основной стойки, отставив одну ногу назад и наклонившись вперед, положите руки на пол (ступня между ладонями). Держите ноги и руки прямыми, вы можете покачивать туловищем. Перед выполнением шпагата необходимо выполнить несколько упражнений на растяжку и разогрев мышц ног и таза.

Мост из положения лёжа на спине. Лежа на спине, сильно согните ноги и вытяните их (на длину стопы), упритесь в пол руками на уровне плеч (пальцы на плечах). Одновременно выпрямите руки и ноги, наклонитесь, откиньте голову назад. В положении "мостик", вытянув колени, перенесите вес тела на руки. Согнув руки и наклонив голову вперед, медленно опуститесь на спину в исходное положение. Сначала вы должны освоить исходное положение лежа на матах, откинув голову назад.

Стойка на руках. Стоя на толкающей ноге, оттолкнитесь от носка, вытяните руки вперед ладонями вниз, положите ладони на пол перед толкающей ногой на один шаг, наступите на одну и вытяните другую ногу, чтобы встать в стойку на руках. Плечи должны быть над точками опоры. Спина слегка согнута, ноги не сгибаются, носки сняты. Голова слегка откинута назад. Убедитесь, что корпус в плечевом и грудино-ключичном суставах находится в максимально вертикальном положении.

Переворот боком. Из стойки, глядя в направлении движения, поднимите руки вверх ладонями вперед и сделайте шаг левой ногой. Наклонившись вперед, наклонитесь над полом, левой рукой (пальцы ног направлены влево) в шаге от левой ноги, выполните замах правой ногой, перейдите в стойку на руках, расставив ноги. Затем, оттолкнувшись левой рукой, приземлитесь на правую ногу и, оттолкнувшись правой рукой, примите позу, расставив ноги, руки по бокам.

Опорные прыжки. Прыжки развивают точность и скорость движений, умение удерживать свое тело в безопасном положении, мышечную силу. Большинство прыжков сопряжены с определенным риском, поэтому их освоение способствует развитию решимости, смелости, настойчивости и самообладания.

В опорных прыжках различают следующие фазы: бег, толкание ногами, полет до того, как положить руки на снаряд, толкание руками, полет после отталкивания руками и приземление.

Разбег. Техника разбега не отличается от техники бега на короткие дистанции в легкой атлетике. Разбег выполняется на носках, с небольшим наклоном туловища вперед. Скорость бега постепенно увеличивается.

Толчок ногами и полет. В конце бега, оттолкнувшись самой сильной ногой (отталкиваясь), прыгайте на мост (на напряженных, почти прямых пальцах ног). В тот момент, когда вы касаетесь моста ногами, ваши руки отводятся назад. Ступни на мосту параллельны, примерно на ширине

стопы. Отталкивание выполняется, не касаясь пятками моста, и усиливается движением рук вверх (на высоту плеч). При отталкивании на мосту, скорость движения тела не должна уменьшаться.

Приземление. При приземлении на носки выпрямленных и напряженных ног необходимо опустить всю стопу и слегка согнуть ноги. Пятки должны быть вместе, носки и колени разведены в стороны, туловище слегка наклонено вперед, голова прямая, руки вперед-наружу. Не оставаясь в этом положении, выпрямите и опустите руки.

Упражнения на брусьях делятся на маховые, силовые и статические. Упражнения на качелях включают в себя подъемы и опускания, качели, качели, круги, сальто и т. Д. Силовая стойка на плечах, на руках с усилием согнутых рук, согнутые, с согнутыми и прямыми руками. Статические упражнения включают в себя удержание поз и поддержание равновесия (поза упора).

Размахивание в упоре на предплечьях. С упором на предплечья поместите локти внутрь перекладин и возьмитесь руками за стойки снаружи, чтобы предплечья не были параллельны стойкам. В этом положении упор более устойчив. При начале раскачивания, ноги должны быть энергично направлены вперед вместе с туловищем, слегка согнуты в тазобедренных суставах, а плечи слегка отведены назад. В крайней точке качания вперед, сгибая тазобедренные суставы, выполните качание назад, слегка наклонитесь.

Размахивание в упоре на руках. С упором на брусья слегка согните руки в локтевых суставах ладонями наружу. Слегка приподнимите туловище. Энергично направляя туловище вперед и назад, добивайтесь широкой амплитуды раскачивания.

Одноименные и разноименные перемахи одной ногой внутрь через концы жердей (планки низкие.) Первый способ: с упора, стоя с захватом концов шестов, толчком ног и толчком рук выполнить прыжок вверх с одновременным отведением ноги в сторону, затем толчком той же руки оттяните ногу от пола. корпус в противоположной руке, выполните замах внутрь, поставьте руку на место и перейдите в исходное положение. Второй способ: выполните замах с противоположной стороны (правая нога через левый брус).

Поворот в упоре махом вперед поочередным перехватом рук. Из упора, с небольшим поворотом вперед, оттолкнитесь правой рукой, чтобы перенести вес тела на левую руку; поворачиваясь влево, сделайте перехват правой рукой левую перекладину на упоре вдоль. После переноса веса тела на правую руку повернитесь налево, левой рукой подойдите к левой стойке и завершите поворот.

Подъем махом вперед из размахивания в упоре на предплечьях. Из упора на предплечьях сделайте замах. Проходя вертикаль, энергичным движением вперед, слегка сгибая тазобедренные суставы, резко

выпрямитесь, когда пальцы ног окажутся на уровне стоек, и, одновременно вытянув руки, идите к точке соприкосновения.

Подъем махом назад на размахивания в упоре на предплечьях. Из упора на предплечьях выполните небольшой поворот вперед. Двигаясь по вертикали, ускоряйте движение маха назад, слегка выдвигая плечи вперед. Когда тело окажется над стойками, резко выпрямите руки и, выдвинув плечи вперед, переходите в положение упор.

Соскок ноги врозь через две жерди на концах брусьев. Из упора на концах выполните прыжок назад, похожий на взмах кнутом, слегка выставив плечи вперед. Резко выпрямитесь в тазобедренных суставах, разведите ноги в стороны, энергично оттолкнитесь руками, потянитесь, сведите ноги вместе и приземлитесь.

Соскок махом назад прогнувшись. С упора выполните замах вперед, замах назад. Когда туловище поднимется над стойками, перенесите вес тела на одну руку, другую в сторону и приземлитесь.

Упражнения на бревне можно разделить на следующие группы:

- 1) Статические (балансировка, стойки на руках, различные хореографические позы, используемые для оформления комбинации).
- 2) Динамические движения и телодвижения (различные формы ходьбы, танцевальные шаги, прыжки, повороты, перевороты, сальто, вскоки и соскоки).

ЛИТЕРАТУРА

1. «Гимнастика»: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений/Под ред. М.Л. Журавина, Н.К. Миньшикова. - М.: Издательский центр «Академия», 2001 г.
2. *Бакиева, Т.В.* Выразительные движения как телесное проявление общей и профессиональной культуры человека. Материалы 49 научно-практической конференции «Университетская наука – региону», Ставрополь: СГУ, 2004 г.
3. *Баранов, В.А.,* Венгинский Т.П., Столяр К.Э. Теория и практика физической культуры в вузе. – М.: РГТЭУ, 2004 г.
4. *Гавердовский, Ю. К.* Обучение спортивным упражнениям. Биомеханика. Методология. Дидактика. 2007 г.
5. *Гуссмов, А.Х.* Физкультурно-оздоровительная группа. М.: "Фис". 2000 г.
6. *Лебедихина, Т. М.,* Гимнастика: теория и методика преподавания : [учеб. пособие] / Т. М. Лебедихина ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017 г.
7. *Сляднева, Л.Н.* Основы двигательной пластики. - Ставрополь: СФРВИРВ, 2002 г.
8. *Холодов, Ж.К.,* В.С.Кузнецов. Теория и методика физического воспитания и спорта: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2000 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА.....	5
<i>Арефьева С.В., Толстикова Е.А.</i> Методика распределения косвенных затраты, как элемент калькулирования себестоимости в управленческом учете.....	5
<i>Архипова Е.А.</i> Модификация оценки финансового состояния организации на основе классических показателей диагностики финансовых проблем.....	11
<i>Булычева М.В. Шошина Т.В.</i> Подготовка ликвидационной отчетности для предприятий на общей системе налогообложения.....	16
<i>Булычева Т.В., Завьялова Т.В.</i> Проверка оценок: пересечение МСА 540 с налоговым контролем.....	21
<i>Бусарова Н.Г., Горюнова О.С.</i> Изменения в налогах, бухгалтерском учете, расчете заработной платы с 2023 года.....	27
<i>Бушева А.Ю.</i> Контроль и ревизия ценообразования в организации.....	32
<i>Варжина Е.А.</i> Факторный анализ как оперативный инструмент для принятия управленческих решений.....	37
<i>Вельдяйкина Н.В.</i> Формирование бухгалтерской отчётности и её роль в стратегии развития предприятия.....	44
<i>Голянина А.Д.</i> Совершенствование аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности с использованием информационных технологий.....	49
<i>Гудожникова Е.В., Скороходова О.Н.</i> Преимущества и возможности автоматического ведения отчетности на предприятиях.....	53
<i>Елисеева О.В.</i> Учет кредиторской задолженности и проблемы ее сокращения.....	58
<i>Жигунова А.Г.</i> Формирование и раскрытие отчетной информации о денежных потоках.....	63
<i>Завьялова Т.В., Булычева Т.В.</i> Методика дисконтирования будущих платежей при учете аренды по ФСБУ 25/2018.....	68
<i>Зарипова Д.Н.</i> Изменения в налоговых режимах и налогообложении с 2023 года.....	75
<i>Кильдеева А.Р.</i> Собственный капитал как универсальный объект учёта и отчётности.....	80

<i>Лагуткина Л.С.</i> Значение и аналитические возможности приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.....	85
<i>Мазаник Ю.В.</i> Последние изменения в бухгалтерском учете и бухгалтерской финансовой отчетности.....	91
<i>Малькина О.В.</i> Роль бухгалтерской отчетности в принятии управленческих решений.....	96
<i>Машина А.Н.</i> Прогноз и учет движения основных средств при подготовке бюджета.....	101
<i>Негоднова И.В.</i> Проблемы организации налогового учета и формирования налоговой отчетности.....	106
<i>Попова Е.В., Баишмакова Р.Н.</i> Формирование учетной системы и подготовка пояснительной записки к бухгалтерской отчетности для собственников.....	111
<i>Романова И.В., Волгина И.В.</i> Анализ рентабельности как инструмент оценки эффективности деятельности предприятия.....	118
<i>Силкина Е.С., Малахова А.В.</i> Анализ финансовых результатов в соответствии с МСФО.....	123
<i>Силкина Е.С., Малахова А.В.</i> Формирование финансовых результатов в соответствии с РСБУ и МСФО.....	128
<i>Силкина Е.С.</i> Методики анализа финансовых результатов.....	134
<i>Тараскин Н.Н.</i> Новое в управлении налоговыми обязательствами.....	139
<i>Тараскин Н.Н.</i> Управление налогом на прибыль при составлении бюджета.....	144
<i>Шиле Н.В., Тараскин Н.Н.</i> Дробление бизнеса как оптимизация налоговых обязательств.....	149
<i>Шиле Н.В.</i> Оценка налоговых рисков.....	154

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ..... 159

<i>Абелова Л.А.</i> Бизнес-планирование в разработке инвестиционных проектов.....	159
<i>Борисова А.С.</i> Современные проблемы налогового контроля под воздействием цифровизации.....	165
<i>Дидова И.Ю.</i> Оценка источников формирования и использования финансовых ресурсов предприятия.....	170

<i>Зеткина А.А.</i> Особенности применения инструментов управления запасами в системе управления оборотными активами.....	175
<i>Каргин В.И.</i> Вопросы оценки ресурсного потенциала организации	180
<i>Катайкина Н.Н.</i> Оценка вероятности банкротства организации	185
<i>Ковайкин Н.С.</i> Оценка формирования финансовых ресурсов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» и направления повышения эффективности их использования.....	190
<i>Косолапова Е.С.</i> Банковское обслуживание в АО «Россельхозбанк» в условиях санкций	196
<i>Лаишманова О.В.</i> Особенности формирования и использования финансовых ресурсов предприятия в современных условиях	201
<i>Люлькина Ю.А.</i> Методика формирования бюджета ФГУ «Земельная кадастровая палата»	206
<i>Люлькина Ю.А.</i> Сущность и значение лизинга.....	211
<i>Маркова А.А.</i> Комплексная оценка устойчивости финансового положения коммерческого предприятия	216
<i>Мяжкова М.В., Захаркина Р.А.</i> Эффективное управление оборотными активами предприятия	222
<i>Мяжкова М.В., Захаркина Р.А.</i> Внешние и внутренние факторы финансовой устойчивости предприятия	226
<i>Нарватова А.Н.</i> Вопросы оценки финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов	232
<i>Нарватова А.Н.</i> Система внутреннего контроля как инструмент повышения финансовой устойчивости.....	236
<i>Нарватова А.Н.</i> Управление финансовой устойчивостью предприятия	241
<i>Панина В.В.</i> Анализ активов и пассивов ПАО «Сбербанк России» как оценка его финансово-экономической деятельности.....	245
<i>Рёт А.С.</i> Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	251
<i>Родина Е.А.</i> Выявление угроз финансово-хозяйственной деятельности предприятия	257
<i>Родина Е.А.</i> Оценка формирования и использования финансовых ресурсов предприятия.....	262
<i>Рузанова Е.В.</i> Анализ состава и структуры оборотных активов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ»	268
<i>Старкин Н.Ю.</i> Анализ ликвидности баланса предприятия	275

<i>Старкин Н.Ю.</i> Оценка финансовой устойчивости организации в современных условиях	280
<i>Хайров Р.Р., Кузнецова Е.Г.</i> Оптимизация затрат хозяйствующего субъекта.....	287
<i>Чумбаева К.П.</i> Стратегии управления оборотными активами предприятия	292
<i>Шилкина Т.Е., Мягков А.Ю.</i> Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения.....	297

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ..... 302

<i>Акамова Н.В.</i> Метод сквозной задачи в обучении программированию	302
<i>Архипова Г.В.</i> Оценка эффективности деятельности компании	306
<i>Голяева Н.В., Голяев С.С., Смирнова А.С.</i> Использование базовых принципов объектно-ориентированного программирования при решении практико-ориентированных задач.....	311
<i>Девяткина Т.А.,</i> Проблемы и перспективы развития российской экономики в условиях санкций	315
<i>Демяшкина Н.В.</i> Проблемы и перспективы развития системы анализа и контроля эффективности использования бюджетных средств в российской федерации.....	320
<i>Драгунова И.В., Кеняйкина Н.А.</i> Бизнес-анализ: методологические аспекты	324
<i>Драгунова И.В., Кеняйкина Н.А.</i> Прогнозная бизнес-аналитика в области управления экономическими ресурсами.....	329
<i>Елисеев М.А.</i> Объективно-виртуальная реальность и проблемы ее безопасности.....	334
<i>Ерина О.С.</i> Роль математического образования в формировании общих и профессиональных компетенций студентов среднего профессионального образования.....	339
<i>Зотова Е.В., Пексовацков Д.Н.</i> Теоретические основы диагностики экономического состояния предприятия на основе сбалансированных показателей	343
<i>Зотова Е.В., Митронина В.В.</i> Особенности бизнес-анализа деятельности предприятия на различных стадиях его жизненного цикла	347
<i>Каргин Ю.И., Каргин А.Ю.</i> Политика санкций: мировые тенденции	353

<i>Куркина В.А.</i> Теория кластеров как инструмент стратегического планирования предприятия.....	356
<i>Мельцаева О.А., Яшкина О.А.</i> Биометрические системы защиты данных	360
<i>Мельцаева О.А., Таратынова Н.И.</i> Системы линейных алгебраических уравнений в решении экономических задач	365
<i>Митронина В.В.</i> Роль бизнес-анализа и алгоритм построения бизнес-модели в условиях цифровизации.....	370
<i>Морозова М.В.</i> Применение Big Data на предприятиях связи и телекоммуникаций	374
<i>Морозова М.В.</i> К вопросу о применении Big Data в бизнес-анализе	379
<i>Немыкина О.И., Немыкина А.С.</i> Развитие технологий информационной безопасности	384
<i>Новикова М.А.</i> Методика мониторинга эффективности системы КРІ предприятия.....	389
<i>Песковацков Д.Н.</i> Методология оценки экономического состояния предприятия.....	394
<i>Пивкина Е.Е.</i> Анализ моделей и методов диагностики конкурентоспособности предприятия	399
<i>Пивкина Е.Е.</i> Методическое обеспечение анализа конкурентоспособности компании.....	404
<i>Пруцкова Е.В., Абросимов А.А.</i> Методика инвестиционной деятельности акционерного общества в условиях глобализации экономики	409
<i>Пруцкова Е.В., Башкайкина Ю.С.</i> Производственный потенциал ООО «Арзамасский железобетон» в современных условиях	413
<i>Ребрушикина Т.А.</i> Формы работы учителя математики по осуществлению профессиональной направленности студентов спо	417
<i>Скворцова М.А., Ковлягина Т.А.</i> Волатильность и инвестиционные параметры национального фондового рынка	420
<i>Скворцова М.А., Фомина М.М.</i> Анализ инфляционных процессов в условиях нестабильной экономики.....	423
<i>Скворцова М.А., Фомина М.М.</i> Динамика инфляционных ожиданий населения	429
<i>Таратынова Н.И., Яшкина О.А.</i> Использование цифровых технологий и сетевого маркетинга в формировании новых брендов и услуг	434

<i>Тимошкина А.С.</i> Организация поисково-исследовательской деятельности студентов 1 курса спо при обучении математике.....	438
<i>Юракова А.Г.</i> Прогнозирование и планирование трудовых ресурсов и занятости как факторов экономического роста	442
<i>Юракова А.Г.</i> Магистральные модели экономического роста.....	447

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА:
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ В
СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

<i>Аверьянова Т.Н., Кудалева Ю.В., Сульдина Т.И.</i> Продовольственное снабжение предприятий общественного питания в условиях рыночной экономики	452
<i>Алексеев Г.С., Кульков А.В.</i> Анализ инновационной составляющей в формировании эффективной стратегии управления организацией.....	456
<i>Алукаев Р.Р., Налеikin А.А., Биккинин А.А.</i> Основные проблемы и перспективы развития менеджмента в россии.....	463
<i>Бакаева Ж.Ю., Имяреков С.М., Каменева А.С.</i> Экзистенциональность объект-субъектных отношений современного бытия	467
<i>Батина С.В., Савушкина Л.В.</i> Интертекстуальность и анализ критического дискурса	471
<i>Беспалова М.И., Сарайкин А.В.</i> Влияние сми на сознание граждан.....	475
<i>Гурниковский А.И., Гольцов А.А.</i> Использование цифровых технологий для достижения стратегических целей компании	478
<i>Гурниковский А.И., Ларькин А.А., Шилова А.А.</i> Стратегический выбор в системе продвижения предприятия в условиях нестабильности.....	483
<i>Дурнаев Н.С., Шилова А.А.</i> Разработка перспективных направлений развития предприятия.....	488
<i>Еремкина Н.В., Чукланов А.С.</i> Разработка инновационной стратегии предприятия	494
<i>Имяреков С.М., Зинкин А.Н., Белякова Е.Н.</i> Финансовая стратегия предприятия и механизм ее формирования в современных условиях ...	499
<i>Имяреков С.М., Мугаева Н.В., Сарайкин А.В.</i> SMM - маркетинг в стратегическом планировании организации	504
<i>Имяреков С.М., Сарайкин А.В., Белякова Е.Н.</i> Инновационный подход в теории и практике современного менеджмента в россии.....	509

<i>Келейникова С.В., Наумкина Е.И.</i> Инновационные подходы в практике управления персоналом на предприятии.....	514
<i>Келейникова С.В., Васина М.М.</i> Взаимосвязь структуры капитала и финансовой устойчивости организации	518
<i>Келейникова С.В., Еремкина Н.В., Еремкин Н.В.</i> Повышение эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия	523
<i>Келейникова С.В., Туркина А.С.</i> Факторы, влияющие на выбор инновационной стратегии предприятия	528
<i>Копылов М.И., Кушир Е.В.</i> Исследование организации стратегического управления устойчивым развитием ООО «Лента»	533
<i>Кульков А.В., Алексеев Г.С.</i> О специфике жизненного цикла инновационного проекта	538
<i>Лепкина В.К., Копылова Е.В., Сульдина Т.И.</i> Особенности товарной классификации во внешнеэкономической деятельности	542
<i>Макаров И.С.</i> Проблемы российского менеджмента в современных рыночных условиях	546
<i>Марабаева Л.В., Хайров Р.Р.</i> Инструменты и решения предприятия по развитию управления взаимоотношениями с потребителями	551
<i>Марабаева Л.В., Шилкина Т.Е.</i> Исследование положения предприятия АПК на региональном рынке молочной и сыродельной продукции	555
<i>Миронов А.Г.</i> Роль безопасных условий труда в повышении качества трудовой деятельности	563
<i>Пиксайкина М.С., Куркина Н.Р.</i> Развитие предпринимательских компетенций обучающихся в системе образования.....	567
<i>Пугачева А.Р., Каменева А.С.</i> Аутентичные материалы как средство формирования иноязычной коммуникативной компетенции	572
<i>Пустакина А.С., Гольцов А.А.</i> Командное обучение в HR-менеджменте.....	576
<i>Пустакина А.С., Ларькин А.А.</i> Новые запросы бизнеса к корпоративному образованию	581
<i>Салина А.С.</i> Деловые коммуникации в деятельности юриста	586
<i>Самосудова Л.В., Романов Г.Е.</i> Современные методики преподавания иностранных языков	589
<i>Солдаткина С.М.</i> HR-менеджмент в современных реалиях.....	595
<i>Тюляков В.В., Кильмаев А.И.</i> Механизм разработки стратегии развития организации	600

<i>Тягунин Д.И., Гольцов А.А.</i> Актуальные направления развития кадровой политики в организации	604
<i>Тягунин Д.И., Ларькин А.А.</i> Кадровые приоритеты в системе управления человеческими ресурсами в организации	609
<i>Тягунин Д.И., Шилова А.А.</i> Общеизвестные и инновационные методы управления персоналом	614
<i>Шнякина А.Г., Куркина Н.Р., Зинкин А.Н.</i> Влияние современных инновационных технологий на процесс управления	619
<i>Шумкина В.Ф., Куркина Н.Р.</i> Управление развитием творческих способностей школьников во внеурочной деятельности	624

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА..... 630**

<i>Извеков В.В., Извеков К.В.</i> Закаливание организма. Средства, принципы и методы закаливания	630
<i>Муратова И.В., Сиявская Е.О.</i> Физические упражнения для студентов при заболевании почек (при нефроптозе)	635
<i>Шкарина Е.Н., Ерофеев И.В.</i> Техника выполнения гимнастических упражнений на занятиях по физическому воспитанию	638

Подписано в печать 03.03.2023.
Усл. печ. л. 37,78. Формат 60×84 ¹/₁₆
Заказ 27. Тираж 500.

Отпечатано с оригинала-макета заказчика в
ООО «Типография «Рузаевский печатник»
431440, г. Рузаевка, ул. Трынова, 67а

