

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

«РЕЗУЛЬТАТЫ СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»

Материалы Международной
научно-практической конференции

(Саранск, 20–21 апреля 2021 г.)

В двух частях
Часть первая

САРАНСК
«ТИПОГРАФИЯ
«РУЗАЕВСКИЙ ПЕЧАТНИК»
2021

УДК 001.8(063)
ББК 72.5
Р346

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*

Р346 **«Результаты современных научных исследова-
ний»** [Текст] : материалы Междунар. науч.-практ. конф.
(Саранск, 20–21 апр. 2021 г.) : в 2 ч. / [редкол.:
Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.)
РУК. – Саранск : Тип. «Рузаев. печатник», 2021. – Ч. 1.
– 388 с.
ISBN 978-5-98344-648-9.

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают актуальные проблемы по следующим темам: финансовые аспекты формирования, развития и обеспечения экономической безопасности в регионе; роль информационных технологий в социально-экономическом развитии общества; цифровизация социально-экономических процессов; современные тенденции бухгалтерского учета, анализа и аудита.

Предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов.

УДК 001.8(063)
ББК 72.5

ISBN 978-5-98344-648-9

© Оформление и составление.
Саранский кооперативный
институт (филиал) РУК,
2021

ПРЕДИСЛОВИЕ

В предлагаемый вниманию читателей сборник вошли материалы Международной научно-практической конференции «Результаты современных научных исследований», проходившей в Саранском кооперативном институте (филиале) РУК 20–21 апреля 2021 г. В своих выступлениях преподаватели, аспиранты, магистранты, студенты изложили собственное видение проблем инновационного развития научно-исследовательской и образовательной среды в условиях глобализации. Сборник состоит из двух частей.

В совокупности вопросов, рассмотренных на конференции, выделяются следующие их комплексы.

1. Финансовые аспекты формирования, развития и обеспечения экономической безопасности в регионе.
2. Роль информационных технологий в социально-экономическом развитии общества.
3. Цифровизация социально-экономических процессов.
4. Современные тенденции бухгалтерского учета, анализа и аудита.
5. Актуальные проблемы управления в коммерческих организациях различных отраслей экономики (или сфер деятельности).
6. Проблемы совершенствования законодательства на современном этапе: социально-правовой аспект.
7. Механизмы защиты прав личности в уголовном судопроизводстве.
8. Интеграция теории права и правоприменительной практики.
9. Практика обучения гуманитарным дисциплинам в экономическом вузе.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ

УДК 336.7

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Людмила Александровна Абелова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: abeloval@yandex.ru

FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE

Ludmila Aleksandrovna Abelova, Associate Professor

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

В статье рассматриваются вопросы, связанные с финансовыми рисками предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовые риски, управление финансовым риском, финансы, финансовые ресурсы.

The article discusses issues related to the financial risks of an enterprise.

К e y w o r d s: financial risks, financial risk management, finance, financial resources.

В экономической литературе отмечается бесспорная важность проблемы управления финансовыми рисками в организациях, она на протяжении последних лет не перестает оставаться предметом научных и практических дискуссий. Тем не менее в большинстве работ, посвященных управлению финансовыми рисками, проявляется связь с финансовым сектором.

Проблемы, связанные с финансовыми рисками, исследованы в работах многих ученых, среди которых Акчурина И.И., Арис Е.Т., Артеменко Д.А., Булатова В.Б., Верхорубова Н.А., Вилкова С.Д., Вяземская Л.С., Герасименко О.А., Зарипова А.И., Зотова Е.В.,

Ким Д.В., Копылова Н.А., Ольховая К.А., Петрова А.Н., Рыжков С.А., Чепига Ю.В., Шатковская Е.Г. и ряда других.

В экономической литературе нет единого термина категории «финансовый риск». Обобщая характеристики финансового риска, можно отметить, что финансовый риск характеризует:

- неопределенность;
- случайность,
- вероятность;
- альтернативность;
- вероятность наступления отрицательных результатов;
- возможность получения положительных результатов.

В целях понимания экономической сущности финансовых рисков организаций рассмотрим основные факторы их возникновения, которые бывают внешними, то есть влияющими, но не зависящими от деятельности предприятия, и внутренними, то есть напротив непосредственно зависящие от деятельности внутри предприятия.

Внутренняя среда предприятия определяет технические и организационные условия для формирования финансовых рисков. К важным составляющим внутренней среды, влияющим на формирование его финансовых рисков, относятся: производство, персонал, организация управления, финансы.

1. Производство. Ориентируясь на инновации и импортозамещение, предприятия предлагают своим клиентам продукцию, порой не имеющую в России аналогов.

2. Персонал, его образовательно-квалификационные характеристики.

3. Организация управления.

4. Финансы. Анализ финансовых ресурсов начинается с изучения состава и структуры актива и пассива бухгалтерского баланса. Оценивается общая стоимость финансовых ресурсов предприятия, включая денежные средства.

В частности, по данным анализа финансовой устойчивости оценивается уровень финансового риска предприятия. Соотношение собственного и заемного капитала предприятия, и поиск оптимальной структуры финансовых ресурсов будет обеспечивать максимальную его стоимость при минимальном уровне финансовых рисков и будут являться основными критериями оптимизации структуры финансов предприятия.

Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия [5,2].

Внешняя среда предприятия (макроокружение): политика, экономика, социальность, технологии, поставщики ресурсов, потребители, конкуренты по показателям доли рынка лидеров производства.

SWOT-анализ текущего положения позволяет определить сильные и слабые стороны:

- рост выпуска инновационной продукции;
 - рост процента реализации продукции;
 - высококвалифицированный персонал;
 - естественную ротацию персонала;
 - развитие производственной инфраструктуры;
 - рост собственного капитала и сокращение заемного;
 - развитие сбытовой сети;
 - сокращение(увеличение) выпуска товарной продукции;
 - уровень заработной платы;
 - преобладание заемного капитала над собственным;
 - налаженность устойчивых взаимоотношения с поставщиками.
- Возможности и риски:
- увеличение производственных мощностей;
 - перспективы роста рынка кабельной продукции;
 - развитие производства собственных материалов и комплектующих;
 - расширение ассортимента выпускаемой продукции, как каждого предприятия, так и производства в целом;
 - выход на зарубежные рынки.
- обострение конкуренции со стороны производителей продукции;
- угроза потери крупных клиентов;
 - рост себестоимости продукции;
 - снижение спроса на продукцию со стороны смежных отраслей;
 - нестабильность российской экономики;
 - рост тарифов на услуги.

Анализ внешних и внутренних факторов возникновения финансовых рисков позволяет выявлять сильные и слабые стороны предприятия, а также его возможности и риски развития, в частности: возможности роста выпуска инновационной продукции, увеличение производственных мощностей; роста процента реализации продукции; увеличения высококвалифицированного персонала; расширения производственной инфраструктуры; роста собственного капитала и сокращение заемного; увеличения сбытовой сети, перспектив роста рынка продукции; развития производства собственных материалов и комплектующих; расширения ассортимента выпускаемой продукции, возможность выхода на зарубежные рынки, налаженность устойчивых взаимоотношений с поставщиками, угрозу потери крупных клиентов, обострение конкуренции со стороны производителей, рост себестоимости продукции, снижение спроса на продукцию со стороны смежных отрас-

лей; нестабильность российской экономики; рост тарифов на услуги, и т. д. [3].

Важно учитывать нестабильность процессов, происходящих в экономике [4, 2]. Предприятию в случае выбора стратегии перспективного развития предстоит решить многие задачи [2, с. 65]. Успешная деятельность предприятий организаций в значительной степени определяется уровнем активности и масштабами их деятельности [1, 6].

Таким образом, идентификация финансовых рисков, их оценка, регулирование, мониторинг и контроль является залогом успешной деятельности предприятия.

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. *Абелова Л.А.* Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО «Вторчермет». В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 62–65.
3. *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 [и др.] 2017. С. 152–156.
4. *Ефремова О., Абелова Л.А.* Анализ ликвидности и платежеспособности организации - Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 17.
5. *Монина Д., Абелова Л.А.* Управление оборотным капиталом организации - Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24.

УДК 336.77.067

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Анна Александровна Бояркина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st800915@ruc.su

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE CREDIT PORTFOLIO OF A COMMERCIAL BANK

Anna Aleksandrovna Boyarkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Предлагаемая методика анализа формирования кредитного портфеля коммерческого банка позволяет дать всестороннюю оценку его активам, структуре и совокупному объему кредитного портфеля, провести анализ обеспеченности и возвратности выданных ссуд, оценить достаточность сформированных резервов и качество кредитного портфеля банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитный риск, кредитный портфель, категория качества.

The proposed methodology for analyzing the formation of a commercial bank's loan portfolio allows us to give a comprehensive assessment of its assets, the structure and total volume of the loan portfolio, to analyze the security and repayment of loans issued, to assess the adequacy of the formed reserves and the quality of the bank's loan portfolio.

К е у о р д s: commercial bank, credit risk, loan portfolio, quality category.

Оценка кредитного портфеля коммерческого банка является важной составляющей анализа его деятельности, результаты которой характеризуют проводимую кредитную политику и отражают в целом эффективность деятельности коммерческого банка. Полученные выводы определяют дальнейшие направления деятельности в сфере кредитования.

Формирование кредитного портфеля требует постоянного мониторинга состояния кредитного портфеля и проведение его анализа.

Методика анализа кредитного портфеля коммерческого банка должна включать в себя следующие основные направления:

- анализ состава и структуры активов;
- оценка совокупного кредитного портфеля, его структуры и движения;

- анализ отдельных составляющих деятельности по кредитованию субъектов хозяйствования;
- анализ отраслевой структуры кредитного портфеля;
- анализ качества кредитного портфеля;
- оценка состава и структуры обеспечения по предоставленным кредитам;
- анализ сформированных резервов и оценка их достаточности.

Информационной базой оценки активных операций коммерческого банка является финансовая отчетность. С целью оценки приоритетности направлений размещения средств целесообразно провести анализ доли структурных составляющих актива баланса коммерческого банка. Проведение данного анализа способствует определению рискованности политики отношения распределения средств, а также выявлению основных направлений деятельности коммерческого банка и тенденций в его развитии.

Основная целью рационального вложения средств банка и распределения его активов состоит в получении наибольшего дохода при соблюдении оптимального уровня риска, который готов принять банк. Высокий удельный вес кредитной деятельности в составе активных операций коммерческого банка отражает их высокую доходность и рискованность.

Оценка кредитной деятельности и ее направлений предполагает несколько составляющих. Одна из них состоит в оценке движения кредитного портфеля банка за период исследования, определении абсолютных и относительных показателей динамики кредитов. Оценка структурных составляющих кредитного портфеля предполагает определение удельного веса различных направлений кредитования по отношению к совокупной кредитной задолженности коммерческого банка, анализ их изменения.

Основным процессом оптимизации банковской деятельности является деятельность по управлению банковских рисков [2]. В рамках проведения оценки рискованности кредитной деятельности необходимо оценить уровень ее диверсификации. Ряд коммерческих банков ориентирован на кредитование преимущественного розничных клиентов, а есть банка, которые сосредоточены на оказание кредитных услуг в пользу корпоративных клиентов. Исходя из вышеизложенного следует, что в данной ситуации коммерческие банки принимают на себя риски, характерной той или иной направленности его деятельности. Аналогична ситуация со сроками предоставленных кредитов, тем больше доля кредитов с длительными сроками, тем выше обусловленные этим риски. Оптимально структурированный портфель по видам заемщиков и срокам кредитования способствует минимизации рисков.

Согласно международной регуляторной практике кредитный

риск оценивается и в последующем используется для определения достаточности собственного капитала с позиции покрытия непредвиденных потерь кредитной организации и для оценки возможных потерь с целью формирования резервов по требованиям кредитного характера [4].

В рамках анализа формирования кредитного портфеля необходимо более подробно провести анализ отдельных направлений кредитной деятельности, занимающих наибольший удельный вес в структуре кредитного портфеля банка. С целью определения приоритетных направлений кредитных вложений банка по экономическим секторам целесообразным является оценка распределения кредитов по отраслям экономики. Структурный и динамический анализ формирования кредитного портфеля по отраслям экономики необходим по причинам определения границ кредитного риска с целью установления кредитных ограничений по отдельным секторам. Снижению кредитного риска содействует снижение объемов кредитования отраслей, находящихся в периоде спада производства.

С позиции формирования кредитного портфеля и управления кредитными рисками необходимо оценить процент погашения кредитов, низкий уровень которого может свидетельствовать о наличии проблем в области управления кредитной деятельностью.

Невозврат кредитов способствуют снижению эффективности деятельности коммерческого банка, а в случае возникновения убытков способствуют уменьшению размера его собственного капитала. Принятие чрезмерного кредитного риска способствует возникновению дополнительных потерь, которые могут вызвать:

- ухудшение репутации банка – высокий объем просроченной задолженности приводит к снижению доверия к банку со стороны вкладчиков;
- рост административных расходов, связанных с оплатой дополнительной работы сотрудников банка;
- возникновение риска утечки высококвалифицированных сотрудников банка;
- вложение средств в безвозвратные и непродуктивные активы.

Оценку просроченной задолженности необходимо проводить с позиции ее объема, состава, длительности в зависимости от срока кредита, динамики.

Одним из направлений анализа формирования кредитного портфеля является оценка его обеспеченности с целью определения видов залогового обеспечения, степени обеспеченности выдаваемых кредитов и возможностей компенсации при возникновении случаев невозврата выданных средств и покрытия рисков коммерческого банка.

Следующим направлением анализа формирования кредитного

портфеля является оценка его рискованности. В процессе такого анализа выясняется достаточность резервов, созданных банком. В рамках предлагаемой методики с помощью классификации кредитов предполагается возможным оценить объемы формируемого резерва на покрытие возможных убытков по ссудам. Кредитной политикой большинства банков предусмотрено формирование резервного фонда в разрезе конкретных направлений кредитования. Существуют обязательные и рекомендательные нормативы формирования резервов под обесценение кредитов, в зависимости от кредитной политики банка. В целях минимизации кредитного риска коммерческие банки документально оформляют и отражают в кредитном досье сведения о заемщиках, включая собственную оценку уровня кредитного риска, сведения о проведенном анализе, в результате которого сформулирован вывод о финансовом положении заемщика и рассчитан размер необходимого резерва.

Анализ формирования кредитного портфеля коммерческого банка необходимо проводить на постоянной основе по результатам комплексной оценки финансового состояния заемщика и качества обслуживания кредита, а также на основе имеющейся сведений о всевозможных рисках, включая информацию о наличии внешних обязательств в сфере деятельности заемщика.

Совокупные сведения относительно заемщиков банка отражаются в их кредитном досье. Регулирование резервов на возможные потери по ссудам проводится коммерческим банком по факту возникновения или изменения уровня кредитного риска и качества залогового обеспечения ссуды. При изменении финансового состояния заемщика, качества обслуживания ссуды, при возникновении иных рисков заемщика важно осуществить реклассификацию кредита и уточнить уровень необходимого резерва.

В коммерческих банках необходимо осуществлять анализ достаточности созданного резерва с помощью сравнения объема расчетного резерва с его фактической величиной. Если размер расчетного резерва меньше фактического, то данные обстоятельства отражают повышение качества кредитного портфеля, а полученная разница включается в состав доходов коммерческого банка. В противном случае необходимо увеличить размер резерва за счет расходов банка. Необходимо отметить, что достаточность резерва на возможные потери по ссудам определяет финансовую устойчивость банка.

Качество кредитного портфеля коммерческого банка является важной характеристикой его кредитной политики. Классификация по категориям качества осуществляется в зависимости от финансового положения заемщика и качества обслуживания им долга [3]. Для оценки качества кредитного портфеля принято использо-

вать систему коэффициентов, состоящую из абсолютных и относительных показателей [1]. К абсолютным показателям относятся объем выданных ссуд по их видам и объем просроченных ссуд. Относительными являются показатели, характеризующие долю отдельных кредитов в структуре ссудной задолженности.

В рамках предлагаемой методики анализа формирования кредитного портфеля оценки его качества является оценки необходимо рассчитать ряд показателей:

- коэффициент кредитной активности, отражающий долю совокупных активов банка направляемых на кредитование;
- коэффициент опережения, который характеризует во сколько раз рост ссудных активов опережает рост совокупных активов банка;
- коэффициент качества ссуд, отражающий удельный вес просроченной задолженности в совокупном кредитном портфеле банка;
- коэффициент эффективности использования собственных средств, который показывает сколько собственного капитала приходится на 1 руб. совокупного кредитного портфеля банка;
- коэффициент эффективности использования привлеченных средств, отражающий объем привлеченных средств, приходящихся на 1 руб. совокупного кредитного портфеля банка;
- норма процента, которая отражает среднегодовую стоимость кредитных продуктов банка, рост которой свидетельствует об удорожании кредитов, падение – о снижении их стоимости;
- рентабельность кредитного портфеля, характеризующая величину прибыли, приходящуюся на 1 руб. выданных кредитов.

Предложенная методика анализа формирования кредитного портфеля коммерческого банка позволяет дать всестороннюю оценку его активам, структуре и совокупному объему кредитного портфеля, провести анализ обеспеченности и возвратности выданных ссуд, оценить достаточность сформированных резервов и качество кредитного портфеля банка. На основе проведенного анализа можно сформулировать вывод относительно эффективности кредитной политики банка и принять необходимые управленческие решения в сфере совершенствования кредитной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В.*, Деткина Т.В. Оценка стоимости капитала банка // Studium. 2016. № 1 (38). С. 7.
2. *Мягкова М.В.*, Айзятова Л.Ф. Актуальные аспекты управления банковскими рисками // Вестн. Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2016. Т. 2. № 2. С. 68–73.
3. *Кузнецова Е.Г.*, Мягкова М.В., Шилкина Т.Е. Экономическая безопасность коммерческого банка: учеб. пособие, АО «Ковылкинская типография» 2020. 99 с.
4. *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.

УДК 336.67

**ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

Надежда Геннадьевна Бусарова, магистрант
Андрей Александрович Налейкин, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: st800327@ruc.su, nadezhdaosipova89@mail.ru

**FORMATION OF FINANCIAL
RESULTS OF THE ORGANIZATION**

Nadezhda Gannadievna Busarova, Master's Degree student
Andrey Alexandrovich Naleykin, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье рассматривается понятие и механизм формирования финансовых результатов. Приведены факторы, которые играют роль в формировании финансового результата.

К л ю ч е в ы е с л о в а : финансовый результат, прибыль, доходы, расходы, капитал, финансовые показатели.

The article discusses the concept and mechanism of the formation of financial results. The factors that play a role in the formation of the financial result are given.

К е y w o r d s : financial result, profit, income, expenses, capital, financial indicators.

В современных условиях рыночной экономики деятельность предприятия определяется конечными финансовыми показателями. Эти показатели позволяют сопоставить конечные результаты работы предприятия и объемы финансовых затрат на производство, а так же оценить эффективность использования ресурсов предприятия [2, с. 22].

Финансовые результаты деятельности организации – это фактическое значение деятельности предприятия, которое выражается в денежном эквиваленте [1, с. 66].

Оно может определяться: прибылью или убытками коммерческой организации. Значение определяется по итогам реализации продукции за установленный временной промежуток. Положительные финансово-хозяйственные результаты подразумевают получение организацией дохода от своей деятельности, а негативные

составляющие финансовых результатов характеризуют понесенные расходы.

Прибыль предприятия отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Прибыль является одной из многих экономических метрик деятельности компании. Прибыль – это не один показатель, а несколько. В то же время прибыль является единственной целью бизнеса.

Убыток представляет собой отрицательную разницу между доходами и расходами хозяйствующего субъекта.

В экономической теории и в теории бухгалтерского учета существует множество определений финансового результата. Каждый автор, выражая, трактует это понятие по-разному, с разной степенью детализации (таблица) [6].

**Трактовка понятия «финансовый результат»
различными авторами**

Авторы	Определение финансового результата
Никифорова Н.А.	Финансовый результат деятельность организации выражается в изменении собственного капитала за отчетный период
Наумова Н.А., Беллендир М.В., Хоменко Е.В	Финансовый результат характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности
Ефимова О.В.	Финансовый результат ни что иное как прибыль или убыток организации. Утверждения основаны на том факте, что «конечный результат организации – это то, чем владельцы могут распоряжаться»
Кеворкова Ж.А., Мельникова Л.А., Домбровская Е.Н., Лесина Т.В.	Финансовый результат представляет собой «прирост или сокращение капитала, вызванный его предпринимательской и иной деятельностью. Превышение доходов над расходами формирует финансовый результат в виде прибыли, а превышение расходов над доходами – убыток
Кувшинов М.С.	Финансовые результаты деятельности организации определяются путем сравнения полученных доходов и расходов в рамках конкретных отчетных периодов

В настоящее время среди российских ученых нет единого взгляда на финансовые результаты.

Анализ различных интерпретаций показал, что большинство ученых рассматривают финансовый результат как результат сравнения доходов и расходов организации, выраженный в форме прибыли или убытка, а также как изменение величины собственного капитала.

Из всех приведенных выше определений понятия «финансовый

результат» наиболее полным и значимым является определение Н.В. Никифоровой. Согласно данному определению, финансовый результат в широком смысле – это «изменение величины собственного капитала организации за отчетный период, приращение экономических выгод в течение отчетного периода, осуществляемое в форме притока или увеличения активов либо уменьшения обязательств».

По нашему мнению, «финансовый результат» – достаточно широкое понятие. Это не только получение прибыли или убытка по итогам отчетного периода, но и основа для формирования различных показателей, характеризующих эффективность функционирования деятельности предприятия.

Финансовый результат отражается в поступлениях и расходах предприятия. Прибыль – это остаток, полученный после вычитания из полученной выручки понесенных расходов [3, с. 105]. При этом не стоит делать равенство между доходами и прибылью.

Доход – совокупность всех полученных фирмой финансов в результате производственной и торговой деятельности без учета затрат. Максимальная прибыль предполагает сокращение производственных трат. Если траты выше размера полученных финансов, прибыль фирмы опускается в отрицательное значение, это значит, что финансово-экономические результаты тоже отрицательные.

Формирование финансовых результатов отражается в следующих показателях:

1. Валовая прибыль или убыток. Это один из промежуточных видов финансовых результатов. Он отражается в отчетности о финансовых результатах и определяется сведениями бухгалтерского учета. Валовая прибыль и убытки – это выручка от текущего вида или видов деятельности за вычетом себестоимости. Валовая прибыль определяется путем разности выручки и расходов на их создание (изготовление, покупку). Выручка включает все поступления от деятельности предприятия (без НДС). Себестоимость включает в себя все траты на производственный процесс.

При этом себестоимость при расчете валовой прибыли не включает: коммерческие издержки; управленческие расходы.

2. Прибыль или убыток от торговой деятельности. Данный вид строки отчета о финансовых результатах включает: коммерческие расходы; управленческие расходы. Узнавая разность валовой прибыли, а также коммерческих и управленческих расходов, можно выявить прибыль или убыток торговой деятельности. В коммерческих организациях зачастую коммерческие расходы выражаются в издержках обращения.

3. Прибыль и убытки до налогового обложения. Данный вид формируется на сложении всех вышеперечисленных поступлений

и расходов, которые связаны с прочей деятельностью предприятия. Это своего рода база для формирования налоговых взносов на прибыль или налогов других режимов налогового обложения (например, УСН).

4. Чистая прибыль Этот вид наиболее полноценно отражает результаты следующих видов деятельности предприятия: производственной; торговой; предпринимательской и т. д. Он отражает то значение прибыли, которое по результатам отчетного временного отрезка формируется после вычитания всех издержек и взносов. Именно чистая прибыль остается в распоряжении предпринимателей, которые уже решают, где ее задействовать.

На формирование финансового результата оказывают влияние следующие факторы: соблюдение договорных и платежных обязательств; оптимальное использование внутренних ресурсов организации; изменения конъюнктуры на финансовых, валютных, сырьевых рынках и т.п. [4, с. 295]

В зависимости от области деятельности различных юридических лиц источники формирования их финансовых результатов могут заметно различаться. Но в любом случае главные сведения о формировании поступлений и расходов юридического лица находятся в отчете о финансовых результатах. Именно эта документация в утвержденной Правительством Российской Федерации форме считается главным и единственным источником данных для оценки и анализа ФР процессов юридических лиц, занимающихся коммерческой деятельностью.

В связи с этим, в зависимости от задач финансовый результат может определяться [5, с.618]:

- в целом по фирме;
- по отдельным видам деятельности или по форматам выпускаемой продукции;
- по структурным подразделениям.

С учетом внешних и внутренних факторов, например ситуации на рынке, необходимости долгосрочных вложений: делается прогноз дальнейшего развития; может быть скорректирована деятельность компании вплоть до прекращения нерентабельных видов деятельности.

Таким образом, формирования финансовых результатов деятельности предприятия, занимает промежуточное положение между обработкой данных и принятием решения, оказывает непосредственное влияние на качество принимаемых управленческих решений. Предприятие должно стремиться к получению такого уровня прибыли, который бы позволил предприятию не только прочно удерживать свои конкурентные позиции на функционирующем рынке, но и обеспечивать развитие предприятия в будущем.

Для этого необходимо знание источников формирования прибыли и методов по лучшему их использованию.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ефимова, О.В.* Финансовый анализ: учебное пособие. М.: Бухгалтерский учет, 2016. 362 с.
2. *Keleïnikova, S.V.* Diagnostics and optimization of the vegetable market / S.V. Keleïnikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova // Ponte. 2017. Т. 73. № 3. С. 270–283.
3. *Имяреков, С. М.* Проблемы реализации национального приоритетного проекта «Развитие агропромышленного комплекса» и государственных сельскохозяйственных программ в Республике Мордовия / С.М. Имяреков, С.В. Келейникова // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2015. № 1(33). С.105–113.
4. *Келейникова, С.В.* Особенности разработки и реализации стратегии организации / Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт- Издат, 2019. С. 294–298.
5. *Ропотан, С. В.* Проблемные аспекты формирования финансовых результатов организаций в современной экономике / С.В. Ропотан, А.С. Артёмко, Е.В. Скнарина. // Молодой ученый. 2015. № 8(88). С. 618–621.
6. *Шостман, П.Р.* Управление финансовыми результатами организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://studme.org/>

УДК 336.6

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Оксана Юрьевна Гаврилюк, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st800917@ruc.su

INDICATORS OF ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT AND USE OF WORKING CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Oksana Yuryevna Gavrilyuk, Master's Degree student

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

Оборотный капитал является неотъемлемой частью любой компании, осуществляющей ту или иную деятельность. Оборотный капитал является одной из

составных частей собственности хозяйствующего субъекта, которая необходима для нормального функционирования и расширения его деятельности. Таким образом, это определение поднимает вопрос об экономической эффективности управления оборотным капиталом. Отсутствие комплексной методологии анализа и планирования процессов управления, формирования и использования оборотного капитала в настоящее время является актуальной проблемой отечественных предприятий. В связи с этим, в данной статье рассматривается методика, позволяющая оценить показатели эффективности управления и использования оборотного капитала предприятий, раскрывается сущность основных экономических показателей, характеризующих эффективность использования оборотного капитала, а также формулы расчета основных коэффициентов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: оборотный капитал, эффективность использования, управление предприятием, финансовый анализ, анализ основных экономических показателей, эффективность использования оборотного капитала, коэффициент оборачиваемости, коэффициент загрузки, коэффициент рентабельности, длительность оборачиваемости.

Working capital is an integral part of any company carrying out this or that activity. The concept of working capital is identical to the concept of working capital and is one of the constituent parts of the property of an economic entity, which is necessary for the normal functioning and expansion of its activities. Thus, this definition raises the question of the economic efficiency of working capital management. The lack of a comprehensive methodology for the analysis and planning of management processes, the formation and use of working capital is currently an urgent problem for domestic enterprises. In this regard, this article discusses a methodology that allows assessing the performance indicators of management and use of working capital of enterprises, reveals the essence of the main economic indicators that characterize the efficiency of using working capital, as well as the formula for calculating the main coefficients.

K e y w o r d s: working capital, efficiency of use, enterprise management, financial analysis, analysis of key economic indicators, efficiency of using working capital, turnover ratio, load factor, profitability ratio, turnover duration.

Неотъемлемой частью финансово-хозяйственной деятельности предприятия, любой отрасли, является наличие оборотного капитала. В настоящее время в научной литературе дано много различных значений термина «капитал», отражающих полностью его сущность [4]. Под оборотным капиталом понимают средства предприятия, вложенные в производственную и экономическую деятельность, а также материальные ресурсы, на период функционирования отдельного операционного цикла и отражается во втором разделе актива баланса.

Основными элементами оборотного капитала являются товарно-материальные запасы, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность, размещённые в текущие активы компании, то есть оборотные средства [8]. Специфика управления оборотным капиталом зависит от структуры собственности хозяйствующих субъектов.

Одним из важнейших и наиболее значимых вопросов в системе мер предприятий является эффективное управление оборотным капиталом, которое направлено на повышение эффективности работы и укрепление финансового положения [2]. Так как, уровень

финансового состояния организации обусловлен составом оборотного капитала, финансовыми результатами ее деятельности [3].

С позиции управления предприятием, в обязательном порядке должно производиться финансовый анализ оборотного капитала. Данный анализ производится с целью решения определенных задач, а именно создания эффективного производственного процесса. Основными источниками получения информации для управления оборотным капиталом, а также его анализа, служит информация, полученная из бухгалтерского, финансового и управленческого учета.

В соответствии суждениями, предложенными многими экономистами, диагностика эффективности использования оборотного капитала предприятия включает:

- установление оснащенности оборотным капиталом предприятия;
- расчет основных показателей, определяющих результативность и эффективность применения оборотного капитала;
- анализ эффективности использования отдельных элементов, составляющих оборотный капитал.

Рассмотрим более подробно основные показатели, характеризующие эффективность использования оборотного капитала.

Прежде всего, следует отметить, что на эффективность использования оборотного капитала предприятия действуют множество факторов, среди которых можно обозначить внутренние и внешние.

Внешние факторы представляют собой факторы, не связанные с деятельностью организации, но оказывающие влияние на ее функционирование и развитие, например: экономическая ситуация в стране и сопряженные с ней условия; отраслевая принадлежность и масштабы деятельности; тип рынка и место, которое организация на нем занимает. Факторы внутреннего характера обусловлены деятельностью самой организации - ценовая и кредитная политика, уровень финансового состояния, стратегия управления активами и прочее [1;6].

Оценка воздействий выше перечисленных факторов позволит предприятию особенно оптимально устанавливать состав источников его образования, применять их с позиций рентабельности деятельности и обеспечения ликвидности функционирования предприятия.

При исследовании оборотного капитала рассчитываются различные экономические показатели, характеризующиеся целой системой показателей, позволяющие понять эффективность управления им.

В ходе проведения анализа целесообразно задействовать следующую систему основных показателей:

1. Коэффициент оборачиваемости (или коэффициенты деловой активности, скорость оборота). Данный коэффициент демонстрирует, сколько раз за анализируемый период оборотный капитал переходил из материальной формы в денежную и наоборот. Оборотный капитал в этом случае считается среднегодовым балансом. Для всех показателей оборачиваемости нет оптимальных значений, их анализ проводится динамически или в сравнении с показателями аналогичных компаний отрасли. [9]. Расчет скорости оборачиваемости осуществляется согласно формуле:

$$K_{об} = \frac{ВР}{СР_{об}}$$

где $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных средств; ВР – сумма выручки от реализации продукции в заданном периоде; $СР_{об}$ – средняя величина показателя, по которому производится расчет оборачиваемости.

Для коэффициентов оборачиваемости позитивной направленностью является рост, который характеризует ситуацию ускорения оборачиваемости, в результате чего происходит увеличение выручки и прибыли. Снижение скорости оборота за отчетный период означает замедление оборота, что в результате приводит к снижению выручки и прибыли. Данный показатель, как правило, определяется на год, но также может быть исчислен за месяц, квартал и полугодие [7; 9].

Также отметим, что показатели оборачиваемости могут быть рассчитаны для всех видов оборотных средств. Но показатели, которые более конкретно характеризуют эффективность деятельности компании – это оборачиваемость запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. Рассмотрим эти показатели в таблице [6; 9].

Общепринятые и наиболее часто используемые показатели оборачиваемости

Наименование показателя	Способ расчета (формула)	Обозначения числителей знаменателей в формулах	Пояснение
Коэффициент оборачиваемости запасов	$K_{об\text{зап}} = \frac{СС_{рп}}{З_{ср}}$	СС _{рп} – себестоимость реализованной продукции З _{ср} – среднегодовая стоимость запасов предприятия	Демонстрирует, сколько раз за анализируемый промежуток времени запасы предприятия меняли материально-вещественную форму на денежную

Наименование показателя	Способ расчета (формула)	Обозначения числителей и знаменателей в формулах	Пояснение
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{об_{дз}} = \frac{ВР}{ДЗ_{ср}}$	ВР – выручка от реализации продукции ДЗ _{ср} – среднегодовая сумма дебиторской задолженности	Демонстрирует, сколько раз за анализируемый промежуток времени предприятие получало платежи от покупателей и заказчиков в размере среднего значения общей дебиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{об_{кз}} = \frac{ВР}{КЗ_{ср}}$	ВР – выручка от реализации продукции КЗ _{ср} – среднегодовая сумма кредиторской задолженности	Демонстрирует, сколько раз за анализируемый промежуток времени предприятие погасило свои долги перед кредиторами

2. Длительность (период, время) одного оборота. Этот показатель отображает период анализируемого времени в днях, в течение которого осуществляется преобразование оборотного капитала из материальной формы в денежную и наоборот. Таким образом, данный показатель отражает количество дней, в течение которых компания приносит доход, равный среднему оборотному капиталу.

$$D_{об} = \frac{T}{K_{об}} = \frac{T * CP_{об}}{ВР},$$

где $D_{об}$ – длительность одного оборота оборотных средств; T – количество дней в периоде, за который определяется оборачиваемость.

Данный показатель рассчитывается дополнительно к коэффициенту оборачиваемости и характеризует период времени, необходимый для завершения полного оборота соответствующего элемента оборотного капитала [8].

3. Коэффициент загрузки оборотного капитала (или коэффициент обеспеченности оборотными средствами). Еще один значимый показатель, который отражает количество оборотных средств авансированных на один рубль выручки предприятия. Это соотношение показывает, сколько оборотных средств должно быть потрачено, чтобы предприятие получило один рубль выручки, тем

самым характеризует степень загрузки средств в обороте и называется коэффициентом загрузки оборотного капитала [5]. Рассчитывается данный коэффициент по формуле:

$$K_3 = \frac{CP_{об}}{BP} = \frac{1}{K_{об}}$$

где K_3 – коэффициент загрузки (обеспеченности) оборотных средств.

Чем ниже значение коэффициента загрузки, тем эффективнее функционирует предприятие, и тем самым эффективнее используется оборотный капитал [9]. Подметим, что данный показатель является противоположностью коэффициенту оборачиваемости оборотного капитала.

4. Коэффициент рентабельности оборотного капитала. Один из базовых экономических показателей, который показывает, какая сумма прибыли от продаж продукции или других финансовых результатов приходится на каждый рубль, вложенный в оборотный капитал. Расчет рентабельности осуществляется по формуле:

$$K_{Роб} = \left(\frac{\Pi_{пр}}{CP_{об}} \right) * 100\% ,$$

где $K_{Роб}$ – коэффициент рентабельности оборотного капитала;
 $\Pi_{пр}$ – прибыль от продаж.

Чем выше значение этого коэффициента, тем выше эффективность использования оборотного капитала.

Выражается, коэффициент рентабельности оборотного капитала, в долях или в процентах, что дает понять, какая часть прибыли приходится на один рубль оборотного капитала. Исчисление данного коэффициента может производиться за месяц, квартал, полугодие и год. [7; 9].

Таким образом, можно сделать вывод, что при проведении анализа и оценки использования оборотного капитала с применением основных коэффициентов, можно, определить эффективность управления оборотным капиталом. А также, способствует раскрытию границ достигнутых результатов предприятия с указанием необходимых для этого затрат, устанавливать направления его дальнейшего развития, что в будущем положительно скажется на всех аспектах производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ишкинин, А.Р.*, Фаизова Э.Ф., Ганюта О.Н. Эффективность использования оборотного капитала и показатели его оценки // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2019. № 6.
2. *Зотова, Е.В.*, Катайкина Н.Н. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. №2(47). С. 5.
3. *Лопатченко, А.В.*, Дмитрик Е.Г. Оценка эффективности управления оборотным капиталом предприятия // Интеллектуальный потенциал XXI века.

Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. 2018. С. 89–94.

4. *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.) / [редкол. : Р.Р. Хайров (отв.ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт- Издат, 2019. С. 141–145.

5. *Мягкова, М.В.*, Захаркина Р. А. Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. 2020. С. 70-75.

6. *Никитская, Е.Ф.* Финансовый анализ: учеб. пособие. Яросл. гос. ун-т. Ярославль: ЯрГУ, 2007. 134 с.

7. *Полянская, Н.М.* Анализ оборотных активов предприятия: организационно-методические основы и практика применения // Экономический анализ: теория и практика. 2018. № 3 – 474. С. 539–561.

8. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Г.Б. Поляк [и др.]; отв. ред. Г. Б. Поляк. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019. 456 с.

9. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т.Р. Рахимов; Томский политехнический университет. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. 266 с.

УДК 658.15

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Марина Николаевна Жалнова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st800920@ruc.su

FACTORS AND FACTORS INFLUENCING ON FUNCTIONAL STABILITY

Marina Nikolaevna Zhalnova, Master's Degree student

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

В статье рассмотрим внутренние и внешние факторы, которые влияют на финансовую устойчивость предприятия. Выделим основные внутренние и внешние факторы формирования финансовой устойчивости предприятия. Обоснуем, что чем больше уделяется внимания выявлению влияния этих факторов на финансо-

вую устойчивость, тем больше вероятность повышения общей эффективности функционирования предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовая устойчивость, оценка финансовой устойчивости, внутренние и внешние факторы.

In this article, we will take into account the internal and external factors that affect the financial stability of the company. Let us highlight the main internal and external factors that shape the financial stability of the company. We find that the more attention is paid to determining the effect of these factors on financial stability, the greater the likelihood of an increase in the overall efficiency of the company.

К е у w o r d s: financial stability, assessment of financial stability, internal and external factors.

Финансовая устойчивость является одним из критериев оценки финансового состояния, определяющем стабильность положения предприятия в рыночных условиях [1].

Если предприятие будет финансово устойчиво, то оно будет иметь большое количество преимуществ перед своими конкурентами. Поддержание необходимого уровня финансовой стабильности важно в любое время, но особенно важно во времена экономической нестабильности – когда меньше возможностей для перемен и будущее непредсказуемо, даже незначительное нарушение платежеспособности может быть фатальным.

Финансовая деятельность динамична и зависит от множества факторов, поэтому стабилизация устойчивости финансового положения – практически непрерывный процесс для любого предприятия [2]. Финансовое состояние предприятия обычно оценивается определенными показателями, такими как совокупность показателей, которые характеризуют финансовую устойчивость. Так как на основании такой оценки данных показателей можем сделать вывод об инвестиционной привлекательности предприятия. Недостаточная финансовая устойчивость может повлечь за собой и неплатежеспособность предприятия, привести к полному отсутствию финансовых ресурсов и будет держать предприятие на определенном уровне. Если будет достигнут очень высокий уровень финансовой устойчивости, то это будет уменьшать развитие предприятия, появятся необоснованные активы предприятия или избыток собственного капитала.

Нам известно, что финансовая устойчивость любого предприятия формируется под воздействием внешних и внутренних факторов. Они воздействуют как положительно, так и отрицательно на достижение уровня финансовой устойчивости предприятия и его эффективную деятельность в целом.

На сегодняшнее время нет единого понятия финансовой устойчивости предприятия. Финансовая устойчивость и факторы ее роста исследовались в трудах Горскина А.Г., Вассера А.Н., Милютинной Л.А., Слабинской А.Н. и т. д.

Предприятия – это открытые экономические системы и могут осуществлять свою деятельность во внешней среде. Эта среда является динамичной и порождает некоторые положительные и отрицательные воздействия на финансовую устойчивость предприятий. Данные воздействия будут зависеть от действия конкурентов и государства. Так же само предприятие представляет собой сложную социально-экономическую систему. Процессы и отношения, которые происходят во внутренней среде функционирования предприятий, тоже влияют на обеспечение финансовой устойчивости предприятия [4].

Выделим четыре типа финансовой устойчивости: абсолютную, нормальную, неустойчивое состояние и кризисное положение [3]. Чем больше предприятие уделяет внимание выявлению внешних и внутренних воздействий, тем оно может достичь более высокой финансовой устойчивости.

Факторы, под воздействием которых формируется финансовая устойчивость предприятия разделим на две группы: внешние и внутренние.

Внутренние факторы связаны с управлением финансово-хозяйственной деятельностью самого предприятия. Предприятие может их корректировать. К ним относятся факторы:

- факторы, которые связаны с использованием человеческих ресурсов;
- факторы, которые связаны с техническими ресурсами;
- факторы, которые характеризуют уровень коммерческой работы;
- факторы, которые связаны с использованием материальных и финансовых ресурсами.

Эти факторы позволяют предприятию устойчиво функционировать.

Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия и не поддаются его контролю. Внешние факторы представляют собой все. Что окружает предприятие прямо влияет на его финансовую устойчивость, а так же действия конкурентов и государства. К таким факторам можно отнести:

- финансовое состояние контрагентов;
- географическое положение предприятия;
- уровень инфляции и в целом экономическая ситуация в стране и в мире;
- политическая ситуация в стране и в регионе и другие.

Необходимо отметить, что финансовая устойчивость предприятия зависит от большого количества внутренних и внешних факторов, влияние которых имеет как положительные так и негативные последствия для предприятия. Постоянно нужно наблюдать

влияние этих факторов на финансовую устойчивость предприятия и своевременно выявлять проблемы. Важно отметить, что каждое предприятие может управлять некоторыми факторами и подстраиваться под них.

Для того, чтобы достичь финансовой стабильности предприятия нужно постоянно диагностировать внешнюю и внутреннюю финансовую ситуацию, для того чтобы своевременно выявлять негативные тенденции в деятельности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Будзан, А.В. Анализ подходов к определению финансовой устойчивости // Современные научные исследования и инновации. 2018. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2018/12/88263> (дата обращения: 30.03.2021).

2. Захаркина, Р.А., Сорокина И.Ю.-Анализ финансовой устойчивости для принятия обоснованных управленческих решений в области обеспечения эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Сб.: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции научно-педагогических работников. 2019. С. 302.

3. Зотова, Е.В., Катайкина Н.Н. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. № 2 (47). С. 5

4. Алябьева, М.В., Воробей С.В. -Методологические аспекты влияния внутренних и внешних факторов на финансовую устойчивость предприятия. Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2021. С. 19

УДК 336.6

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА РЕГИОНА

Наталья Николаевна Катайкина, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: kataikina@mail.ru

ASSESSMENT OF THE REGIONAL CREDIT MARKET

Natalia Nikolayevna Kataykina, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрено состояние кредитного рынка региона. Рассмотрены следующие основные финансовые институты, действующие на финансовых рынках

© Катайкина Н.Н., 2021

России и Республики Мордовия: кредитные организации, субъекты страхового дела, профессиональные участники, инфраструктурные организации, субъекты рынка коллективных инвестиций, паевые инвестиционные фонды, субъекты микрофинансирования и кооперативы, ответственные актуарии, саморегулируемые организации, кредитные рейтинговые агентства, филиалы и представительства иностранных кредитных рейтинговых агентств.

Представленные данные позволили сделать конкретные выводы и наметить предложения по улучшению финансового рынка региона.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовые институты, кредитный рынок, субъекты, кредитные организации, регион.

The article examines the state of the regional credit market. The following main financial institutions operating in the financial markets of Russia and the Republic of Mordovia are considered: credit institutions, insurance business entities, professional participants, infrastructure organizations, collective investment market entities, mutual funds, microfinance entities and cooperatives, responsible actuaries, self-regulatory organizations, credit rating agencies, branches and representative offices of foreign credit rating agencies.

The presented data made it possible to draw specific conclusions and outline proposals for improving the region's financial market.

K e y w o r d s: financial institutions, credit market, subjects, credit organizations, region.

В настоящее время, залог эффективно функционирующей экономики – это продуктивная работа не только финансовых рынков России в целом, но и результативная работа всех субъектов РФ, например работа финансовых рынков Республики Мордовия. Экономическая система состоит из различных институтов. Финансовые институты представляют собой различные организации, функционирующие в кредитно-финансовой сфере.

Роль коммерческих банков в развитии рыночной экономики в настоящее время крайне важна и велика [2]. Центральный банк в свою очередь постоянно контролирует каждую кредитную организацию с целью поддержания стабильности банковской системы Российской Федерации, а также защиты прав и интересов не только самих кредитных организаций, но и их клиентов.

Таким образом, у потенциальных клиентов создается доверие к банковским и не банковским кредитным организациям. Обслуживание физических лиц является одним из важнейших факторов финансового роста кредитной организации, так как позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы за счет вкладов населения, а также являются источником дополнительного дохода [4]. Люди взаимодействуют только с теми банками, которые имеют положительную и проверенную временем характеристику. Следовательно, можно сделать вывод о том, что кредитные организации являются одними из основных участников финансового рынка. По данным расчетов, четко прослеживается тенденция снижения из года в год числа участников на рынке. Процент снижения составляет примерно 83 %.

Кредитные организации по состоянию на 1.01.2019 г. составили 484 ед., что на 77 ед. или на 13,7 % меньше, чем в 2018 г. (561 ед.). В сравнении с аналогичным периодом 2017 года (623ед.) количество кредитных организаций сократилось на 139 ед. что составляет 22,3 %. Количество субъектов страхового дела в 2019 году сократилось в сравнении с 2018 годом (309 ед.) на 34 ед. или на 11 % и составило 275 ед. В сравнении с 2017 годом (364 ед.) субъекты страхового дела в 2019 снизились на 89 ед. или на 24,5 %.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг (брокеры форекс-дилеры, дилеры) по состоянию на 1.01.2019 года составили 537 ед., что на 77 ед. или на 12,5% меньше, чем было зафиксировано в 2018 году (614 ед.). В сравнении с аналогичным периодом 2017 года (681 ед.) их количество сократилось на 144 ед., или на 21,1 %. К инфраструктурным организациям относят клиринговые организации, биржи, операторов товарных поставок, репозитариев, центральных депозитариев и т. д. Их количество на 1 января 2019 г. составило 69 ед., также было и в аналогичном периоде 2017 года, а по сравнению с 2018 годом это количество снизилось на единицу.

Субъекты рынка коллективных инвестиций (негосударственные пенсионные фонды, акционерные инвестиционные фонды) по состоянию на 1.01.2019 года составили 363 ед., что на 42 ед. или на 10,4 % меньше, чем было зафиксировано в 2018 году (405 ед.). В сравнении с аналогичным периодом 2017 года (449 ед.) их количество сократилось на 86 ед., или на 19, 2 %. Паевые инвестиционные фонды на 1.01.2019 года составили 1440 ед., что на 57 ед. или на 3,8 % меньше, чем было зафиксировано в 2018 году (1497 ед.). В сравнении с аналогичным периодом 2017 года (1553 ед.) их количество сократилось на 113 ед., или на 7,3 %.

Субъекты микрофинансирования и кооперативы по состоянию на 1.01.2019 года составили 10 005 ед., что на 2 019 ед. или на 16,8 % меньше, чем было зафиксировано в 2018 году (12 024 ед.). В сравнении с аналогичным периодом 2017 года (14 061 ед.) их количество сократилось на 4 056 ед., или на 28,8 %.

Ответственные актуарии на 1.01.2019 года составили 103 ед., что на единицу меньше, чем было зафиксировано в 2018 году (104 ед.). Саморегулируемые организации на 1.01.2019 года составили 20 ед., что на 2 единицы или на 9,1% меньше, чем было зафиксировано в 2018 году (22 ед.).

Кредитные рейтинговые агентства с 2017 года по 2019 год составили 2 единицы. Филиалы и представительства иностранных рейтинговых агентств по состоянию на 1.01.2018 и на аналогичный период 2019 года составили неизменно 3 единицы.

Данную ситуацию на финансовом рынке Российской Федерации можно объяснить тем, что регулятивные требования со сто-

роны Центрального банка значительно ужесточились и, следовательно, многие организации стали не соответствовать запросам регулятора. Это относится, прежде всего, к кредитным организациям.

Кредитные организации включают в себя банки и небанковские кредитные организации. В 2019 году количество банков заметно сократилось на 135 ед. (440 ед.) что составило 23,5% по сравнению с прошлым годом. В 2018 году банков было 517 ед. По сравнению с 2017 годом (575 ед.) это количество так же снизилось на 15% или на 77 ед. Небанковские кредитные организации в 2019 году остались на том же уровне, что и в прошлом году (44 ед.), а в сравнении с 2017 годом (48 ед.) их количество незначительно уменьшилось на 8,3%.

Можно сделать вывод о том, что небанковские кредитные организации не пользуются большим спросом у населения, а также ЦБ сокращает и количество НКО, объясняя это тем, что недобросовестные владельцы, не получив возможности на подставных людей учреждать НКО, приобретают лицензии на рынке и используют их для проведения сомнительных операций.

Также, ЦБ РФ стал чаще отказывать и в регистрации новых НКО т.к. основным критерием при выдаче лицензий является факт что, инвесторы должны быть добросовестными, а деньги – законными.

Количество кредитных организаций в 2019 году составило 484 ед., что на 22,3% меньше, чем в прошлом году (561 ед.) и на 13,7% меньше по сравнению с 2017 годом (623 ед.) Филиалы в регионе на 1 января 2019 года составили 709 единиц, что на 181 ед. или на 20,3 % меньше, чем в 2018 году (890 ед.) и на 389 ед. или на 35,4 % меньше, чем в 2017 году (1 089 ед.).

Можно сделать вывод, что количество филиалов в разы превышает количество самих головных офисов кредитных организаций, к тому же сам главный офис может находиться в ином регионе Российской Федерации. Помимо филиалов, кредитные организации имеют иные внутренние структурные подразделения. К ним относят: дополнительные офисы, операционные кассы вне кассового узла, кредитно-кассовые офисы, а также операционные офисы. В табл. 2 представлена доля внутренних структурных подразделений кредитных организаций (филиалов) в 2019 году в Российской Федерации. Как показывают данные расчетов, дополнительные офисы в Российской Федерации занимают наибольшую долю – 69 % от общего числа.

По состоянию на 1 января 2019 года количество дополнительных подразделений банков увеличилось по сравнению с 2018 годом (20 263 ед.) на 236 единиц и составило 20 499 единиц. По

сравнению с аналогичным периодом 2017 года (19 776 ед.) данное количество увеличилось на 723 ед. или на 3,7 %.

На втором месте – операционные офисы, они занимают 20 % всех внутренних структурных подразделений. По состоянию на 1 января 2019 года их количество уменьшилось по сравнению с 2018 годом (7 743 ед.) на 1 728 единиц или на 22,3 % составило 6 015 единиц. По сравнению с аналогичным периодом 2017 года (7230 ед.) данное количество сократилось на 1 215 ед. или на 16,8 %.

На третьем месте по состоянию на 1 января 2019 года стоят кредитно-кассовые офисы – 7 %. В 2019 году по сравнению с 2018 годом (1 972 ед.) они сократились на 54 единицы и составили 1 918 единиц. По сравнению с аналогичным периодом 2017 года (1 943 ед.) данное количество сократилось на 25 ед. или на 1,3 %.

Операционные кассы вне кассового узла составляют лишь 4 % от всей доли внутренних подразделений по состоянию на 1.01.2019 года. В 2019 году их количество сократилось по сравнению с 2018 годом (3 033 ед.) на 1 965 единиц, что составляет 64,8 %, а по сравнению с 2017 (4 995 ед.) годом на 927 единиц или на 78,6 %. Следует отметить, что в Республике Мордовия наблюдается стабильная обстановка в отличие от ситуации в целом по стране. Количество действующих кредитных организаций и филиалов за три года остается на одном и том же уровне – 3 единицы. Данная ситуация может быть связана с высокой конкурентностью на рынке Республики Мордовия так, как в регионе действуют банки с высоким уровнем доверия со стороны населения. Еще одной причиной может быть низкая платежеспособность населения, т. е. у большого процента людей нет возможности пользоваться и приобретать банковские продукты.

Также важными факторами являются: размер уставного капитала, вновь открываемого банка, и увеличение суммы страхового возмещения по вкладам. Все эти факторы не способствуют расширению, а также открытию нового бизнеса в банковском секторе нашего региона. Всего на территории Мордовии на 1 января 2019 года функционировало 220 пунктов продаж банковских услуг (без учета представительств кредитных организаций из других регионов и передвижных пунктов кассовых операций), на долю региональных банков приходилось 32,7% от общего числа всех отделений. Современные тенденции развития банковского кредитования предприятий реального сектора экономики позволяют получить достаточно доступные кредиты [3].

Уровень обеспеченности банковскими услугами на 100 тыс. жителей республики постепенно сокращается. Если на конец 2017 года в среднем на 100 тыс. жителей приходилось 31,1 банков-

ского отделения, то на конец 2018 года – 28,4. В регионе необходимо совершенствование кредитной политики коммерческого банка [1].

В ответ на происходящие в экономике изменения действующие банки продолжали оптимизировать сеть своих подразделений, в том числе под влиянием развития технологий удаленного банкинга. В настоящее время традиционные участники банковского рынка в первую очередь видят выгоду цифровизации в резком сокращении затрат и более быстром выводе новых продуктов на рынок [6]. За отчетный год количество внутренних структурных подразделений сократилось на 24 единицы. Это произошло, главным образом, за счет закрытия операционных офисов. Их количество за 2018 год уменьшилось до 18 единиц: закрылись операционные офисы ПАО «РГС Банк» (11), ПАО «Промсвязьбанк» (1), ПАО ФК «Открытие» (1), филиала №6318 Банка ВТБ (ПАО) (4), ООО «Хоум Кредит эндс Финанс Банк» (2), ООО КБ «Агросоюз» (1). На начало января 2019 года на территории Республики Мордовия были представлены операционные офисы следующих кредитных организаций: ПАО «РГС Банк» (1), Банк ВТБ (ПАО) (4), ООО «ХКФ Банк» (1), ПАО КБ «Восточный» (3), ПАО Сбербанк (2), АО «АБ «РОССИЯ» (1), АО «Райффайзенбанк» (1), ПАО РОСБАНК (1), АКБ «ФОРА-БАНК» (АО) (1), ПАО Банк ФК «Открытие» (1), Банк ГПБ (АО) (1), АО «Россельхозбанк» (1).

Дополнительные офисы также занимают самый наибольший процент из числа всех подразделений кредитных организаций. В 2019 году их доля составила 85 %, в 2018 году – 61 % и в 2017 году 54%. Наблюдается положительная динамика открытия в Республике Мордовия дополнительных офисов банков для обслуживания клиентов и продвижения услуг на рынке кредитования. По состоянию на 1 января 2019 года количество дополнительных подразделений банков увеличилось на 36 единиц или на 24 % и составило 186 единиц за счет увеличения количества дополнительных офисов Мордовского отделения № 8589 ПАО Сбербанк на 39 единиц (преобразованы из операционных касс вне кассового узла в дополнительные офисы). В то же время были закрыты дополнительные офисы АКБ «АКТИВ БАНК» (ПАО) (1) и АККСБ «КС БАНК» (ПАО) (2).

На 1 января 2019 года из общего числа дополнительных офисов, расположенных на территории Республики Мордовия, 38 принадлежало АККСБ «КС БАНК» (ПАО), 17 – АКБ «АКТИВ БАНК» (ПАО), 10 – ПАО КБ «МПСБ», 1 - САРАНСКОМУ филиалу Банка «Возрождение» (ПАО), 14 – Мордовскому РФ АО «Россельхозбанк», 106 – Мордовскому отделению №8589 ПАО Сбербанк.

Второе место на 1.01.2019 года по удельному весу всех внут-

ренных подразделений занимают оперативные офисы. Оперативные офисы вправе осуществлять все или часть банковских операций, предусмотренных выданной кредитной организацией лицензией на осуществление банковских операций. В 2019 году они составили 8 % от общего числа. По состоянию на 1 января 2019 года количество операционных офисов уменьшилось на 20 единиц или на 52,6 % и составило 18 единиц.

На третьем месте по состоянию на 1 января 2019 года стоят кредитно-кассовые офисы – 5 %. В 2019 году был закрыт один кредитно-кассовый офис и на данный момент их количество составляет 10 единиц. Из числа кредитно-кассовых офисов 1 единица открыта АКБ «АКТИВ БАНК» (ПАО) и 9 единиц открыты кредитными организациями из других регионов: ПАО «Совкомбанк» (2), ПАО «Почта Банк» (1), АО «АЛЬФА-БАНК» (1), ООО «Русфинанс Банк» (1), АО «Банк Русский Стандарт» (1), АО «ОТП Банк» (1), АО «Банк ФИНАМ» (1), КБ «Ренессанс Кредит» (1).

Операционные кассы вне кассового узла составляют лишь 3 % от всей доли внутренних подразделений по состоянию на 1.01.2019 года. В 2019 году (6 ед.) их количество сократилось по сравнению с 2018 годом (45 ед.) на 39 единиц, что составляет 86,7 %, а по сравнению с 2017 (66 ед.) годом на 60 единиц или на 90,9 %. Из шести операционных касс вне кассового узла, открытых на территории региона, 5 принадлежало АККСБ «КС БАНК» (ПАО), 1 – АКБ «ФОРА-БАНК» (АО). Банковский сектор Республики Мордовия в масштабах страны это: 1) 0,3% от общего количества КО в РФ (3 ед.); 2) 0,3% кредитного портфеля (161,2 млрд. руб.); 3) 0,1% привлеченных средств (85,6 млрд. руб.).

По состоянию на 1 января 2019 года зарегистрированный капитал действующих региональных банков сложился в сумме 1,8 млрд. рублей. Его размер по сравнению с аналогичным периодом прошлого года не изменился.

Собственный капитал региональных банков за 2018 год сократился на 1,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и на начало 2019 года составил 2,8 млрд. рублей. На долю зарегистрированного уставного капитала в собственных средствах (капитале) банков приходилось 62,8%.

Две кредитные организации из трех имели статус банков с универсальной лицензией и один региональный банк имел базовую лицензию. По итогам 2018 года суммарный объем валюты баланса региональных банков незначительно сократился по сравнению с предыдущим годом (на 1,8%) и составил 33,2 млрд. рублей. Рынки все больше выходят на венчурный рынок [5].

Таким образом, развитие банковской системы в целом и отдельных банков в первую очередь определяется привлечением ре-

сурсов и эффективность работы банка напрямую зависит от стоимости привлекаемых ресурсов. Именно вклады населения являются наиболее мобильными банковскими ресурсами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.* Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Зотова Е.В., Катайкина Н.Н. Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 858–862.
2. *Кузнецова, Е.Г.,* Мягкова, М.В., Шилкина Т.Е. Экономическая безоасность коммерческого банка : учебное пособие, [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. *Мягкова М.В.* Современные тенденции развития банковского кредитования предприятий реального сектора экономики // Мягкова М.В., Маркова А.А. Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 863–868.
4. *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.
5. *Ристич К.* Венчурный рынок: тенденции и развитие в России // Ристич К., Баурина С.Б. В сборнике: Проблемы и перспективы развития промышленности России. Сборник материалов шестой международной научно-практической конференции. 2020. С. 195–200.
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.) / [редкол. : Р.Р. Хайров (отв.ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт- Издат, 2019. С. 179–183.

УДК 336.647/.648

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Кристина Эдуардовна Кияйкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st800921@ruc.su

FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ORGANIZATION

Kristina Eduardovna Kiyaykina, Master's Degree student

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

Актуальность исследования данной проблемы начала появляться еще в 60-70-

е годы XIX века, когда произошло падение крепостничества и зарождался свободный рынок наемного труда людей. К 80-х годам в России стали появляться кооперативы, но для любой финансово-хозяйственной деятельности необходимо грамотное управление и качественные ресурсы.

Сегодня данная тема как никогда актуальна, особенно это показала пандемия, так как важность управления финансовыми ресурсами заключается в том, что оно реализует стратегические цели и тактические задачи экономического субъекта и является инструментом для получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовые ресурсы, организация, денежные средства, цели, задачи.

The relevance of the study of this problem began to appear in the 60-70s of the XIX century, when serfdom fell and a free market for hired labor of people emerged. By the 1980s, cooperatives began to appear in Russia, but any financial and economic activity requires competent management and high-quality resources.

Today, this topic is more relevant than ever, especially the pandemic has shown, since the importance of financial resource management lies in the fact that it implements the strategic goals and tactical tasks of an economic entity and is a tool for obtaining financial support from external investors.

K e y w o r d s: financial resources, organization, funds, goals, objectives.

Организация – это сложная экономическая система, к функциональным процессам которой, относится производство, маркетинг, финансы, работа с кадрами и управление. Эффективная деятельность предприятия во многом определяется организацией механизма формирования и использования ее финансовых ресурсов [2].

Материалы (ресурсы) являются основными факторами производства. Они могут происходить из природных, материальных, социальных и духовных сил, которые используются для создания продукции и услуг.

Примерами экономических ресурсов являются деньги, ценные бумаги, полезные ископаемые, земля, водные ресурсы, рабочая сила, природные или созданные человеком ресурсы, здания, сооружения, автомобили, авторские права, лицензии, знания человека и рабочее время.

Примером свободных (неэкономических) ресурсов является атмосферный воздух, энергия солнца, энергия ветра, то есть те факторы, за которые мы не платим.

Таким образом, «финансовые ресурсы организации представляют собой совокупность денежных средств, аккумулируемых предприятиями для формирования необходимых им активов в целях осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет поступлений извне».

Так же следует выделить понятие «капитал». Капитал является частью финансовых ресурсов, который вложен в производство и приносит доход по завершению оборота [1].

Различают 2 вида капитала.

Основной – материализован в зданиях, оборудовании, функционирующий несколько лет;

Оборотный – включает в себя сырье, материалы и расходуется за один производственный цикл. Деньги полностью возвращаются в организацию после реализации продукции.

Для эффективного управления финансовой системой организации и достижения приоритетных целей, необходимо проводить работу по совершенствованию. Это означает, что нужно рассматривать весь состав финансовых ресурсов в активе бухгалтерского баланса, а именно.

Во-первых, обратить внимание на пункт «незавершенное строительство». Он подразумевает затраты застройщика по строительству объектов для предприятия с момента строительства до ввода его в эксплуатацию.

Во-вторых, инвестиции в государственные ценные бумаги сроком более 12 месяцев называются долгосрочными финансовыми вложениями. Соответственно, организации необходимо произвести анализ на долгосрочную перспективу, чтобы быть ликвидным предприятием.

В-третьих, запасы могут складываться из разных аспектов. К ним может относиться: сырьё, хозяйственные материалы, животные на выращивании и откорме; готовая продукция, товары для перепродажи.

Особое внимание нужно уделять запасам, если они складываются из готовой продукции. Нужно понимать по какой причине происходит затаривание склада и в какой отрезок времени данная продукция принесет прибыль.

В-четвертых, возникновение дебиторской задолженности возникает в результате отгрузки товара либо выполнения услуг без оплаты. Она так же может быть как краткосрочной (до 12 месяцев), так и долгосрочной (больше 12 месяцев).

Дело в том, что процесс реализации товара нельзя прерывать. Ведь у организация нет места для хранения продукции, а также у заказчика может быть оплата по какой-либо сделки с его компанией. Поэтому, как правило, по договорам сначала осуществляется отгрузка товара, а затем его оплата. Необходимо помнить, что к дебиторской задолженности не относится задолженность учредителей по взносам в уставный капитал.

В-пятых, денежные средства аккумулируются на счетах в банках или в кассе организации. Другими словами, денежные средства – это доходы и расходы, которые находятся в постоянном кругообороте в организации.

В-шестых, основные фонды предприятия заключаются в имуществе, которое используется в течение длительного времени как

средство производства. Так же к ним относятся денежные средства, вложенные в здания, вычислительную технику, производственный и хозяйственный инвентарь.

Для любого предприятия также характерно наличие кредиторской задолженности. Иначе говоря, это наличие кредита. Данный показатель может складываться из отложенных налоговых отчислений, задолженности поставщикам за услуги.

Для финансовой устойчивости предприятия нужно, чтобы собственных средств было больше, чем заемных. Оценивается данный показатель через коэффициент автономии. Минимальный порог 0,5, оптимальный – 0,7–0,8.

Для оптимальной деятельности организации, в соответствии с законодательством РФ и учетной политикой, может создаваться резервный фонд [3].

Для акционерных обществ является обязательным условием создание резервного капитала. Он должен составлять не менее 5% от чистой прибыли и создается за счёт обязательных ежегодных отчислений.

Унитарное предприятие и общество с ограниченной ответственностью создают резервный капитал согласно своему уставу. Резервный капитал унитарного предприятия может быть использован только для погашения убытков данного предприятия, а резервный фонд общества – определяется непосредственно руководителями и уставом. Но использование происходит строго по целевому назначению, к примеру, на резервы предстоящих расходов (ремонт основных средств предприятия, оплата отпусков, выплата премий).

Также законодательством РФ не запрещено создавать иные резервные фонды предприятиям.

Исходя из вышеизложенного, мы приходим к выводу, что использование средств резервного фонда является строго целевым. Он формируется за счет прибыли, которую получает организация от своей деятельности.

Финансовые ресурсы являются источниками любого производства.

Ликвидность, платёжеспособность организации, её успешность функционирования и стабильность развития определяются качеством управления системы финансового обеспечения.

В заключении хотелось бы отметить, что для нормального функционирования финансовой системы необходим постоянный кругооборот всех ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зотова. Е.В., Дворецкая Т.В. Оценка стоимости капитала банка // Studium. 2016. 1 (38). С. 7.

2. *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. редактор) [и др.]. 2020. С. 70–75.

3. *Мягкова, М.В., Маркова А.А., Катайкина Н.Н.* Современная финансовая политика: учеб. пособие. Саранск: АО «Ковылкинская типография». 2020. 120 с.

УДК 336.71

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПО ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ

Ольга Александровна Красноперова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: o.krasnoperova@yandex.ru

LENDING ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS

Olga Aleksandrovna Krasnoperova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность выбранного исследования связана с тем, что в настоящее время коммерческие банки и осуществляемые ими процессы кредитования играют основную роль в процессе развития и становления рыночной экономике в России. в Российской Федерации существует большое количество коммерческих банков, которые осуществляют свою деятельность в области кредитования. Каждый банк разрабатывает свои уникальные кредитные предложения. Основной целью написания работы является исследование организационных аспектов кредитования коммерческими банками, а также проведение анализ основных видов кредитования.

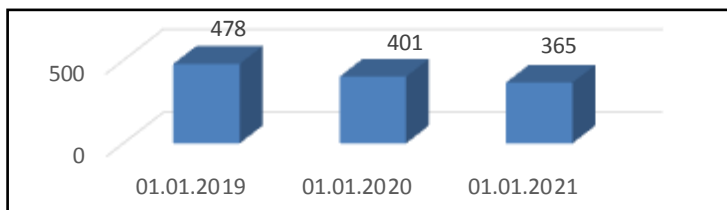
К л ю ч е в ы е с л о в а: кредитование, банки, юридические лица, физические лица, рынок банковских услуг, кредитные организации.

The relevance of the chosen study is due to the fact that at present commercial banks and their lending processes play a major role in the development and formation of the market economy in Russia. In the Russian Federation, there are a large number of commercial banks that carry out their activities in the field of lending. Each bank develops its own unique loan offers. The main purpose of this paper is to study the organizational aspects of lending by commercial banks, as well as to analyze the main types of lending.

К e y w o r d s: lending, banks, legal entities, individuals, banking services market, credit organizations.

Развитие коммерческих банков для отечественной экономики весьма важное направление, так как от эффективности деятельности банков в какой-то степени зависит и экономическое положение России. В процессе своей деятельности они вступают во взаимоотношения с другими финансово-кредитными учреждениями, субъектами хозяйственной жизни различных форм собственности, контрольно-ревизионными и регулируемыми органами [5]. Сегодня правительство Российской Федерации различными методами стимулирует деятельности банков. В коммерческих банках основным видом деятельности является обслуживание клиентов. Обслуживание клиентов коммерческих банков имеет несколько направлений: расчетно-кассовое обслуживание, выдача кредитов и хранение денежных средств. Наиболее востребованным предложением коммерческих банков России является кредитование.

Как отмечалось выше, сегодня на рынке банковских услуг функционирует множество коммерческих банков, которые осуществляют свою деятельность в области кредитования населения. Но не каждому такому банку удастся эффективно функционировать в связи с большой конкуренцией и наличием крупных, устойчивых банков. На рис. 1 представим количественную характеристику банковского сектора Российской Федерации в 2018–2020 гг.



Р и с. 1. Количество коммерческих банков в РФ в 2018 – 2020 гг., ед.

Как показывает приведенный выше рисунок, в России отмечается ежегодное снижение коммерческих банков. В большей степени коммерческие банки прекращают свою деятельность в связи с отзывом лицензии на осуществление банковской деятельности. Ежегодно и ежемесячно в России составляется рейтинговая оценка коммерческих банков по нескольким параметрам, а именно: показатели их деятельности; устойчивость; востребованности среди клиентов и т.д. Рассмотрим рейтинг коммерческих банков по выданным кредитам за февраль 2021 года (табл. 1).

Итак, как показывают данные представленные в таблице лидером кредитования в феврале 2021 года стал ПАО «Сбербанк». За февраль 2021 года данным банком было выдано кредитов на сумму свыше 7,5 млн. руб. Данный банк является лидером по кредито-

ванию уже много лет, данный факт в первую очередь связан с тем, что у данного банка весьма высокая репутация среди населения России (как физических, так и юридических лиц). Кроме того, ПАО «Сбербанк» представляет широкую линейку кредитных процессов. В связи с пандемией по коронавирусу данная инфекция данный банк одним из первых стал выдавать кредиты населению без посещения отделения банка, посредством приложения Сбербанк Онлайн. Наибольшее количество пользователей в России используют интернет-банк Сбербанка России «Сбербанк-Онлайн» – более 28млн человек, или почти 82% всех пользователей интернет-банкинга в России [6]. Остальные банки, которые входят в первую десятку рейтинга по выданным кредитам в феврале 2021 года существенно уступают лидеру.

Таблица 1

Рейтинг коммерческих банков по выданным кредитам в 2021 г.

Место в рейтинге	Название коммерческого банка	Сумма выданных кредитов, млн. руб.
1	Сбербанк России	7 574 896
2	Банк «ВТБ»	3 168 697
3	Альфа Банк	669 491
4	Газпромбанк	619 690
5	РоссельхозБанк	539 240
6	ПАО Банк «ФК Открытие»	431 948
7	Почта Банк	411 370
8	Росбанк	348 094
9	Совкомбанк	299 525
10	Райффайзенбанк	291 459

Под кредитом в настоящее время подразумевается выдача заемных денежных средств клиентам, с последующими выплатами по основной сумме долга и процентам пользования данными средствами. Сегодня существует множество различных видов кредитов, но все они делятся на три большие группы: кредитование физических лиц, кредитование юридических лиц, межбанковское кредитование. Но все же наиболее выгодными для коммерческих банков являются кредиты, выданные физическим лицам.

Каждый банк самостоятельно разрабатывает свои банковские продукты с учетом своих возможностей, спроса потребителей и прочих факторов. Наиболее крупные банки, такие как Сбербанк, ВТБ Банк, имеют широкие линейки кредитных продуктов, так как спрос на кредиты в данных банках высок и потерь от невостребованных кредитных линеек практически не несут. В тоже время более мелкие банки разрабатывают, как правило, всего лишь не-

сколько кредитных продуктов, которые направлены на постоянных клиентов и новых клиентов. Для мелких банков не целесообразно и неэффективно разрабатывать, и продвигать большое количество кредитных продуктов из-за вероятности низкой их окупаемости.

Коммерческие банки для физических лиц предлагает следующие виды кредитов: ипотечное кредитование; потребительское кредитование; автокредитование. Наиболее популярным среди населения России является потребительское кредитование. Данный вид кредита более простой в получении, его оформление не требует большого количества документов, но данный кредит в основном имеет более высокие процентные ставки. Далее идет ипотечное кредитование, оформление которого требует большего времени и количества документов. И наименее популярный – автокредит. Многие предприятия и граждане используют данный вид кредитов [4].

Кредиты для юридических лиц делятся на: овердрафт; возобновляемая кредитная линия; невозобновляемая кредитная линия; инвестиционный кредит; лизинг; факторинг; аккредитив. В таблице 2 проведем анализ рынка банковского кредитования физических и юридических лиц в 2018 – 2020 гг.

Таблица 2

Анализ рынка банковского кредитования в 2018–2020 гг., млн. руб.

Показатели	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021	Отклонение
Кредиты не финансовым организациям	30 057 757	30 295 776	33 187 183	3 129 426
Кредиты финансовым организациям	2 705 327	3 536 883	4 554 638	1 849 311
Кредиты физическим лицам	10 785 000	12 260 698	15 092 266	4 307 266
Итого	43 528 174	46 093 357	52 834 087	9 305 913

Итак, по проведённому исследованию можно сделать вывод, что общая сумма кредитования в России на 1 января 2021 года составила 52 834 087 млн. руб., на 1 января 2019 года общая сумма кредитования составляла 43 528 174 млн. руб. Видим, что за последние три года сумма кредитования коммерческими банками возросла на 9 305 913 млн. руб. Данное увеличение в первую очередь связано с ростом кредитования физических лиц. Сумма выданных кредитов физическим лицам на 1 января 2019 год составила 10 785 000 млн. руб., на 1 января 2020 год – 12 260 698 млн. руб., на 1 января 2021 году – 15 092 266 млн. руб., отмечается рост на уровне 4 307 266 млн. руб.

Также из табл. 2 видно, что за 2018–2020 гг. существенно воз-

росла сумма выданных кредитов юридическим лицам на 3 129 426 млн. руб. Межбанковское кредитование в исследуемом периоде также имело тенденцию к росту. За 2018 – 2020 гг. данный вид кредитования коммерческими банками в России возрос на 1 849 311 млн. руб.

Таким образом, проведя анализ объема кредитования коммерческим банками населения России в 2018 – 2020 гг. мы пришли к выводу о том, что основное увеличение произошло в большей степени за счет роста кредитования физических и юридических лиц, суммы межбанковского кредитования возросли, но не так существенно, как перечисленные выше виды кредитов.

Несмотря на то, что в последние годы в России отмечается увеличение объема кредитования коммерческими банками населения России, до сих пор остается множество проблем, которые затормаживают развитие кредитования.

Большинство данных проблем в первую очередь связано с (рис. 2).



Р и с. 2. Основные проблемы развития кредитования коммерческими банками в России

В настоящее время правительство России в большей степени озадачено существенной закредитованностью населения. Зачастую потенциальный заемщик завышает свои доходы с целью получения кредита, а банки не проводят тщательной оценки доходов заемщика, что в конечном итоге приводит к тому, что большую часть своих доходов заемщик отдает в счет погашения кредита, а остается. Что свои доходов не хватает на погашение задолженно-

сти перед банком и заемщик вновь обращается в банк для получения нового кредита, что усугубляет еще больше его финансовое положение и опять же повышает закредитованность.

С целью снижения данного негативного факта правительство России проводит политику по снижению закредитованности, которая включает в себя: регулирование процентных ставок, контроль, совершенствование законодательной базы, ужесточение процедуры выдачи кредитов.

По нашему мнению, все реализуемые правительством меры по снижению закредитованности населения приводят к определенному результату. Большая проблема современного периода состоит в низких доходах населения.

Таким образом, проведенное исследование показало, что кредитование коммерческими банками является весьма важным аспектом в развитии экономики страны. Несмотря на то, что проведенный анализ указывает на рост объема кредитования населения России коммерческими банками остается множество проблем, которые сдерживают развитие кредитования. К основным проблем можно отнести: низкую платежеспособность населения; высокая закредитованность населения; мошенничество в банковской сфере и т. д.

Данные проблемы должны решаться не только на уровне конкретного коммерческого банка, а непосредственно с участием Правительства РФ. В целях совершенствования банковской деятельности можно рекомендовать: периодическую оценку финансовой безопасности кредитной организации [2], совершенствование политики коммерческих банков по кредитованию [1, 3].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алкадарская, М. Ш.* Совершенствование политики коммерческих банков по кредитованию // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2020. № 1. С. 97–100.
2. *Захаркина, Р.А.* Финансовая безопасность кредитной организации // Р.А. Захаркина, Н.Н. Катайкина, А.А. Маркова. Саранск, 2020. 140 с.
3. *Зотова, Е.В.* Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Е.В. Зотова, Н.Н. Катайкина. Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 858-862.
4. *Имяреков, С.М.* Деловая активность региональных хозяйствующих субъектов в условиях экономического кризиса // С.М. Имяреков, С.А. Щанкин: Региология. 2009. № 2 (67). С. 91–99.
5. *Кузнецова, Е.Г.,* Мягкова, М.В., Шилкина Т.Е. Экономическая безопасность коммерческого банка : учебное пособие, [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.
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.) / [редкол. : Р.Р. Хайров (отв.ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт- Издат, 2019. С. 179–183.

УДК 336.64

**РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
В ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ
ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Анна Александровна Маркова, старший преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации**

E-mail: markovaanna2012@yandex.ru

**THE ROLE OF FINANCIAL SECURITY ANALYSIS
IN ENSURING THE SUSTAINABILITY
OF THE FINANCIAL DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE**

**Anna Aleksandrovna Markova, Senior Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation**

В статье рассмотрены роль и значение анализа финансовой безопасности в обеспечении устойчивости финансового развития предприятия. Анализ финансовой безопасности, безусловно, играет немаловажную роль в финансовом анализе деятельности предприятия. В рыночных условиях залогом выживания и основой финансовой безопасности предприятия служит эффективное управление размещением и использованием финансовых ресурсов. В условиях нестабильного развития экономики важно уметь проводить анализ и оценку состава, структуры и источников формирования финансовых ресурсов. Анализ финансовой составляющей экономической безопасности необходим как самому предприятию, так и его партнерам для объективной оценки финансовых возможностей хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, финансовые ресурсы, анализ финансовой составляющей экономической безопасности предприятия, источники финансирования, эффективность, финансовая устойчивость, финансовое состояние, оборачиваемость.

The article discusses the role and importance of financial security analysis in ensuring the sustainability of the financial development of the enterprise. Financial security analysis, of course, plays an important role in the financial analysis of the company's activities. In market conditions, the key to survival and the basis for the financial security of the enterprise is the effective management of the allocation and use of financial resources. In conditions of unstable economic development, it is important to be able to analyze and evaluate the composition, structure and sources of financial resources. The analysis of the financial component of economic security is necessary both for the enterprise itself and its partners for an objective assessment of the financial capabilities of this economic entity.

Key words: solvency, financial security of the enterprise, financial resources, analysis of the financial component of the economic security of the enterprise, sources of financing, efficiency, financial stability, financial condition, turnover.

Анализ финансовой составляющей экономической безопасности позволяет выявить проблемные стороны деятельности предприятия и принять необходимые решения для их улучшения. Именно путем оценки финансовой безопасности можно не только найти проблему, но и выяснить причину их зарождения, а также определить пути их решения.

Одним из главных условий эффективного управления организацией является постоянный анализ и контроль за ее финансовой безопасностью. Это связано с тем, что результаты деятельности хозяйствующего субъекта, не зависимо от сферы приложения усилий, зависят от наличия финансовых ресурсов и эффективного их использования. Обеспеченность предприятия необходимым объемом финансовых ресурсов выступает одним из основных элементов, влияющих на его деятельность.

Анализ финансовой составляющей экономической безопасности предприятия проводят финансовые службы хозяйствующего субъекта с целью выявления возможностей повышения эффективности его деятельности. Способность организации эффективно работать и успешно развиваться в условиях постоянно меняющейся внутренней и внешней среды, сохранять равновесие своих активов и пассивов поддерживать свою платежеспособность говорит о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Кроме того, финансовый успех деятельности любой организации напрямую зависит от того, насколько рационально формируются и используются оборотные активы. В связи с этим, к числу важнейших проблем обеспечения финансовой безопасности организации относится проблема формирования и эффективности использования оборотных активов. Данный вопрос является предметом заботы не только руководства, но и деловых партнеров субъекта хозяйствования. Известно, что структура источников формирования финансовых ресурсов, в том числе и оборотных средств, непосредственно влияет на результативность хозяйственной деятельности, а, следовательно, и на платежеспособность и устойчивость финансового развития. В целях снижения реального риска кредитные учреждения, страховые организации, поставщики и т. д. стремятся отследить структуру баланса организации с точки зрения ликвидности и платежеспособности. В этой связи, чтобы завоевать достойное положение и соответствующую нишу на рынке товаров и услуг, предприятие особо заинтересовано в поддержании собственной финансовой стабильности.

Таким образом, отечественный опыт в работе предприятия не решил всех проблем, эффективного использования оборотных активов показывая, что в большей степени это связано с недостаточностью и невозможностью их применения в целом. Решение дан-

ной проблемы во многом осложняется еще и тем, что его приходится применять и в период общего кризиса экономики, который в свою очередь оказывает влияние на развитие предприятий.

В современных условиях рыночного хозяйства, достижения устойчивого развития финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций связано с обеспечением роста величины оборотных активов за счет различных источников и последовательного осуществления их эффективного использования.

Эффективное использование их в производственно-хозяйственной деятельности обеспечивает предприятию получение стабильного дохода и расширение масштабов экономической деятельности. От достаточности оборотных активов зависит как эффективность работы отдельного предприятия в частности, так и всей экономики в целом, так как любое предприятие является частью экономической системы и вносит свой вклад в развитие экономики на макроуровне.

Для того, чтобы оборотные активы были сформированы в достаточном количестве, необходимо качественно ими управлять. В связи с этим, в системе обеспечения финансовой безопасности организации встает остро вопрос, касающийся определения потребности предприятия в оборотных средствах, формирования оптимальной структуры текущих активов и обеспечения эффективного их использования на всех этапах производственно-технологического процесса на предприятии. Проблема оптимального формирования и рационального использования оборотных средств касается любого хозяйствующего субъекта и во многом зависит от наличия соответствующих источников финансирования, стадии экономического развития и сложившейся финансовой ситуации на предприятии.

В связи с этим ускорение оборачиваемости текущих активов способствует быстрому возврату вложенных средств, своевременному погашению кредитов, увеличению производства и росту финансовых результатов.

Повышение эффективности использования оборотных средств, способствует увеличению финансовых результатов и экономии финансовых ресурсов, вложенных в текущие активы.

Стабильное финансовое состояние хозяйствующего субъекта является основным условием успешного производственно-финансового процесса на предприятии. Скорейший выход из неустойчивого финансового положения, зависит от эффективности мероприятий, осуществляемых именно в сфере управления финансовой деятельностью.

Многие современные предприятия испытывают недостаток в финансовых ресурсах, направляемых на развитие своей деятельно-

сти, реализацию различных проектов, на погашение обязательств [6].

Обеспечение устойчивого финансового состояния является одной из важных концепций финансового менеджмента по следующим причинам: комбинируя различные элементы источников формирования запасов, предприятие может повысить свою доходность, рыночную стоимость, инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность, компенсируя при этом риски; структура и эффективное использование финансовых ресурсов оказывает непосредственное влияние на финансовые результаты предприятия и его финансовое состояние.

Успешное управление финансовым состоянием в рыночных условиях невозможно без четкого представления процессов формирования, распределения финансовых ресурсов, проведения соответствующей политики финансового развития и инвестиционной деятельности [1].

Формирование устойчивого финансового состояния – одна из наиболее важных проблем управления финансовыми ресурсами, которая заключается в обеспечении деятельности предприятия необходимыми средствами.

Высокая обеспеченность финансовыми ресурсами способствует финансовому развитию хозяйствующего субъекта, формируя его платежные способности и финансовую устойчивость [4].

Также одной из основных целей управления финансовым состоянием предприятия является обеспечение руководства предприятия достоверной информацией о его финансовой деятельности и возможности повышения эффективности управленческих финансовых решений.

Информация о финансовом состоянии может быть интересна и внешним пользователям (потенциальным инвесторам, кредиторам и конкурентам). При этом, целесообразно не только проводить анализ финансового состояния, но и прогнозировать платежеспособность и финансовую устойчивость на основе планирования активов и источников их образования, в рамках финансовой стратегии, определяющей поведение предприятия на рынке. При этом, платежеспособность предприятия характеризуется способностью отвечать по своим обязательствам, перед внешними и внутренними кредиторами: предприятиями, поставщиками, персоналом, а также государством. При оценке платежеспособности проводят анализ ликвидности бухгалтерского баланса [5].

Основное требование соблюдения ликвидности заключается в соответствии активов, сгруппированных по убыванию ликвидности, обязательствам, сгруппированным по возрастанию срочности их погашения. Далее рассчитываются коэффициенты ликвидности,

и проводится их оценка, которая позволяет установить уровень обеспеченности краткосрочных обязательств наиболее ликвидными активами. В ходе финансового анализа в области управления устойчивостью финансового положения предприятия, рассчитанные коэффициенты ликвидности сравниваются с нормативными (рекомендуемыми) значениями [2]. Так определяется класс кредитоспособности потенциального заемщика, определяющий возможность получения кредита и существенно влияющий на условия кредитного договора.

Эффективное управление собственным и заемным капиталом способно оказать положительное влияние на платежеспособность предприятия [3]. Когда предприятия развиваются преимущественно за счет собственных средств – чистой прибыли и амортизационных отчислений, это свидетельствует о минимальной величине предпринимательского риска. Но при этом нельзя отрицать положительное влияние кредитных ресурсов на рентабельность собственных средств предприятия.

С другой стороны, чрезмерная забота о сохранении высокого уровня платежеспособности в виде значительных остатков денежных средств на счетах предприятия, а также иммобилизация средств в излишних запасах и затратах, также свидетельствует о неэффективном управлении финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Таким образом, обеспечение финансовой безопасности предприятия является результатом грамотного и эффективного анализа, который лежит в основе управления всей совокупностью факторов, определяющих стабильность финансово-хозяйственной деятельности и поиска источников формирования, рационального размещения и использования финансовых ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова, Л.А.*, Катайкина Н.Н., Маркова А.А. Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта [Текст] // Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 11 (часть 1) С. 5–12.
2. *Завьялова, Т.В.*, Булычева Т.В. Методологический подход к анализу ликвидности и платежеспособности предприятия // Научны исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Междунар. науч.- практ. конф. (26–27 апр. 2017 г.). Саранск, 2017. С. 217–222.
3. *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
3. *Имяреков, С.М.*, Соколова Е.С. Механизм управления финансовой устойчивостью коммерческой организации под влиянием глобальных факторов. Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы Национал. науч.-практ. конф.; Саран. кооп. Ин-т РУК. Саранск: АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С. 316–322.

4. *Катайкина, Н.Н.* Оценка долгосрочной платежеспособности предприятия. Научные исследования в социально-экономическом развитии общества [Текст]: 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. С. 39-44.

5. *Степашкина, С.Н.* Кооперация и интеграция в деловой активности хозяйствующих субъектов: монография / С.М. Степашкина, С.М. Имяреков. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2007. 184 с.

УДК 658.153

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

Мария Валерьевна Мягкова, доцент

Регина Александровна Захаркина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: m.myagkova13@yandex.ru, r.a.zaharkina@rucoop.ru

METHODOLOGICAL TOOLS FOR WORKING CAPITAL MANAGEMENT

Maria Valeryevna Myagkova, Associate Professor

Regina Alexandrovna Zakharkina, Associate Professor

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

Основной целью любого хозяйствующего субъекта является получение максимальной прибыли, поэтому оборотный капитал представляет неотъемлемую часть в его функционировании. Для правильного рационального использования оборотного капитала разработаны определенные методы, которые помогают руководству проанализировать и принять необходимые решения для эффективного использования оборотного капитала.

К л ю ч е в ы е с л о в а: оборотный капитал, хозяйствующий субъект, источники формирования, политика управления, методы управления.

The main goal of any business entity is to obtain maximum profit, so working capital is an integral part of its functioning. For the correct rational use of working capital, certain methods have been developed that help management analyze and make the necessary decisions for the effective use of working capital.

К e y w o r d s: working capital, economic entity, sources of formation, management policy, management methods.

Современная рыночная экономика требует объективной оценки

результатов хозяйственной деятельности предприятия [2]. В настоящее время в научной литературе дано много различных значений термина «капитал», отражающих полностью его сущность [3]. Управление оборотным капиталом представляет собой поддержку определенного уровня средств, которые требуются для ведения операционной деятельности и поддержания платежеспособности хозяйствующего субъекта в краткосрочном периоде. Чем выше скорость обращения оборотного капитала, тем выше скорость его трансформации в реальные деньги и последующего инвестирования в новый оборотный капитал. Эффективность управления отражается на потребности в финансировании – этот показатель напрямую зависит от того, с какой скоростью обращаются текущие активы.

Управление оборотным капиталом хозяйствующего субъекта проходит несколько стадий:

а) анализ оборотного капитала прошлого периода с целью определения насколько предприятие обеспечено оборотными средствами и есть ли средства для увеличения эффективности их работы. Анализ включает в себя следующие этапы:

– изучение совокупной величины оборотного капитала и его динамики;

– изучение структуры оборотного капитала и изменения его состава;

– изучение оборачиваемости оборотного капитала и его основных составляющих;

– анализ рентабельности оборотного капитала и проведение факторного анализа;

– анализ источников формирования оборотного капитала, их динамика и структуры.

Проведенный анализ позволяет установить насколько управление оборотным капиталом является эффективным и определить основные направления повышения его эффективности.

б) выбор политики формирования оборотного капитала исходя из существующих подходов:

– консервативный – удовлетворение потребности в оборотном капитале и формирование его резервов, при этом возможные риски минимизируются, но снижается и эффективность его использования;

– умеренный – удовлетворяется текущая потребность в оборотном капитале и создается небольшой его резерв;

– агрессивный – оборотный капитал направляют на удовлетворение текущей потребности, а резервы практически не создаются. При этом обеспечивается максимальная эффективность от использования активов при условии отсутствия сбоя в деятельности.

в) оптимизация объема оборотного капитала:

- сокращение длительности операционного цикла;
- оптимизация объем отдельных составляющих оборотного капитала;
- планирование потребности в оборотном капитале.

д) определение источники формирования оборотного капитала – выбор политика создания активов и оптимизация структуры источников.

Итак, в современном мире основной целью любого хозяйствующего субъекта является получение максимальной прибыли, поэтому оборотный капитал представляет неотъемлемую часть в его функционировании. Для правильного рационального использования оборотного капитала разработаны определенные методы, которые помогают руководству проанализировать и принять необходимые решения для эффективного использования оборотного капитала. Залогом успешной деятельности и процветания любого хозяйствующего субъекта является его обеспеченность денежными средствами, что гарантирует финансовую стабильность. Этот показатель очень важен как для владельцев бизнеса, так для партнеров, которые хотят быть уверенными в надежности и бесперебойности своей деятельности. Одним из важнейших условий успешной деятельности предприятия является анализ управления процессом формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии [1].

Среди различных способов анализа оборотного капитала, для правильности их использования выделяют несколько методов управления оборотным капиталом.

1. *Методы управления денежными активами.* Среди методов данной категории выделяются модели Баумоля, Миллера-Орра, метод Монте-Карло, метод бюджетирования, метод овердрафта. Модели Баумоля, Миллера-Орра характеризуются наличием строгого математического аппарата, позволяющего определить оптимальную величину остатков денежных средств на счетах хозяйствующего субъекта. В практике деятельности российских предприятий данные методы еще применяются достаточно редко вследствие наличия широкого круга ограничений. Прежде всего, к ним относят такие: невозможность создать остаток средств необходимого объема, принимая во внимание резерв ресурсов, замедленный платежный оборот, обуславливающий незапланированные поступления денег на счета хозяйствующего субъекта, нехватку краткосрочных фондовых инструментов недостаточной ликвидности, что не дает возможности их применять в расчетах сумм финансовых инвестиций.

Метод Монте-Карло имеет свои преимущества, состоящие в

том, что удается сформировать математическую модель использования средств. Причем в ней значения параметров не определены. На предприятии могут отсутствовать специалисты, которые владеют этим методом и это затруднит его использование. Его применение требует наличия особых математических пакетов.

Бюджетирование является довольно часто применяющимся методом управления оборотным капиталом. Его преимущества следующие:

- координация деятельности хозяйствующего субъекта;
- возможность корректировки бюджета хозяйствующего субъекта;
- возможность применения опыта разработки прошлых бюджетов;
- процесс распределения ресурсов становится отлаженным;
- метод – приемлемый способ сопоставления того результата, который был достигнут и был запланирован.

Метод бюджетирования имеет и свои недостатки. Прежде всего, они состоят в том, что система бюджетирования сама по себе является дорогостоящей. Мотивация коллектива с использованием данного метода не повышается, если сотрудники ничего о нем не знают и не понимают необходимость его применения. Если на предприятии не достигнута высокая производительность труда, этот метод не будет эффективным [6, с. 28]. Существует также противоречие между достижением цели и стимулирующим эффектом.

Овердрафт представляет собой нецелевой банковский краткосрочный кредит. Он характеризуется такими недостатками применения:

- установлен строгий период использования кредитного транша, предоставляемого овердрафтом. Этот период составляет около тридцати дней с момента его получения;
- оборот по счету должен быть строго определен, этого требуют условия овердрафта;
- с расчетного счета имеет место списание в автоматическом порядке средств, которые направляются на погашение овердрафта;
- овердрафт является сложным для хозяйствующего субъекта в контексте наличия необходимости уплаты большей суммы по процентам за его использование, чем по традиционным займам.

2. *Методы управления дебиторской задолженностью*: кредитная политика, управление дебиторской задолженностью в контексте теории жизненного цикла, кластерный анализ, факторинг, форфейтинг, АВС-анализ.

Кредитная политика позволяет повысить объем продаж вследствие того, что покупатели получают выгодные условия покупки товара. Помимо этого, кредитная политика предоставляет широкие

возможности для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. Минимизируется объем недополученных доходов, снижаются финансовые риски. Метод позволяет быстро перейти на альтернативные источники кредитования. Возможным становится надзор за погашением кредита. Кредитная политика не может быть реализована безоглядно вне учета вариантов ее реализации. Так, если выбрать ее реализацию в жестком исполнении, то операционную деятельность сложно станет наращивать. Под угрозой будет создание устойчивых коммерческих связей хозяйствующего субъекта и ее контрагентов. Если будет выбрана реализация кредитной политики в мягком варианте, то слишком значительная сумма средств будет отвлечена на ее осуществление. Такое положение дел станет предпосылкой снижения платежеспособности хозяйствующего субъекта. Рентабельность активов и капитала будет снижена.

Метод управления дебиторской задолженностью в контексте теории жизненного цикла также характеризуется своими достоинствами и недостатками. Достоинство метода состоит в том, что он дает возможность составить прогноз динамики политики, которая позволяет предотвратить неплатежеспособность. Сложность, ограничивающая применение этого метода в практике обусловлена необходимостью установления текущей стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта.

Кластерный анализ является современным методом управления оборотным капиталом предприятия. Прежде всего, он полезен тем, что дает возможность установления отдельных кластеров, в которые выделены дебиторы хозяйствующего субъекта. Причем объекты можно разбить по целому ряду признаков. Недостатки метода могут быть определены следующим образом:

- зависимость числа и структуры выделенных кластеров от разбиения по определенным параметрам;
- в процессе сведения данных в большом объеме для достижения их компактного отображения имеют место серьезные искажения. Вследствие этого утрачиваются признаки объектов, ведь характеристики параметров кластеров также изменяются.

Факторинг предоставляет широкие возможности в контексте управления оборотным капиталом хозяйствующего субъекта. Прежде всего, благодаря факторингу оборотные средства могут пополняться своевременно и в достаточном объеме для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Метод позволяет значительным образом ускорить оборачиваемость оборотных средств [8, с.19]. Расширяется ассортимент, который привлекает все новых покупателей. Предприятие может предоставить хозяйствующему субъекту воз-

возможность оплаты товара на льготных условиях. Таким образом, объем прибыли станет возможным существенно нарастить. Ограничения применения факторинга как метода управления оборотными средствами прежде всего состоят в том, что метод затратен, влечет возникновение убытков в чистом виде вследствие того, что долг в полном объеме получен быть не может. Должники будут утрачены из поля зрения хозяйствующего субъекта.

Форфейтинг дает возможность получить средства благодаря применению операции учета векселей. При этом риски принимает на себе сам форфейтер. Задолженность может быть поделена на части путем выделения его в отдельный вексель. Применение форфейтинга связано с построением гибкого графика платежей. При этом предоставляется для погашения долга льготный период. Недостаток применения этого метода управления оборотным капиталом состоит в том, что он затратен.

ABC-анализ дает возможность выделять должников в соответствующие группы. Каждая группа должников имеет разное значение. При этом к каждой группе должников требуется определенный подход. Метод применять сложно вследствие того, что требуется автоматизация отношений с дебиторами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова, Л.А.*, Каргин Ю.И., Катайкина Н.Н. Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «Лисма» // Вестник Алтайской академии экономики и права, 2018. № 5. С. 5–14.
2. *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.
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.

УДК 658.153

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Мария Валерьевна Мягкова, доцент

Регина Александровна Захаркина, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: m.myagkova13@yandex.ru, r.a.zaharkina@rucoop.ru

FORMATION AND USE OF THE WORKING CAPITAL OF AN ECONOMIC ENTITY

Maria Valeryevna Myagkova, Associate Professor

Regina Alexandrovna Zakharkina, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

От рационального использования оборотного капитала на уровне хозяйствующего субъекта зависит всецело развитие экономических отношений, состояния бюджетной системы и хозяйствующих субъектов. Объем и структура оборотного капитала хозяйствующего субъекта непосредственно зависят от конкретных условий производства, а также от временного периода в которое функционирует данное предприятие.

Ключевые слова: оборотный капитал, хозяйствующий субъект, собственные средства, привлеченные средства, заемные средства.

The development of economic relations, the state of the budget system and economic entities depends entirely on the rational use of working capital at the level of an economic entity. The volume and structure of the working capital of an economic entity directly depend on the specific conditions of production, as well as on the time period in which the enterprise operates.

Keywords: working capital, business entity, own funds, borrowed funds, borrowed funds.

Функционирование предприятий любой организационной формы собственности требует привлечения определенного количества ресурсов, с дальнейшим их использованием в производственном процессе, реализации товаров и услуг и получении прибыли [1]. В настоящее время в научной литературе дано много различных значений термина «капитал», отражающих полностью его сущность [3].

Предприятиям и организациям в современных условиях необходимо рационально управлять оборотным капиталом, как главного фактора обеспечения экономической эффективности их финан-

сово-хозяйственной деятельности. Эффективное использование оборотного капитала определяется как внутренними, так и внешними условиями деятельности хозяйствующих субъектов.

Особенность оборотного капитала заключается в том, что он в процессе своего жизненного цикла постоянно находится в движении, совершая кругооборот и меняя свою материально-вещественную форму. Из запасов сырья и материалов оборотные активы переходят в запасы незавершенного производства и запасы готовой продукции, затем после реализации готовой продукции оборотные активы переходят в денежные средства.

Таким образом, кругооборот оборотного капитала начинается с момента оплаты необходимых для производства сырья и материалов и завершается получением выручки в ходе реализации готовой продукции. Поэтому основная задача состоит в организации сбалансированного движения материальных и денежных потоков, обеспечении материальных ресурсов источниками финансирования, при их наиболее оптимальном сочетании, минимизирующим финансовые издержки и увеличивающим рентабельность [2].

Оборотный капитал исходя из сфер обращения включает в себя фонды производства и фонды обращения. Экономическая сущность оборотных производственных фондов воплощена в предметах труда, которые переходят в готовый продукт, полностью перенося на него свою стоимость.

Фонды обращения состоят из готовой продукции, денежных средств и средств в расчетах, обеспечивающие процесс обращения продукта. Оборотные средства в сфере производства (оборотные фонды):

- производственные запасы активы, которые применяются хозяйствующим субъектом в качестве сырья, материалов, а также предметы труда, которые поступили в организацию для дальнейшей обработки и обеспечения производственного процесса, включая запасы сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, малоценных предметов, тары и т. д.;

- запасы и затраты незавершенного производства – это предметы труда, вступившие в процесс производства и находившиеся на рабочих местах и между ними;

- полуфабрикаты собственного производства – это заготовок, детали, агрегаты, изделия, не прошедшие все стадии обработки, а также затрат, которые непосредственно связаны с производством;

- расходы (затраты) будущих периодов это расходы данного отчетного периода, но подлежащие погашению в последующих периодах. К расходам будущих периодов можно отнести:

- расходы, связанные с освоением новых производств, уста-

новок и агрегатов, рекультивацией земель и реализацией иных природоохранных мероприятий;

– остатки готовой продукции.

Оборотные средства в сфере обращения (фонды обращения):

– отгруженная продукция (готовая продукция);

– денежные средства на расчетном счете;

– дебиторская задолженность – это долги со стороны юридических, физических лиц и государства хозяйствующему субъекту; и другие оборотные средства.

Объем и структура оборотного капитала хозяйствующего субъекта непосредственно зависят от конкретных условий производства, а также от временного периода в которое функционирует данное предприятие. При этом не стоит забывать о том, какую продукцию производит хозяйствующий субъект и на чьи интересы нацелено производство. В различных отраслях производства объём оборотных активов может существенно отличаться. Выявленные различия объясняются специфическими особенностями применяемой технологии и организации процесса производства.

Обеспечение финансового равновесия хозяйствующего субъекта в процессе своего экономического развития зависит от эффективности формирования и использования оборотного капитала. Данное равновесие способно привести к высокому уровню финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности хозяйствующего субъекта. К тому же это может способствовать снижению оборачиваемости денежных средств, повышению рентабельности производства за счет сокращения затрат и роста выручки от продажи продукции, работ, услуг. Элементом оценки в данном случае выступает расчет эффекта финансового рычага. Также можно рассмотреть подход, в рамках которого рассчитываются коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами.

Итак, переходя непосредственно к источникам оборотного капитала, нужно сказать, что к ним относятся все денежные доходы и поступления, которыми распоряжается организация в определенный срок и которые направлены на осуществление расходных операций.

Основным источником оборотного капитала хозяйствующего субъекта являются собственные средства, которые формируются при увеличении объема продаж, снижения издержек, поэтому напрямую зависят от суммы получаемой прибыли. Это значит, что все хозяйствующего субъекта заинтересованы в росте чистой и нераспределенной прибыли для последующего направления их на формирование денежных фондов, расширения производства, внедрения инноваций и выплат доходов собственникам.

При распределении чистой прибыли учитываются такие факторы как суммы выплат доходов собственникам, курсовая стоимость акций, деловая репутация хозяйствующего субъекта, ее узнаваемость на рынке. А с другой стороны, данное распределение может быть источником расширенного производства как один из наиболее эффективных источников финансового обеспечения хозяйствующего субъекта. В случае, если хозяйствующий субъект не делает таких выплат в рамках производственных инвестиций, то в скором времени может произойти старение техники (физический и моральный износ), рост производственных расходов, снижение конкурентных позиций, в результате – снижение выручки и прибыли от продаж. Поэтому хозяйствующий субъект на постоянной основе должен проводить анализ финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта в целях формирования информационно-аналитической базы показателей оборотного капитала и источников их формирования.

Перейдем непосредственно к источникам формирования оборотного капитала. Так основная классификация заключается в том, что все финансовые ресурсы подразделяются на:

- собственные средства – резервы; прибыль к распределению; амортизационные отчисления;

- привлеченные средства – взносы в уставный капитал, источники эмиссии акций, бюджетные средства, кредиторская задолженность и прочее;

- заемные средства – обязательства кредитного характера, займы, эмиссионные поступления от размещения долговых ценных бумаг и пр.

При исследовании собственных источников оборотного капитала хозяйствующего субъекта следует обратить внимание на использование средств от собственного капитала хозяйствующего субъекта, а также некоторых средств от деятельности, которые остаются в распоряжении хозяйствующего субъекта – амортизации и чистой прибыли. В свою очередь для реализации инвестирования средств в оборотный капитал, формирование ресурсов должно носить целевой характер и быть опосредовано выделением средств из инвестиционного бюджета проекта.

Внешнее заемное финансовое обеспечение оборотного капитала подразумевает использование внешних источников в виде заемных средств, таких как коммерческих банков; нефинансовых организаций; бюджетных средств, частных инвесторов и прочих. Эти заемные средства привлекаются хозяйствующими субъектами для реализации следующих целей:

- а) для повышения рентабельности собственных средств (поддержания эффекта финансового рычага);

б) при возможно недостаточном количестве собственных средств для пополнения оборотного капитала и покрытия текущих финансовых затрат;

в) в качестве источников дополнительных инвестиций в части расширения производственных процессов, модернизации и приобретения основных фондов, пополнения запасов материально-производственных ценностей и т. п.

Таким образом, рассмотрев особенности источников оборотного капитала хозяйствующего субъекта нужно сделать следующие выводы. От рационального использования источников оборотного капитала на уровне хозяйствующего субъекта зависит всецело развитие экономических отношений, состояния бюджетной системы и хозяйствующих субъектов. При выборе тех или иных источников нужно ориентироваться на такие обстоятельства как стоимость привлекаемых средств, будущая доходность инвестирования; конъюнктура рынка, структура капитала в отрасли; возможная поддержка государственными программами, а также другие факторы, конкретизирующие деятельность хозяйствующего субъекта.

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 ч. 2020. С. 218–222.

2. *Монина, Д., Абелова Л.А.* Управление оборотным капиталом организации // Studium. 2014. № 4-3(33). С. 24.

3. *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.

УДК 378.1

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ КАДРОВЫХ ПАРТНЕРОВ

Роман Раисович Хайров, доцент

Татьяна Евгеньевна Шилкина, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: r.r.khairov@ruc.su, t.e.shilkina@ruc.su

PROBLEMS OF INTERACTION OF EDUCATIONAL ORGANIZATIONS AND THEIR STAFF PARTNERS

Hairov Roman Raisovich, Associate Professor

Shilkina Tatyana Evgen'evna, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрыта роль эффективного взаимодействия образовательных организаций и работодателей в вопросе качества подготовки специалистов, проанализированы результаты опроса кадровых партнеров РУК по трудоустройству, сформулированы основные требования к выпускнику вуза, дана оценка приемам взаимодействия вуза и работодателей.

К л ю ч е в ы е с л о в а: работодатель, качество образования, знания, умения, выпускник, образовательная организация.

The article reveals the role of effective interaction between educational organizations and employers in the issue of the quality of specialists training, analyzes the results of a survey of the personnel partners of the RUC in employment, formulates the basic requirements for a university graduate, assesses the methods of interaction between the university and employers.

К e y w o r d s: employer, quality of education, knowledge, skills, graduate, educational organization.

В настоящее время рынок образовательных услуг в России достаточно насыщен и активен. Для обеспечения своей конкурентоспособности образовательные учреждения стремятся к эффективным результатам своей работы. Эффективность образовательной деятельности может быть представлена рядом измерителей, основным из которых, на наш взгляд, является трудоустройство выпускников. В его оценке участвует контингент очной формы обучения образовательного учреждения.

Российский университет кооперации один из крупнейших экономических вузов страны со 109-летней историей развития. Сегодня представляет собой сетевой университет от Калининграда до

Камчатки. Одним из филиалов РУК является Саранский кооперативный институт. Контингент очной формы обучения Российского университета кооперации в 2020 году насчитывал 5 101 человек, в том числе в Саранском кооперативном институте (филиале) – 485 обучающихся. В целом, за период с 2018 года по настоящее время наблюдается стойкая тенденция роста численности студентов.

Показатель трудоустройства выпускников ВУЗа рассчитывается как отношение двух величин:

- численность выпускников образовательной организации высшего образования, трудоустроившихся по полученной профессии в течение двенадцати месяцев после завершения обучения,
- общая численность выпускников.

Показатель трудоустройства выпускников Российского университета кооперации за последние пять лет составляет в среднем 72 %.

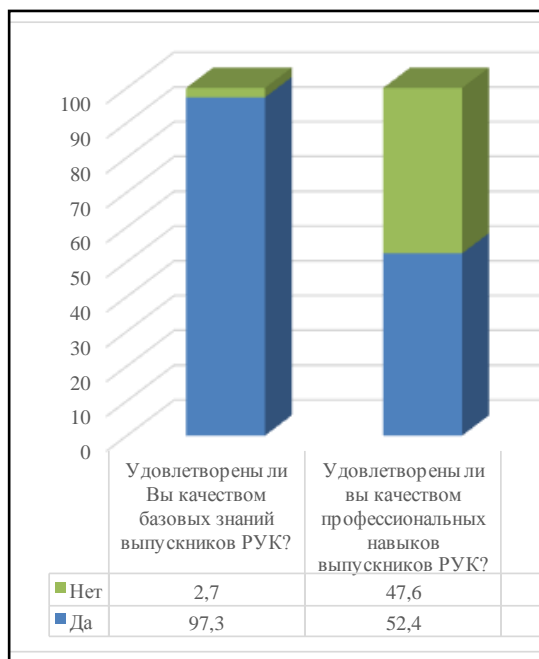
Вникнув в содержание этого показателя, можно сделать однозначный вывод, что необходимым компонентом образовательной деятельности в настоящее время является нахождение новых форм сотрудничества с работодателями. Взаимодействие с кадровыми партнерами становится обязательным компонентом учебного процесса.

Анализ действующей системы взаимодействия работодателей и представителей сферы образования в нашей стране показал еще недостаточную ее эффективность. Большинство компаний принимая на работу выпускника, не рассчитывает на его включение в работу сразу в полной силе. Основная причина такого сложившегося мнения – знания, полученные в ВУЗе, в большей степени носят теоретический характер и не подтверждены практикой. Поэтому обучающийся, выпускаемый из ВУЗа, воспринимается работодателем как базовый материал для подготовки полноценного специалиста, а полученные в высших образовательных организациях знания рассматриваются как основа для дальнейшего обучения. Для того чтобы выпускник вуза стал профессионалом своего дела и полноценным специалистом необходимо еще несколько лет.

Работодатели сегодня уделяют большое внимание вопросу повышения квалификации и профессиональной переподготовки. Через дополнительное обучение вчерашний студент получает возможность формирования своих навыков и умений в соответствии с требованиями компании, изучает специфику работы и особенности корпоративной культуры. Дополнительное обучение создает понятную и объективную систему социализации и профессионального продвижения для выпускника вуза [1].

В рамках реализации проекта «Основные подходы к современ-

ному образованию» Саранский кооперативный институт Российского университета кооперации провел опрос кадровых служб пятидесяти предприятий и организаций Республики Мордовия разных форм собственности и объемов деятельности, в которых работают его выпускники. Были заданы вопросы «Удовлетворены ли Вы качеством базовых знаний выпускников Саранского кооперативного института (филиала) РУК?» и «Удовлетворены ли Вы качеством профессиональных навыков выпускников Саранского кооперативного института (филиала) РУК?». Цель проведения исследования заключалась в оценке качества знаний, сотрудников компаний, закончивших за период 2018–2020гг. СКИ РУК работодателями. Результаты проведенного опроса представлены на рисунке.



Результаты опроса работников кадровых служб предприятий Республики Мордовия о качестве знаний выпускников СКИ РУК (%)

Результаты опроса показали, что работодатели сегодня в основном удовлетворены тем объемом базовых знаний, которые студенты получают в ВУЗе. Более 97 % числа опрошенных дали положительную оценку базовых знаний молодым специалистам.

Но, кроме общих и теоретических знаний, работодатели ожидают от «вчерашних» выпускников высших учебных заведений еще и владение профессиональными навыками. 47,6 % респондентов отмечают недостаток практических умений у выпускников. Основная причина такой ситуации видится в том, что рыночные отношения, сохранение конкурентоспособности требуют от предприятий оперативного освоения новых технологий, тогда как ВУЗы зачастую отстают в этом вопросе.

Выход из этой ситуации видится в тесном сотрудничестве ВУЗа и предприятий при подготовке специалистов. Как отмечает Президент нашей страны Владимир Владимирович Путин «Главный принцип – обучение на реальном производстве, когда теория подкрепляет практические навыки». В таком взаимодействии заинтересованы обе стороны, так как с одной стороны, предприятие даёт ВУЗу возможность отслеживать меняющиеся требования к специалистам и оперативно корректировать образовательную программу, а также квалификацию самих преподавателей. С другой стороны, у предприятий появляется возможность получать специалистов, подготовленных по «специальному заказу».

Современный рынок труда сформировал основные требования к выпускнику вуза. К ним можно отнести:

- наличие базового высшего образования;
- обладание лидерскими качествами, креативностью в решении проблем;
- умение работать в команде;
- личность с предпринимательским мышлением.

Однако, наличие диплома, свидетельствующего о получении выпускником образовательных услуг гарантированного качества, не гарантирует ему рабочего места, соответствующего его профессиональным компетенциям. Поэтому ориентация ВУЗов на текущие требования работодателей к качеству образования выпускников является важной предпосылкой к их взаимному сотрудничеству.

Опыт взаимодействия Саранского кооперативного института Российского университета кооперации со своими кадровыми партнерами нельзя назвать маленьким. Институт имеет внушительный перечень предприятий-партнеров, на сегодня заключено более 500 договоров сотрудничества в области практической деятельности.

На наш взгляд, эффективным инструментом взаимодействия образовательной организации и работодателей является целевая подготовка студентов на контрактной основе. Статистика образовательной деятельности Саранского кооперативного института показывает ничтожный показатель такого обучения от системы потребительской кооперации Мордовии, разовые договора на обу-

чение специалистов от других кадровых партнеров. Поэтому при разработке стратегия развития РУК до 2023 года акцент был сделан именно на такой вид взаимодействия. Современные приемы сотрудничества предусматривают участие специалистов предприятий в государственных аттестационных комиссиях, привлечение к образовательному процессу в ВУЗах действующих руководителей и работников предприятий, совместное участие в проектах. Однако все вышеперечисленные виды взаимодействия нельзя назвать частыми. Требуется их масштабирование.

Самым традиционным и популярным способом взаимодействия сегодня остается производственная практика. Посредством прохождения производственной практики снимается противоречие между сложившимися формами подготовки и интересами самих студентов.

Таким образом, можно сделать вывод, что работодатели и высшее учебное заведение являются двумя сторонами образовательного процесса. От эффективности их взаимодействия зависят качество подготовки обучающихся, соответствие полученных знаний выпускников пожеланиям кадровых партнеров, а, следовательно, и быстрое и соответствующее их трудоустройство.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Исследование корпоративной культуры предприятий малого бизнеса Республики Мордовия // Вестник Российского университета кооперации №3(33) 2018. Научно-теоретический журнал; Чебоксарский кооперативный институт (филиал) РУК, Чебоксары 2018. С. 44–47.
2. *Кузнецова, Е.Г.* Кадровая политика в потребительской кооперации Республики Мордовия // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саранск, 26–27 апреля 2017 г.; Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. С. 97–101.

УДК 338.244

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ольга Сергеевна Чендырова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: cosolapovao@yandex.ru

ANALYSIS OF THE COMPANY'S BUSINESS ACTIVITY

Olga Sergeevna Shenderova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Управление деловой активностью и финансовым состоянием предприятия является неотъемлемой частью положительного состояния предприятия. Создание хорошего денежного потока – является главным показателем эти составляющих. Одним из вариантов нового стандарта стала являться взаимодействие деловой активности и финансового состояния предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: деловая активность, финансовый анализ, финансовая устойчивость, рентабельность.

The management of business activity and the financial condition of the enterprise is an integral part of the positive state of the enterprise. Creating a good de-gentle flow is the main indicator of these components.

К e y w o r d s: business activity, financial analysis, financial stability, profitability.

На современном этапе развития экономики России одной из основных задач является прежде всего, развитие отечественных и более востребованных предприятий за счет эффективных и действенных механизмов [6].

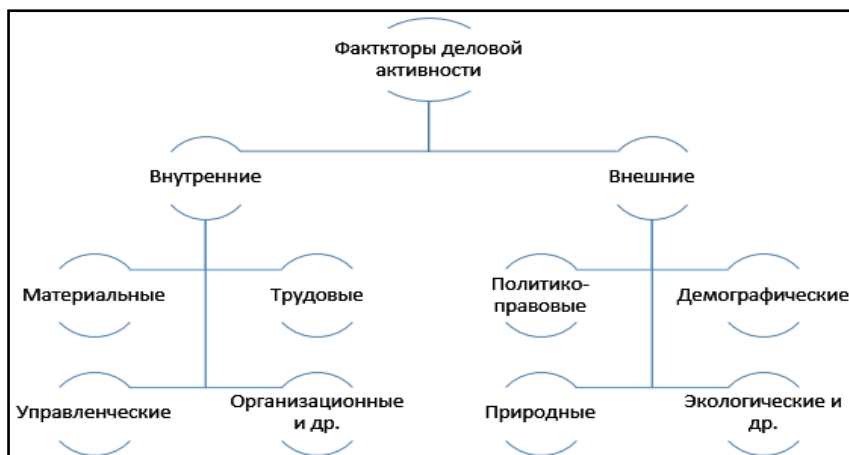
Финансовое состояние предприятия – это характеристика значений, которые показывают всю структуру использования денежных средств в компании.

Деловая активность – это общая характеристика деятельности компании в городе, регионе или стране. Есть много разных понятий термина «деловая активность», но более понятными и полными, на мой взгляд, являются следующие.

В широком смысле – это задействование всех сил компании, которые направлены на улучшение продаваемости продукции компании на рынках труда.

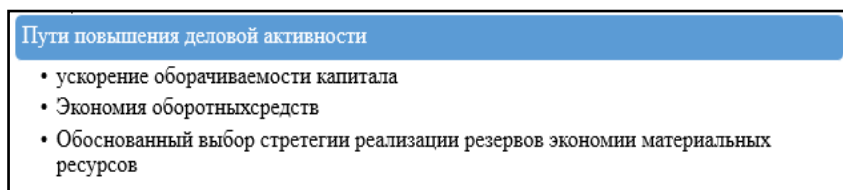
В узком смысле – это текущий выпуск продукции компании, а также ее коммерческая деятельность компании.

Устойчивой финансовое положение компании зависит от большой степени от деловой активности. Деловая активность в тоже время зависит от многих внешних и внутренних факторов (рис 1).



Р и с. 1. Факторы деловой активности

Снижение деловой активности, говорит о том, что предприятие находится в кризисном состоянии. Для повышения деловой активности используют различные методы и технологии (рис 2).



Р и с. 2. Пути повышения деловой активности

Анализ деловой активности состоит в изучении показателей оборачиваемости капитала, то есть в изучении определённых уровней, а также в прослеживании динамики различных финансовых показателей.

Обобщенно оценку деловой активности можно представить в виде рис. 3.

Рост деловой активности, путем ускорения оборачиваемости капитала состоит в увеличении продаж без дополнительных привлечённых финансов. Здесь происходит прямая зависимость между финансами и продукцией.



Р и с. 3. Оценка деловой активности

Скорость оборачиваемости капитала характеризуется двумя показателями показанных на рис. 4.



Р и с. 4. Скорость оборачиваемости капитала

Чтобы осуществить комплексный анализ деловой активности компании нужно рассчитать коэффициенты оборачиваемости и рентабельности предприятия.

Деловая активность и финансовый анализ находит свое отражение в скорости оборота средств предприятия.

Цель финансового анализа деловой активности - это нахождение наиболее оптимальных показателей, который представляют собой полную разработку финансового состояния предприятия [5].

Проведем финансовый анализ и оценку активности на базе ПАО «Саранский приборостроительный завод». Рассчитаем коэффициенты оборачиваемости в 2018/2019, а именно:

– активов = 1/1,1;

- собственного капитала = 3,3/4;
- оборотных активов = 2,9/3,2;
- дебиторской задолженности = 4,7/4,3;
- кредиторской задолженности = 3,3/3,5;
- денежных средств = 86/88,9;
- запасов = 3,3/3,8.

Благодаря проведенному расчёту коэффициентов за 2018–2019 года мы формулируем вывод о том, что деловая активность компании ПАО «СПЗ» в 2019 году, по сравнению с 2018 годом растёт кругооборот средств компании, увеличивается скорость оплаты задолженности, повышение использования собственного капитала. Единственный показатель, который к сожалению, не увеличился, а наоборот понизился – это коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Снижение в 2019 году на 0,4 тысяч рублей или 8,5% показывает о медленном погашении покупательской задолженности.

Проведем анализ показателей прибыли и рассмотрим ее динамику (рис 5).

Оборачиваемость средств
• Выручка от реализации / Средняя за период величина средств
Рентабельность продаж
• Прибыль / Выручка от реализации
Рентабельность средств
• Прибыль / Средняя за период величина средств
• Рентабельность продаж * Оборачиваемость средств

Р и с. 5. Формирования показателей

В 2019 году валовая прибыль ПАО «СПЗ» была равна 74 912 тысяч рублей, прибыль от продаж – 61 319 тысяч рублей. Говоря, о прибыли до налогообложения его сумма составила 27 864 тысячи рублей. Чистая прибыль была равна 13 707 рублей.

Проведя анализ показателей с 2018 годом, абсолютное отклонение валовой прибыли снизилось на 24 657 тысячи рублей. Так же снизилась прибыль от продаж. Такие показатели как, прибыль до налогообложения и чистая прибыль увеличились на 13 500 тысяч рублей и 15 384 тысячи рублей соответственно.

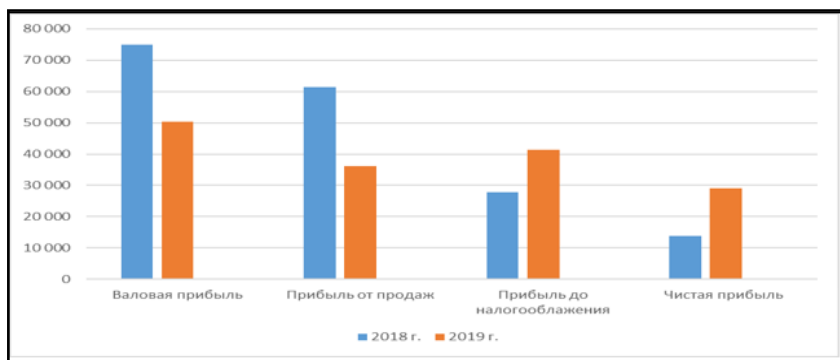
Как мы видим у компании ПАО «СПЗ» к 2019 году снижается валовая прибыль и прибыль от продаж, что является негативным моментом. А если говорить о прибыли до налогообложения и чистой прибыли здесь ситуация лучше, прибыль увеличивается за отчетный период.

Непосредственно, нам нужно провести, это анализ показателей рентабельности, а также проследить динамику. Анализ показателей рентабельности представлена в табл. 1, а динамика представлена на рис. 6.

Таблица 1

**Анализ показателей рентабельности
в ПАО «СПЗ» за 2018–2019 гг.**

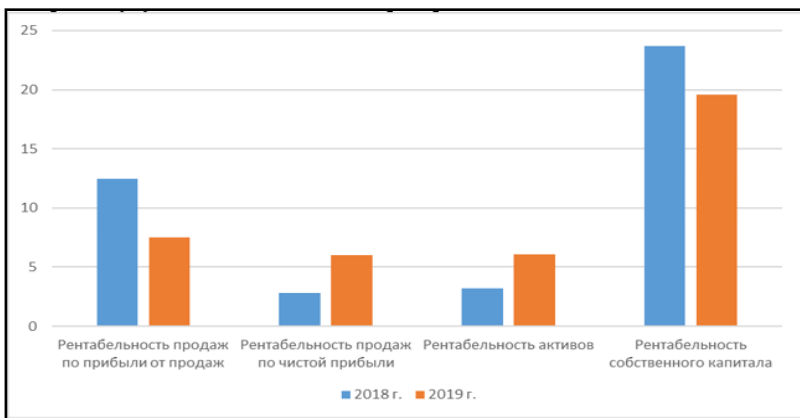
Показатели, %	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение 2019 к 2018
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	12,5	7,5	–5
Рентабельность продаж по чистой прибыли	2,8	6	3,2
Рентабельность активов	3,2	6,1	2,9
Рентабельность собственного капитала	23,7	19,6	–4,1



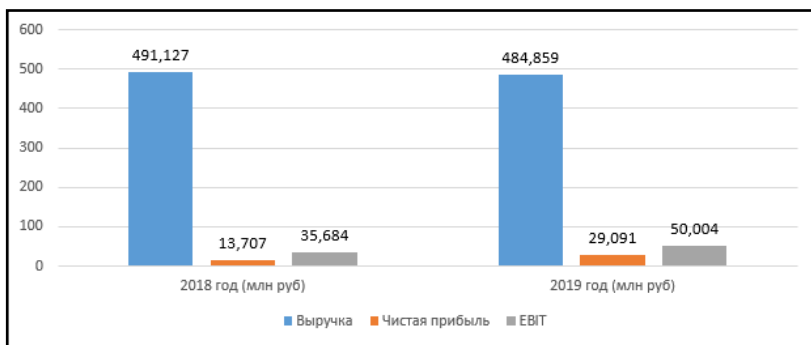
Р и с. 6. Динамика показателей прибыли в ПАО «СПЗ» за 2018–2019 гг.

В проведенном анализе показателей рентабельности компании ПАО «СПЗ» за отчетный период показывает нам, что показатели рентабельности продаж по прибыли от продаж (здесь отклонение в 5 %) и рентабельности собственного капитала (отклонение составило 4,1%) к 2019 году снизились. А вот показатели рентабельности продаж по чистой прибыли и рентабельность активов увеличились на 3,2 и 2,9 соответственно. Это говорит об улучшении деятельности предприятия.

Основные показатели рентабельности, а также показатель ЕВІТ (прибыль до вычета налогов и процентов к уплате), за последние годы можно проследить рис. 7.



Р и с. 7. Динамика показателей рентабельности в ПАО «СПЗ» за 2018–2019 гг.



Р и с. 8. Анализ финансовых результатов

В зависимости от степени ликвидности, т.е. способности и скорости превращения в денежные средства, активы предприятия подразделяются на следующие группы.

Активы по степени ликвидности разделяют на:

- А1 – наиболее ликвидные активы;
- А2 – быстро реализуемые активы;
- А3 – медленно реализуемые активы;
- А4 – трудно реализуемые активы.

Пассивы по степени срочности разделяют на:

- П1 – наиболее срочные обязательства;
- П2 – краткосрочные пассивы;
- П3 – долгосрочные и среднесрочные пассивы;
- П4 – постоянный пассивы.

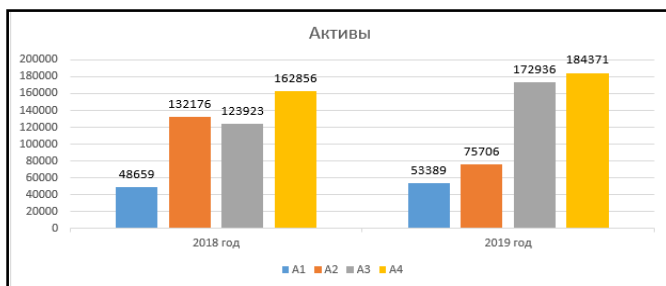
Используя коды строк полной формы баланса, можно записать алгоритм расчёта этой группы (табл. 2).

Таблица 2

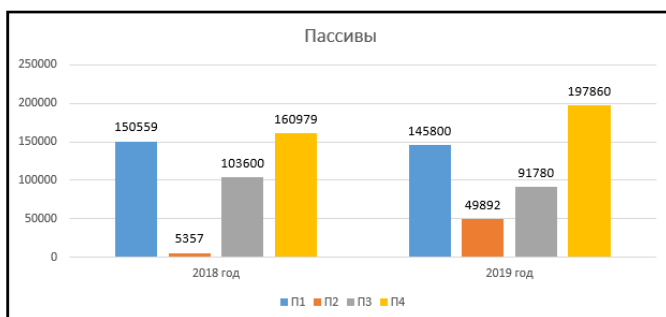
**Активы и пассивы бухгалтерского баланса
ПАО «СПЗ» за 2018-2019 гг., тыс. руб.**

Актив / Пассив	2018	2019
A1 = стр. 1250 + стр. 1240	48 659	52 389
A2 = стр. 1230 + стр. 1260	132 176	75 706
A3 = стр. 1210 + стр. 1170 + стр. 1220	123 923	172 936
A4 = стр. 1100	162 865	184 371
П1 = стр. 1520 + стр. 1550	150 559	145 880
П2 = стр. 1510	53 857	49 892
П3 = стр. 1410 + стр. 1450 = 103600	103 600	91 780
П4 = стр. 1300 + стр. 1530 + стр. 1540 + стр. 1420 + стр. 1430	160 979	197 860

Для более наглядного рассмотрения активов и пассивов ПАО «СПЗ» за 2018 – 2019 года, рассмотрим диаграммы 9, 10.



Р и с. 9. Активы бухгалтерского баланса



Р и с. 10. Пассивы бухгалтерского баланса

Активы бухгалтерского баланса заметно растут, это свидетельствует о хороших динамике увеличения денежных средств предприятия и об этом говорит снижение быстрореализуемого актива.

Говоря о пассивах бухгалтерского баланса здесь наблюдаются очень большие скачки в краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных пассивах. Но это говорит о хорошем результате предприятия, т.к. ее капитал и резервы увеличились.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются определенные неравенства. Рассмотрим на табл. 3.

Таблица 3

**Определение ликвидности
ПАО «СПЗ» за 2018–2019 гг.**

Формула	2018	2019
$A1 \geq П1$	$48\ 659 < 150\ 559$	$52\ 389 < 145\ 880$
$A2 \geq П2$	$132\ 176 > 53\ 857$	$75\ 706 > 49\ 892$
$A3 \geq П3$	$123\ 923 > 103\ 600$	$172\ 936 > 91\ 780$
$A4 \leq П4$	$162\ 865 > 160\ 979$	$184\ 371 < 197\ 860$

В ПАО «СПЗ» на протяжении анализируемого периода (2018 – 2019 гг.) не было абсолютного ликвидного баланса. Но можно сказать, что предприятия стремится быть абсолютно ликвидным, т.к. показатели с 2018 к 2019 году улучшились. В 2018 году не выполняется формула под номерами 1 и 4, а в 2019 году – формула под номером 1.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности на примере ПАО «СПЗ» за 2018 и 2019 года (табл. 4).

Таблица 4

**Коэффициенты абсолютной ликвидности
ПАО «СПЗ» за 2018–2019 гг.**

Формула	2018	2019
Коэффициент текущей ликвидности $КТЛ = (A1+A2+A3) / (П1+П2)$	1,49	1,54
Коэффициент быстрой ликвидности $КБЛ = (A1+A2) / (П1+П2)$	0,88	0,65
Коэффициент абсолютной ликвидности $КАЛ = A1 / (П1+П2)$	0,24	0,28
Общий показатель ликвидности баланса $КОЛ = (A1+0,5*A2+0,3*A3) / (П1+П2+П3)$	0,46	0,47

Рассчитанные коэффициенты позволяют определить, что коэффициент текущей ликвидности за 2018–2019 гг. увеличился на 0,05 пункта.

Поводя итог, можно сказать, что анализ деловой активности – это один из основных элементов анализа финансового состояния компании. Сведения о финансовом состоянии компании помогают руководителям принять правильные решения в вопросах, касающихся компании в целом.

Анализ деловой активности и анализ финансового состояния предприятия тесно взаимосвязаны между собой. Анализ деловой активности компании проводится на основе информации бухгалтерской отчетности, где отражается финансовое положение компании и результаты ее хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дзахоева, С. Л.* Особенности деловой активности предприятия // Молодой ученый. 2018. № 4. С. 357–359.
2. *Зотова, Е. В.*, Калабкина И. М. Оценка эффективности использования капитала организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2020. № 2. С. 155–161.
3. *Игнатов, А. В.* Анализ финансового состояния предприятия // Финансовый менеджмент. 2017. № 4. С. 3–20.
4. *Киреева, Н. В.* Экономический и финансовый анализ: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2018. 368 с.
5. *Мягкова, М. В.* Проблемы развития предприятий малого бизнеса и совершенствование управления их финансами // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс. Материалы Международной заочной научно-практической конференции. 2015. С. 172–176.

УДК 65.011

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ
РАЗЛИЧНЫХ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТА МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СФЕРЫ ТУРИЗМА**

Яна Игоревна Шкарина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: yanatrevo95@mail.ru

**EFFICIENCY ASSESSMENT OF USING VARIOUS
TAX SYSTEMS ON THE EXAMPLE
OF A SMALL BUSINESS IN THE TOURISM SECTOR**

Yana Igorevna Shkarina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены преимущества применения разных систем налогообложения для субъектов малого бизнеса. Рассчитаны коэффициенты общей эффективности от налогообложения, налогооемкости, сформулированы выводы.

К л ю ч е в ы е с л о в а: налоговые режимы, налоговая система, УСН, налоговый учет, доходы и расходы, налоги, коэффициент эффективности налогообложения.

The article discusses the advantages of using different tax systems for small businesses. The coefficients of overall tax efficiency and tax intensity are calculated, and conclusions are formulated.

К е у w o r d s: tax regimes, tax system, USN, tax accounting, income and expenses, taxes, the coefficient of efficiency of taxation.

Субъекты малого предпринимательства (МСП) имеют большое значение для экономики страны. Ряд исследований подтверждает положительную связь между относительным размером сектора МСП и благосостоянием населения и экономическим ростом.

На пути роста субъекта малого предпринимательства в России стоит ряд барьеров, при которых они не могут масштабироваться с той скоростью как в других странах.

Одним из препятствующих барьеров является непосильная налоговая нагрузка. Поэтому выбор системы налогообложения на этапе создания бизнеса и дальнейшая ее оценка позволит наиболее эффективно вести предпринимательскую деятельность.

К наиболее часто используемым системам налогообложения субъектами малого бизнеса можно отнести следующие.

1. Патентная система налогообложения. Рекомендуется применять, когда потенциальный доход, установленный для вида деятельности в регионе ниже, чем планируемый доход.

2. Общая система налогообложения. Эффективно применять при существенном превышении доходов над расходами. Когда МСП взаимодействием в основном со средним или крупным бизнесом, применяющий налог на добавленную стоимость.

3. Упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения «доходы».

4. Упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»

Упрощенную систему налогообложения целесообразно применять, когда доходы от предпринимательской деятельности не планируются слишком высокие и нельзя применять патентную систему налогообложения.

Исследуемая в данной работе организация ООО «Ветер Странствий» ведет свою предпринимательскую деятельность по ОКВЭД 79.11 «Деятельность туристических агентств», данный ОКВЭД не заявлен в перечни для применения патентной системе. Таким образом, применить патентную систему налогообложения нельзя.

Для дальнейшего анализа необходимо сделать расчет налогов к уплате при разных системах налогообложения. Вводные данные: доход до налогообложения в ООО «Ветер Странствий» за 2019 год составил – 3 416 тыс. руб., расход – 3 105 тыс. руб., в т.ч. на фонд оплаты труда – 851 тыс. руб., страховые взносы – 257 тыс. руб.

Расчет налога к уплате при использовании УСН «доходы»: $3\,416 * 6\% - 102\,480 = 102\,480$ рублей.

Расчет налога к уплате при использовании УСН «доходы – расходы»: $(3\,416\,000 - 3\,105\,000) * 15\% = 46\,650$ рублей.

Расчет налога к уплате при использовании ОСН: $(3\,416\,000 - 3\,105\,000) * 20\% = 62\,200$ рублей. А также необходимо уплатить НДС в размере 236 499 рублей.

Для проведения оценки эффективности целесообразно применить коэффициенты:

– общий коэффициент эффективности налогообложения. Коэффициент характеризует отношение чистой прибыли к налоговым издержкам;

– налоговоемкость, отношение налоговых платежей на единицу продаж.

Рассчитаем коэффициенты эффективности налогообложения и налоговой нагрузки при применении различных систем налогообложения, составим сводную таблицу.

Анализ эффективности налогообложения

Система налогообложения	Коэффициент эффективности налогообложения	Налогоемкость, %
ОСН	0,6	16
УСН «доходы»	0,9	10,5
УСН «доходы-расходы»	1,02	8,9

Увеличение коэффициента эффективности налогообложения свидетельствует о снижении налогового бремени ООО «Ветер Странствий» относительно величины чистой прибыли.

Налоговое планирование при показателе налоговой нагрузки не более 20%, в соответствии с оценочной шкалой специалиста по налоговому планированию А. Васильева, может быть ограничен рамками точного ведения бухгалтерского учета, внутреннего документооборота, с применением льгот

Таким образом, для эффективного налогообложения ООО «Ветер Странствий» стоит применять упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, при ведении своей предпринимательской деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вещунова, Н.Л.* Бухгалтерский и налоговый учет : учеб. пособие. М. : Проспект, 2018. 848 с.
2. *Кузнецова, Е.Г., Синицина А.Е.* Туристско-рекреационный потенциал региона: сущность, понятие и структура. Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе: мат-лы междунар. науч.-практ. конф., посвященной 40-летию Саранского кооперативного ин-та (филиала) РУК. 2016. С. 134–137.
3. *Шеремет, А.Д.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприя: учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2017. 352 с.

УДК 65.011

**СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ОЦЕНКА ПРАКТИКИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ**

Яна Игоревна Шкарина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: yanatrevo95@mail.ru

**TAX SYSTEM OF SMALL BUSINESS ENTITIES
AND ASSESSMENT OF THEIR APPLICATION**

Yana Igorevna Shkarina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается общая, упрощенная, патентная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог как основные системы налогообложения для применения субъектами малого предпринимательства. Автор осуществляет анализ действующего законодательства и дает оценку практики их применения.

Ключевые слова: налоги, патентная система налогообложения, упрощенная система налогообложения, малый бизнес.

The article considers the general, simplified, patent system of taxation, a single agricultural tax as the main tax systems for application by small businesses. The author analyses the existing legislation and assesses the practice of their application.

Key words: taxes, patent system of taxation, simplified system of taxation, small business.

Субъекты малого предпринимательства решают ряд важных задач для государства: экономические, социальные, инновационные. Для достижения поставленных задач Правительством была разработана стратегия развития малого и среднего предпринимательства по окончании реализации должно быть достигнуто увеличение доли малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в 2 раза (с 20 до 40 %), что будет соответствовать уровню развитых стран. Способствующем фактором для достижения поставленных задач является благоприятный налоговый климат для субъектов малого предпринимательства. Рассмотрим применяемые системы налогообложения субъектами малого предпринимательства.

Традиционную или как часто ее называют общую систему

налогообложения (ОСН) применяют все предприниматели и организации при регистрации в налоговом органе, если не подать заявление о переходе на иной режим налогообложения. При ОСН предприниматели уплачивают и сдают отчетность по НДС (п. 1 ст. 207 НК РФ), налог на добавленную стоимость (НДС) (ст. 143 НК РФ), налог на имущество физлиц уплачивают на основании полученного уведомления (ст. 400 НК РФ, п. 2 ст. 409 НК РФ). А организации перечисляют и отчитываются по налогу на прибыль организаций (п. 1 ст. 246 НК РФ), налогу на имущество организаций (ст. 373 НК РФ), НДС (ст. 143 НК РФ). При применении ОСН также сдается отчетность и уплачиваются: акцизы, земельный налог, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, водный налог, налог на добычу полезных ископаемых, налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья, транспортный налог, налог на игорный бизнес.

Особенностью деятельности малого предприятия на общем режиме является уплата НДС. Они имеют право на освобождения от обязанностей налогоплательщиками по исчислению и уплате, если сумма выручки за квартал не превысила 2 млн. руб. без учета НДС. Еще одной особенностью применения общей системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства является уплата налога на прибыль. Применительно к данному налогу законодатель использует критерий суммы выручки в размере 1 млн. руб., что позволяет налогоплательщикам поквартально, а не по итогам месяца, как это предусмотрено для предприятий, выручка которых превышает установленный лимит. Но несмотря на ряд льгот, применяемых при нахождении на общей системе налогообложения, субъекты малого предпринимательства несут неподъемное налоговое бремя, что негативно сказывается на финансовом положении организации.

Одной из мер государственной поддержки для малого предпринимательства является установление льготных налоговых режимов. К ним относятся:

- упрощенная система налогообложения (УСН);
- патентная система налогообложения (ПСН);
- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

Субъекты малого предпринимательства, применяемые льготные системы налогообложения, формирует в настоящее время около 2 % доходов всей бюджетной системы РФ.

Поступление налога, взимаемого по упрощенной системе налогообложения, составило 10,4 млрд. руб. и увеличилось к 2018г. на 17,6% (+1,6 млрд руб.) – в связи с увеличением производства товаров, работ и услуг и ростом цен на них на внутреннем рынке.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – направлена на снижение налоговой нагрузки субъектов малого и среднего бизнеса, а так же на облегчение и упрощение ведения налогового и бухгалтерского учёта.

Плательщиками УСН являются организации и индивидуальные предприниматели. Для применения УСН существует ряд ограничений:

- сумма дохода – не более 200 млн руб;
- средняя численность работников – не более 130 человек;
- доля уставного капитала, принадлежащая другим юридическим лицам по состоянию на дату подачи уведомления – 25%;
- запрет применения УСН для организаций, у которых есть филиалы.

Организация имеет право перейти на УСН, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе, ее доходы не превысили 112,5 млн. рублей (ст.346.12 НК РФ).

Данный налоговый режим учитывает интересы как налогоплательщиков, имеющих бизнес с высокой долей затрат (производство и торговля), так и тех, которые занимаются деятельностью с высокой долей прибыли (услуги и аренда).

Для первых выгоден режим УСН с объектом «доходы минус расходы» со ставкой налога 15 % (20 %), для вторых – УСН с объектом «доходы» со ставкой 6 % (8 %).

Не вправе применять УСН бюджетные и казенные организации, банки, ломбарды, страховщики, организации, осуществляющие деятельность по организации и проведению азартных игр, инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, организации и ИП, занимающимся производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых; организации и ИП, перешедшие на ЕСХН.

В мировой практике патентная система налогообложения имеет широкое применение, прижилась она и у нас. Данная система позволяет не вести бухгалтерский и налоговой учет, что позволяет сократить расходы на специалистов бухгалтерской службы. Патентный налоговый режим применяется в отношении определенных видов предпринимательской деятельности, перечень которых устанавливается п. 2 ст. 346.43 НК РФ. Сущность данной налоговой выплаты в том, что покупка патента заменяет собой уплату некоторых налогов на определенный срок.

Единый сельскохозяйственный налог, предусмотрен для поддержание аграрной отрасли. Для применения этой системы налогообложения необходимо чтобы доля реализованной сельскохо-

зяйственной продукции составляла не менее 70 %. Объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. Ставка налога составляет 6 %.

Таким образом, основным преимуществом «специальных налоговых режимов» перед «общей системой» является количество уплаченных налогов. «Упрощенцы» освобождаются от уплаты НДС, налог на прибыль, налог на имущество, что значительно уменьшает налоговую нагрузку на субъекты малого предпринимательства. А также простоту налогового и бухгалтерского учета – имеют право вести в упрощенной форме.

От правильного выбора системы налогообложения зависит дальнейшее развитие малого бизнеса, так как данные тип организации характеризуется небольшим запасом оборотных средств и развивается в основном за счет заемных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. М.: Проспект, КноРус, 2021.
2. *Муравьев, А.И.* Предпринимательство: учебник. СПб.: Лань, 2018г. 696 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации // <http://www.gks.ru>

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

УДК 004.021

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ РАБОТЫ С БАЗОЙ ДАННЫХ ДЛЯ МАГАЗИНА БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ

Надежда Владимировна Акамова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: wakamow@yandex.ru

DEVELOPMENT OF A SOFTWARE APPLICATION FOR WORKING WITH A DATABASE FOR A HOME APPLIANCE STORE

Nadezhda Vladimirovna Akamova, Associate Professor

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

Статья посвящена вопросу разработки приложения для баз данных магазина бытовой техники. Перечислены основные этапы разработки программного обеспечения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: приложение, база данных, клиентское приложение.

The article is devoted to the question developing an application for databases of a home appliance store. The main stages of software development are listed.

K e y w o r d s: application, database, client application.

При разработке пользовательского приложения для базы данных основной задачей является сделать работу пользователя по получению и обработке информации максимально эффективной. В настоящее время существует большое количество средств разработки программных приложений. Из всего многообразия, на наш взгляд, лучше выбрать среду разработки, которая позволяет создавать программу в короткие сроки и сразу демонстрировать резуль-

тат заказчику. Оптимальным является выбор технологии визуального программирования с использованием метода RAD. Эта методология характеризуется достаточно сжатыми темпами разработки программного продукта на основе использования прототипов и визуализации готового результата.

Рассмотрим процесс разработки приложения в среде разработки RAD Studio 10.4. RAD Studio 10.4 идеальна в качестве среды разработки информационной системы – интегрированная среда разработки ПО для Microsoft Windows, Mac OS, iOS и Android на языке принадлежащая и разрабатываемая Embarcadero Technologies.

Первым этапом разработки программной среды по управлению магазином бытовой техники является создание базы данных в СУБД MS Access. Задаются название, типы полей. Создается схема данных. Чем грамотнее спроектирована база данных, тем проще будет разрабатывать приложение. Типы полей и схему данных надо тщательно продумывать, так как изменение структуры базы данных на этапе проектирования интерфейса практически невозможно.

Для реализации связи приложения и базы данных используется технология ADO и соответствующий компонент TADODConnection. Данная технология предназначена для организации связи баз данных от фирмы Microsoft. Это набор объектов, с помощью которых можно организовать доступ к данным. Достоинством технологии ADO является ее независимость от архитектуры базы данных, а недостатком – замедление скорости доступа к данным. Компоненты для реализации данной технологии не визуальные, содержатся на странице DBgo и обычно помещаются в отдельный модуль – модуль данных. Поэтому в контейнер с данными размещаем не визуальные компоненты, где будут устанавливаться все связи.

После успешной проверки связи можно добавить компоненты для связи с таблицами (ADOTable) и настроить их свойства, а также установить источники данных всех таблиц (ADODataSource).

При запуске программы появляется форма «Выбор роли». Данная форма предназначена для входа в программу. Каждому сотруднику в зависимости от его должности присвоено определённое право пользования программой и для каждого права присвоены пароль и определённые ограничения.

Из выпадающего списка нужно выбрать роль пользователя, в поле «Пароль» пользователь должен ввести пароль. В случае, если пароль будет введён неверно, программа выдаст предупреждение о том, что пароль введён неверно.

Когда пользователь введёт свой пароль, программа выдаст форму, которая будет доступна пользователю в зависимости от выбранной роли.

Форма «Продажи» предназначена для пользователя «продавец». Здесь можно посмотреть список товаров магазина, проверить наличие определенной техники, оформить продажу и оставить заявку на закупку техники.

Форма «Оформление продажи» предназначена для оформления продажи. Сотрудник заполняет данные, которые требует от него форма. В поля ввода сотрудник вводит свой ID, ID сделки, ID проданной им техники и дату. В случае, если сотрудник не заполнил хоть одно поле, программа выдаст ему ошибку о том, что пользователь не заполнил поля.

После нажатия на кнопку «Вести и закрыть» информация заносится в таблицу «Продажи».

Для проверки наличия товара нужно ввести название в поле поиска и нажать кнопку «Проверить наличие». Появится форма, где будет информация о наличии товара на складе. При заказе товара, которого нет на складе, можно составить заявку на закупку определенной техники. Форма «Склад», которая появляется при выборе роли «кладовщик». Данная форма предназначена для добавления поставок, новых видов техники, новых сотрудников и поставщиков, так же для просмотра информации о: партиях, технике, поставщиках, продажах и сотрудниках. Элементы таблицы позволяют пользователю смотреть таблицы: сотрудники, техника, продажи, партия, заявки.

Для взаимодействия с элементами достаточно кликнуть по ним левой кнопкой мыши. На вкладке поставка товаров, при нажатии на кнопку «Новая партия». Здесь пользователь вводит данные, необходимые для заполнения таблицы «Партия».

Поставщик. Пользователь выбирает поставщика из выпадающего списка.

ID техники. Данное поле ввода служит ориентиром для поля «Количество». С помощью него программа ориентируется какую технику определить на склад.

Количество. Количество, которое содержит партия поставки. После заполнения этого поля, в таблице «Техника», количество определённой техники увеличивается за счёт заполнения этого поля.

Дата поставки. Дата поставки заполняется по форме дд.мм.гггг.

После заполнения каждого поля ввода, пользователь должен нажать на элемент «Сохранить». Только после этого программа заполнит необходимые таблицы, ориентируясь на данных, которые были введены в эти поля ввода.

Для добавления нового пользователя, на вкладке сотрудники, нужно выбрать элемент «Добавить сотрудника», форма выдаст нам панель со следующими полями ввода: фамилия, имя, отчество,

должность на которой будет работать сотрудник, ID права (присвоенное право пользования программой сотрудника).

Для добавления или редактирования записи о технике, нужно на вкладке техника нажать кнопку «Добавить запись». Откроется форма, со следующими полями для заполнения:

Для удобства просмотра информации, с помощью «New Field», были добавлены из других таблиц поля Название, Имя, Фамилия, Отчество.

Любое приложение для работы с базой данных должно иметь возможность выводить на печатный носитель информацию, делать различные отчеты. Очень полезная опция, если какая-то часть информации будет выгружаться в офисные документы для дальнейшей работы. Эта возможность легко реализуется в RAD Studio с помощью технологии Com. Данная технология также была разработана фирмой Microsoft и позволяет использовать компоненты в нескольких программах. Это своеобразный посредник между приложением и компонентами. Технология Com имеет свои плюсы и минусы. Если из базы данных необходимо выгружать информацию в Word или Excel, без нее нельзя обойтись. Минусом является то, что она является сейчас несколько устаревшей. В рассматриваемом примере реализовано взаимодействие между приложением и электронной таблицей. При нажатии на «Оформить заявку» открывается Excel-файл из шаблона для печати, с заполненной информацией по заявке.

Код на вывод информации в Excel файл из шаблона:

```
XLApp:= CreateOleObject('Excel.Application');
XLApp.Visible:=true;
XLApp.Workbooks.Add;
Sheet:=XLApp.Workbooks[1].WorkSheets['Лист1'];
Sheet.Cells[3,2]:='№';
Sheet.Cells[3,3]:='№ производителя';
Sheet.Cells[3,4]:='Название';
Sheet.Cells[3,5]:='Тип';
Sheet.Cells[3,6]:='Дата выпуска';
Sheet.Cells[3,7]:='Срок гарантии';
Sheet.Cells[3,8]:='Цена';
Sheet.Cells[3,9]:='№ партии';
Sheet.Cells[3,10]:='Количество';
Sheet.Cells[1,2]:='Отчет на:';
Sheet.Cells[1,3]:=date();
index:=4;
for i := 0 to datamodule5.Prodazhi.recordCount +3 do begin
Sheet.Cells[index,2]:=datamodule5.Tehnika.Fields[0].AsInteger;
Sheet.Cells[index,3]:=datamodule5.Tehnika.Fields[1].AsString;
```

```
Sheet.Cells[index,4]:=datamodule5.Tehnika.Fields[2].AsString;  
Sheet.Cells[index,5]:=datamodule5.Tehnika.Fields[3].Text;  
Sheet.Cells[index,6]:=datamodule5.Tehnika.Fields[4].Text;  
Sheet.Cells[index,7]:=datamodule5.Tehnika.Fields[5].Text;  
Sheet.Cells[index,8]:=datamodule5.Tehnika.Fields[6].Text;  
Sheet.Cells[index,9]:=datamodule5.Tehnika.Fields[7].AsString;  
Inc(index);  
datamodule5.Tehnika.next;  
end;
```

При выполнении заявки нужно нажать на кнопку «Заявка исполнена» и запись из таблицы заявки удалится. На главной форме «Бухгалтерия» есть справочники «Поставщики» и «Права сотрудников». Для добавления или изменения информации о поставщиках нужно выбрать справочник «Поставщики».

Отчет по продажам формирует оригинальный отчет, который выгружает информацию списком.

Форма «Администрирование» открывается при выборе роли Администратор. Пользователь с правами администратора имеет доступ и возможность редактирования информации во всех формах программы.

В приложение реализована возможность поиска информации с использованием SQL-запросов. студия поддерживает возможность создания как динамических, так и статических запросов. Динамические запросы позволяют менять параметры запроса при выполнении программы. Например, если нужно найти данные в базе по названию, то в качестве параметра будет подставляться в запрос значение поля «название», которое пользователь вводит в элемент управления на форме или выбирает из списка. Для реализации запроса в RAD Studio предусмотрен компонент TADOQuery. Источником данных для этого компонента будет TDataSource, который связан с соответствующей таблицей. Динамический запрос прописывается в программном коде с использованием свойства SQL.

База данных и ИС в Delphi составлена и полностью функциональна под требования проектирования и разработки системы управления магазина бытовой техники. Была разработана ИС, позволяющая автоматизировать систему управления магазина бытовой техники.

Разработанное приложение обладает интуитивно-понятным интерфейсом, легко используется пользователями. АИС в дальнейшем может быть улучшена путем реализации новых функций, например, предоставление статистической информации, разработана хорошей системы защиты информации (кодирование информации в БД) и т. п. [1].

Проделанная работа позволяет любому пользователю хранить

большие объёмы информации, обрабатывать их, сортировать, делать выборки по определённым критериям. Разработанная информационная система может быть использована в работе магазина бытовой техники.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гагарина, Л.Г. Разработка и эксплуатация автоматизированных информационных систем : учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. 384 с.

УДК 004.65

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ

Сергей Сергеевич Голяев, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: Sgolyaev@rucoop.ru

Анастасия Сергеевна Смирнова, магистрант

АНО ВО «Открытый гуманитарно-экономический университет»

E-mail: smir.nastya1909@yandex.ru

USE OF MODERN INTERNET RESOURCES FOR STORING AND PROCESSING INFORMATION

Sergei Sergeevich Golyaev, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Anastasia Sergeevna Smirnova, Master's Degree student

ANO VO "Open Humanitarian and Economic University"

Актуальность статьи диктуется современными реалиями, способствующими активному использованию дистанционных образовательных технологий в образовательных учреждениях.

К л ю ч е в ы е с л о в а: образование, информационные технологии, облачные сервисы.

The relevance of the article is dictated by modern realities that contribute to the active use of distance learning technologies in educational institutions.

К e y w o r d s: education, information technology, cloud services.

До недавнего времени проблема хранения и обработки инфор-

мации больших объемов информации считалась, одной из острых проблем, так как в основном использовались локальные устройства памяти, с активным развитием сетевых и интернет-технологий появилась возможность разработки различных технологий, позволяющих предоставлять пользователям различные виды сервисов, для хранения и обработки информации [1].

На современном этапе развития удаленные хранилища данных становятся не отделимой частью организации, занимающейся любым видом деятельности, в частности облачные хранилища данных позволяют хранить не только данные, но и программное обеспечение предназначенное для обработки, выдачи результатов и передачи информации.

Облачные технологии относятся к технологиям распределённой обработки данных, где аппаратная и программная части предоставляются пользователю для реализации своих целей, как интернет-сервис.

Среди современных хранилищ данных можно выделить:

Hitachi Content Platform- Hitachi Content Platform (HCP). На основе этой платформы создаются не только локальные, но и распределенные хранилища данных разных типов, также с использование этой платформы возможно централизованное управление всем корпоративным контентом на протяжении всего его жизненного цикла.

IBM Cloud Pak for Data System V1.0. Организует немедленный доступ к возможностям ИИ. Модульный подход к вычислительным ресурсам, сетевым ресурсам и ресурсам хранения на базе стандартного оборудования избавляет от необходимости настраивать инфраструктуру аппаратного и программного обеспечения.

Любое хранилище данных включает в себя:

Модернизацию;

Сбор данных;

Организацию данных;

Анализ данных.

Современные хранилища данных в основном предназначено для накопления и хранения различного рода информации. При проектирование любого хранилища данных большое внимание уделяется ее структурной организации, которая должна быть ориентирована на предметную составляющую. Исходя из этого можно утверждать, что предметно-ориентированное хранилище содержит информацию, поступающую из различных оперативных БД и внешних источников. Хранилище представляет собой совокупность данных, отвечающую следующим характеристикам:

- предметно-ориентированность;
- способность к минимизации;

- способность поддерживать хронологию;
- постоянство.

На современном этапе развития информационных технологий, разработано достаточно программных средств, предназначенных для хранения и обработки информации данных, наиболее доступно и перспективной средой разработки можно считать SQL server Analysis Services, с помощью которой возможна разработка, как самого хранилища данных, так и ведение полноценного бизнес-анализа.

Также большую популярность набирают облачные хранилища данных, позволяющие увеличить возможности пользователей по хранению информации на удаленных серверах. Эта возможность позволяет пользователям экономить объемы дискового пространства на локальном компьютере.

В качестве определенной степени оптимизации, в образовательном процессе возможно использование облачных технологий как средств реализации изучения отдельных разделов и тем изучаемой дисциплины.

Последние события, связанные с пандемией COVID-19, показали позитивные и негативные стороны использования современных интернет-ресурсов и облачных технологий в образовательном процессе.

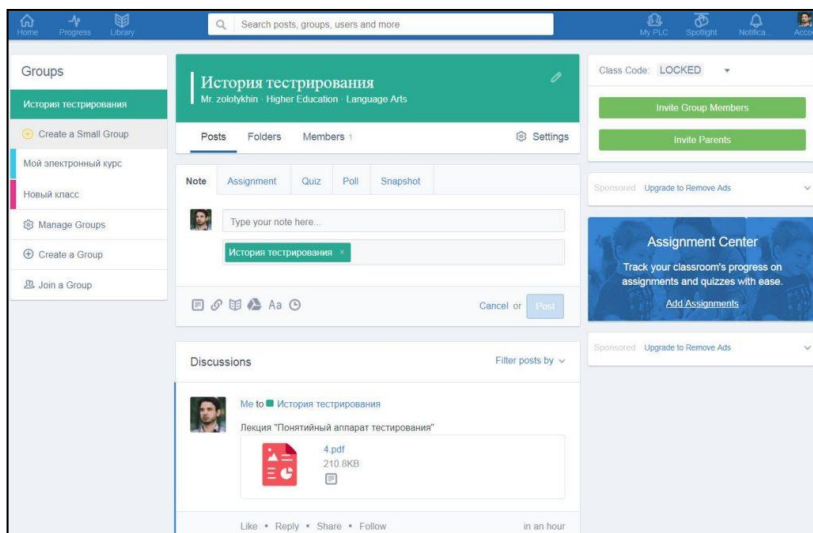
Многие образовательные учреждения использовали в качестве средств реализации учебного процесса на удаленном доступе, бесплатные, и соответственно ограниченные версии платформ реализации учебного процесса в дистанционной форме.

На самом деле на сегодняшний день разработано достаточно много разнообразных платформ для организации образовательного процесса в дистанционном формате. За образовательным учреждением остается выбор оптимального решения с полезным функционалом. Многие локальные платформы требуют для своего функционирования достаточно высокие требования к техническому обеспечению, что в свою очередь не состоянии обеспечить многим образовательным учреждениям.

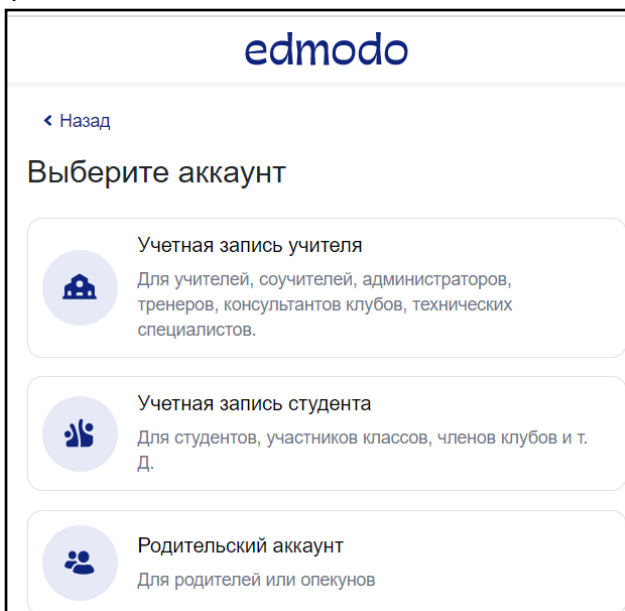
Наиболее оптимальным и эффективным средством являются облачные сервисы, которые предоставляют возможность работать в распределенном режиме и хранить данные. Среди наиболее распространенных можно выделить следующие:

MoodleCloud, система, которую не нужно нигде устанавливать, для работы необходимо зарегистрировать в системе и можно начинать работать, система хорошо масштабируема, бесплатная версия рассчитана на 50 зарегистрированных пользователей, то есть всех учащихся невозможно зарегистрировать, но регистрацию по классам и группам реализовать возможно.

Web-приложение Edmodo.



Сетевой сервис, позиционирующий себя как социальная сеть для обучения, здесь пользователи делятся на три группы: учителя, ученики, родители.



В линейке систем организации дистанционного обучения следует выделить сервис лидера IT-индустрии Google, Google Classroom.

Ранее Google в своем арсенале имел достаточно большое количество образовательных инструментов, позже компания Google объединила все эти инструменты в Google Classroom, данный сервис характеризуется простой и быстрой регистрацией, достаточным набором учебного инструментария, обратной связью с обучающимися в интерактивном режиме.

Удобная работа с курсом, от его создания, до размещения занятий в рамках этого курса в календаре с групповым приглашением обучающихся для участия в видеоконференции с целью проведения занятий.

The screenshot shows the 'Создать курс' (Create Course) interface in Google Classroom. On the left, there are four input fields: 'Название курса (обязательно)' (Course name, required), 'Раздел' (Section), 'Предмет' (Subject), and 'Аудитория' (Audience). On the right, there are several settings: 'Добавьте название' (Add name) with a dropdown menu showing 'Мероприятие' (Event), 'Нет на рабочем месте' (Not at work), and 'Напоминание' (Reminder); a date and time selector for 'Понедельник, 31 августа 11:00 - 12:00'; a checkbox for 'Весь день' (All day) and 'Часовой пояс' (Time zone); a dropdown for 'Не повторять' (Do not repeat); a 'Время' (Time) section; a 'Добавить гостей' (Add guests) button; a 'Добавить видеоконференцию' (Add video conference) button; a 'Добавить переговорные комнаты или местоположение' (Add meeting rooms or location) button; and a 'Добавить описание или прикрепленные файлы' (Add description or attachments) button.

В заключении следует отметить, что использование той или иной образовательной среды для организации дистанционного образования требует больших усилий от педагогов. Грамотное использование современных возможностей интернет-сервисов для организации дистанционного образования, действительно в какой-то степени оптимизирует образовательный процесс не снижая эффективности восприятия учебного материала, но этот процесс требует значительных временных затрат, и определенной квалификации обучающего персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голяев С.С. Информационная безопасность облачных технологий. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апреля 2018 г.) / Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления классич. приват. ун-та; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2018.

УДК 377

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММНЫЕ
СРЕДСТВА В ПРОЕКТНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ ВУЗА**

Наталья Владимировна Голяева, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: n.v.golyaeva@ruc.su

**PROFESSIONAL SOFTWARE TOOLS IN THE PROJECT
ACTIVITIES OF UNIVERSITY STUDENTS**

Golyaeva Natalia Vladimirovna, Associate Professor

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

В статье рассматриваются роль профессиональных программных средств в проектной деятельности студентов вуза.

К л ю ч е в ы е с л о в а: выпускник, проектная деятельность, обучение.

The article discusses the role of professional software tools in the project activities of university students.

К е у w o r d s: graduate, project activity, training.

Современное общество характеризуется развитием информатизации всех сфер деятельности человека. Информатизация затронула все области деятельности человека.

В этих условиях технологии очень быстро изменяются, научные достижения и современные технологии быстро устаревают, поэтому современное общество ждет людей умеющих жить и работать в такой нестабильной ситуации, кроме того, умеющих самостоятельно принимать решения, находить выходы из нестандартных ситуаций, уметь добывать самостоятельно новые знания и заниматься самообразованием, уметь планировать свои действия, уметь работать в коллективе, уметь брать ответственность за свои решения.

Все эти непростые запросы общества должны найти отражение с современным образованием. Обучаясь в вузе, современный студент должен получать не просто сумму знаний в той или иной области, а умение постоянно развиваться и становиться интеллектуальной, творческой и конкурентноспособной личностью. Образовательный процесс в вузе должен быть направлен не на передачу

готовых знаний от педагога к студенту, а быть средством саморазвития обучающегося.

В этих условия проектная деятельность студентов позволяет не только получать знания в определенной профессиональной области, но и развивать их творческие, интеллектуальные способности. Обучающийся учится организации процесса познания и умению достигать поставленные цели. То есть происходит переход от учебной деятельности к самостоятельной профессиональной деятельности в процессе обучения в вузе. Проектная деятельность носит сложный характер, с одной стороны– это получение знаний, а с другой это подготовительный этап профессиональной деятельности.

Согласно концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 одним из приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации гражданского характера, являются информационно-телекоммуникационные системы [1]. В этих условиях формирование ИКТ-компетентности студентов экономических направления становится как никогда важной, актуальной и первостепенной задачей.

Так согласно требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент становится важным формирование таких компетенций как:

- способность применять аналитический инструментарий для постановки и решения типовых задач управления с применением информационных технологий;

- способность оценивать ожидаемые результаты реализации предлагаемых организационно-управленческих решений, применяя современный компьютерный инструментарий;

- способность выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнес-проектов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций;

- способность применять общие или специализированные пакеты прикладных программ, предназначенные для выполнения профессиональных задач;

- способность выбирать инструментарий обработки и анализа данных, современные информационные технологии и программное обеспечение соответствующие содержанию профессиональных задач;

- способность применять современные инструменты менеджмента и информационно-коммуникационные технологии для разработки мероприятий по повышению эффективности организации [2].

Поэтому проектные разработки студентов с применением компьютерных имитирующих систем при решении задач финансового менеджмента является очень важным и актуальным элементом образовательного процесса. Программный продукт Project Expert является инструментом финансового моделирования нового поколения, которое применяется во всех отраслях деятельности не зависимо от масштабов организации. Project Expert осуществляет оценивать инвестиционные проекты на основе методики финансового анализа UNIDO (Организации по промышленному развитию при ООН), соответствующей международным стандартам.

Система Project Expert обладает следующими возможностями:

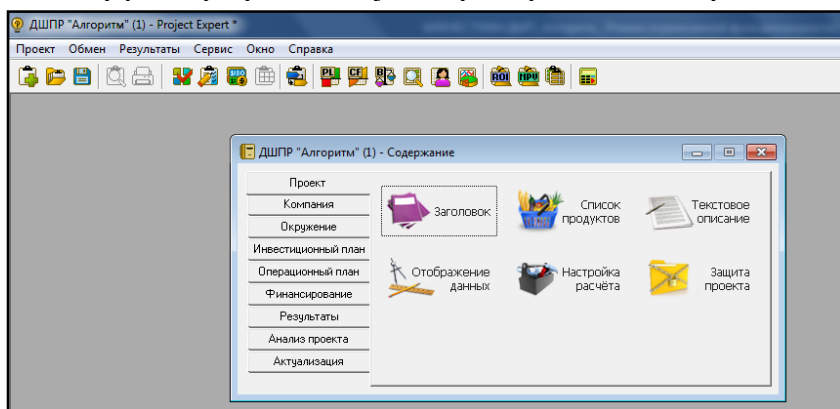
- формировать детальный финансовый план предприятия;
- оценивать потребность в финансовых средствах;
- выбирать наиболее эффективную стратегию маркетинга;
- оценить различные сценарии развития предприятия;
- формировать финансовые документы;
- создать бизнес-план, соответствующий международным требованиям.

Программа Project Expert содержит 9 модулей: "Проект", "Компания", "Окружение", "Инвестиционный план", "Операционный план", "Финансирование", "Результаты", "Анализ проекта", "Актуализация".

Выбор необходимого модуля осуществляется нажатием на соответствующую кнопку левой части диалогового окна.

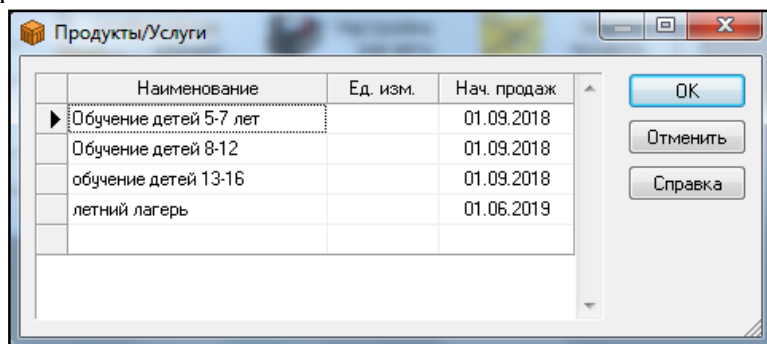
В качестве примера можно рассмотреть программную реализацию бизнес-плана детской школы программирования «Алгоритм» разработанного студентами в время учебных занятий.

Интерфейс программы Project Expert представлен на рис. 1.

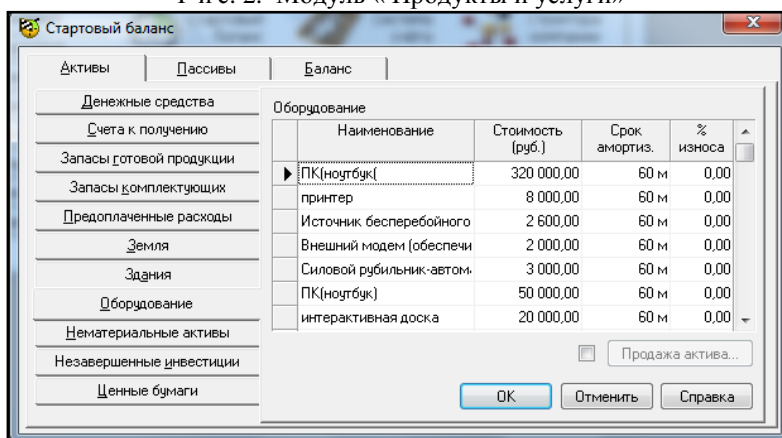


Р и с. 1. Интерфейс программы

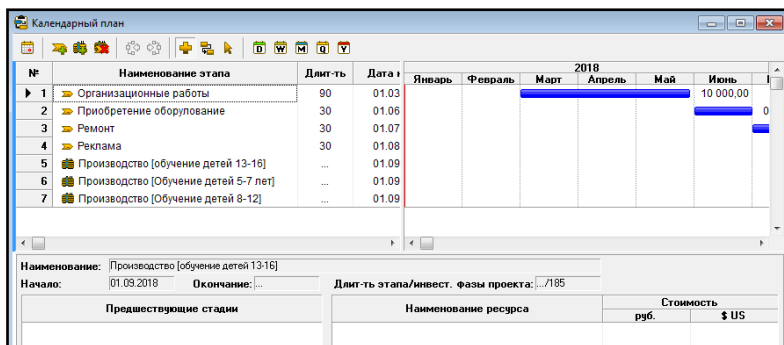
Затем заполняются соответствующие модули, представленные на рис. 2–6.



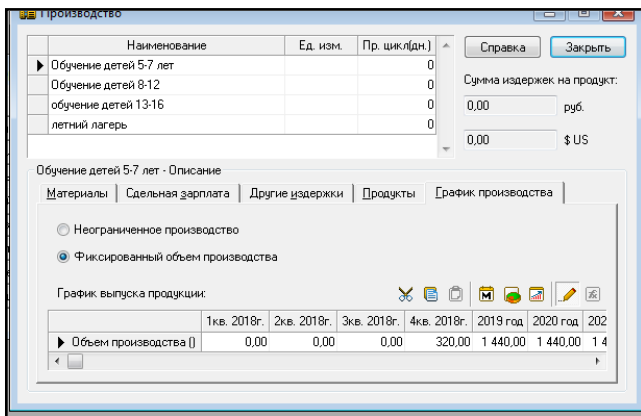
Р и с. 2. Модуль «Продукты и услуги»



Р и с. 3. Модуль «Стартовый баланс»



Р и с. 4. Модуль «Календарный план»



Р и с. 5. Модуль «План производства»

После запуска команды вычисления программа Project Expert выдает полученный инвестиционный анализ бизнес-проекта в соответствующих модулях.

	1кв. 2018г.	2кв. 2018г.	3кв. 2018г.	4кв. 2018г.	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год
Валовый объем продаж				315 604,06	1 689 747,59	1 759 294,92	1 836 814,73	1 920 988,16
Потери								
Налоги с продаж								
Чистый объем продаж				315 604,06	1 689 747,59	1 759 294,92	1 836 814,73	1 920 988,16
Материалы и комплектующие								
Сдельная зарплата								
Суммарные прямые издержки								
Валовая прибыль				315 604,06	1 689 747,59	1 759 294,92	1 836 814,73	1 920 988,16
Налог на имущество								
Административные издержки	18 697,41	9 671,10	9 766,39	9 862,63	40 460,64	42 174,88	44 033,23	46 051,09
Производственные издержки	98 280,14	30 394,89	100 226,47	30 996,83	270 440,07	281 848,23	294 213,27	307 637,15
Маркетинговые издержки								
Зарплата административного персонала	101 929,93	102 934,28	103 948,54	104 972,79	430 628,68	448 858,66	468 620,54	490 077,87
Зарплата производственного персонала	153 019,86	154 527,62	156 050,25	157 587,87	646 491,66	673 882,25	703 575,53	735 817,41
Зарплата маркетингового персонала								
Суммарные постоянные издержки	371 927,33	297 527,90	369 991,65	303 420,11	1 388 021,04	1 446 764,02	1 510 442,57	1 579 583,51
Амортизация	694 652,00	24 580,00	24 580,00	24 580,00	98 320,00	98 320,00	98 320,00	98 320,00
Проценты по кредитам								
Суммарные непроизводственные издержки	694 652,00	24 580,00	24 580,00	24 580,00	98 320,00	98 320,00	98 320,00	98 320,00
Другие доходы								
Другие издержки	3 096,90	5 994,01						
Убытки предыдущих периодов		1 069 676,23	1 397 778,14	1 792 349,78	1 804 745,83	1 601 339,29	1 387 128,39	1 159 076,23
Прибыль до выплаты налога	-1 069 676,23	-328 101,91	-394 571,65	-12 396,06	203 406,54	214 210,90	228 052,16	243 084,64
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль								
Прибыль от курсовой разницы								
Налогооблагаемая прибыль								
Налог на прибыль								
Чистая прибыль	-1 069 676,23	-328 101,91	-394 571,65	-12 396,06	203 406,54	214 210,90	228 052,16	243 084,64

Р и с. 6. Модуль «Прибыли-убытки»

При этом процесс построения модели деятельности предприятия очень трудоемкий процесс, требующий от студента самостоятельного поиска информации, отбора, занесения в соответствующие модули программы, исправление ошибок, анализа полученных результатов, выбора вложений свободных средств.

Разработка проекта развития конкретного предприятия средствами программы Project Expert погружает студентов в ситуацию

приближенную к решению профессиональных задач средствами специализированных программ, что позволяет развивать их творческие способности, самостоятельность и профессиональные навыки. Данная технология развивает аналитические и организационно-управленческие функции, повышает конкурентоспособность специалиста [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработанный Минэкономразвития России) URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06.
2. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент [Электронный ресурс]. <http://fgosvo.ru/380302>.
3. Голяева, Н. В., Акамова Н.В., Голяев С.С., Проектная деятельность в практике подготовки студентов технических направлений//Среднее профессиональное образование. 2020. № 1. С. 22–25.

УДК 512

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕОМЕТРИЧЕСКОГО МЕТОДА ПРИ ИЗУЧЕНИИ КВАДРАТНОГО УРАВНЕНИЯ

Ольга Анатольевна Мельцаева, преподаватель
Наталья Ивановна Таратынова, преподаватель
Ольга Александровна Яшкина, преподаватель
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: o.a.meltsaeva@ruc.su, n.i.taratinova@ruc.su,
o.a.yashkina@ruc.su

USING THE GEOMETRIC METHOD IN THE STUDY OF THE QUADRATIC EQUATION

Olga Anatolyevna Meltsaeva, lecturer
Natalia Ivanovna Taratynova, lecturer
Olga Alexandrovna Yashkina, lecturer
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Текст статьи представляет собой практический материал, предназначенный для математической подготовки учащихся, а также как средство развития математических способностей путем ведения новых способов и методов решения

квадратных уравнений. Изучение различных способов решения квадратных уравнений и отбор среди них самых оптимальных и быстрых способов решения квадратных уравнений. В статье используется многогранность применения математических знаний в окружающем мире.

К л ю ч е в ы е с л о в а: квадратное уравнение, корень уравнения, графический метод решения.

The text of the article is a practical material intended for mathematical training of students, as well as as a means of developing mathematical abilities by conducting new methods and methods for solving quadratic equations. The study of various ways to solve quadratic equations and the selection of the most optimal and fastest ways to solve quadratic equations. The article uses the versatility of the application of mathematical knowledge in the surrounding world.

К e y w o r d s: square equation, equation root, graphical solution method.

Квадратные уравнения являются одними из самых важных в математике. Уравнения – это язык алгебры, квадратные уравнения – это фундамент, на котором построено величественное здание алгебры. Они находят широкое применение в разных разделах математики и применяются в других науках. Поэтому каждый должен уметь верно и рационально решать квадратные уравнения.

Геометрическое истолкование квадратных неравенств играет большую роль в их решении и исследовании. При изучении квадратных уравнений роль наглядно-графических представлений не столь велика. Но существует определенный класс заданий, связанный с исследованием квадратных уравнений, где хорошо применяются графические приемы.

В основе таких приемов лежит утверждение: квадратное уравнение $ax^2 + bx + c = 0$ имеет два (действительных) корня в том и только в том случае, когда функция $f(x) = ax^2 + bx + c$ в некоторой точке x_0 имеет знак, противоположный знаку коэффициента a .

Приведем задачи на применение этого утверждения.

З а д а ч а 1. Докажите, что если $4a + 2b + c < 0$ и $a > 0$, то уравнение $ax^2 + bx + c = 0$ имеет корни.

Решение сразу следует из того, что выражение $4a + 2b + c$ представляет собой значение функции $f(x) = ax^2 + bx + c$ в точке $x_0 = 2$.

З а д а ч а 2. Пусть x_1, x_2 – корни уравнения $x^2 + ax + b = 0$, x_3, x_4 – корни уравнения $x^2 + cx + d = 0$. Доказать, что если хотя бы один корень одного из этих уравнений лежит между корнями

другого, то уравнение $x^2 + \frac{a+c}{2}x + \frac{b+d}{2} = 0$ имеет корни

Решение. Рассмотрим функции $f(x) = x^2 + ax + b$, $g(x) = x^2 + cx + d$. Левая часть исследуемого уравнения равна $\frac{f(x)+g(x)}{2}$. Пусть, например, $x_3 < x_2 < x_4$ (рис. 1 а, б). Тогда

$f(x_2) = 0$, $g(x_2) < 0$, следовательно, $\frac{f(x_2)+g(x_2)}{2} < 0$, то есть уравнение, данное в условии, имеет два корня в силу утверждения (вышеизложенного).

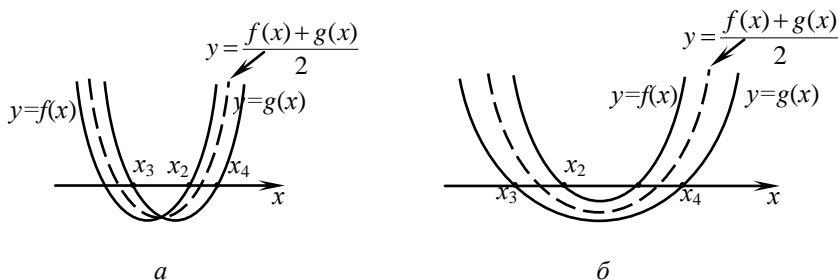
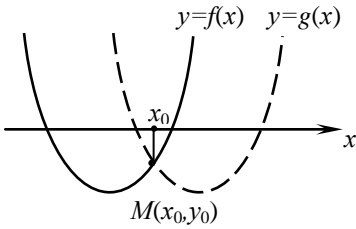


Рис. 1. Нахождение корней уравнения

Введем один термин. Говорят, что число a разделяет числа b и c , если точка M_a лежит между точками M_b и M_c . Следовательно, a разделяет b и c тогда, и только тогда, когда $(a-b) \cdot (a-c) < 0$.

Задача 3. Найти условие, при выполнении которого корни одного из уравнений $x^2 + ax + b = 0$ и $x^2 + cx + d = 0$ разделяются одним из корней другого.

Решение. Рассмотрим графики функций $f(x) = x^2 + ax + b$ и $g(x) = x^2 + cx + d$. Они являются конгруэнтными параболой. Легко показать, что они либо совпадают, либо не пересекаются, либо имеют единственную общую точку. В этой задаче рассматривается третий случай (рис. 2).

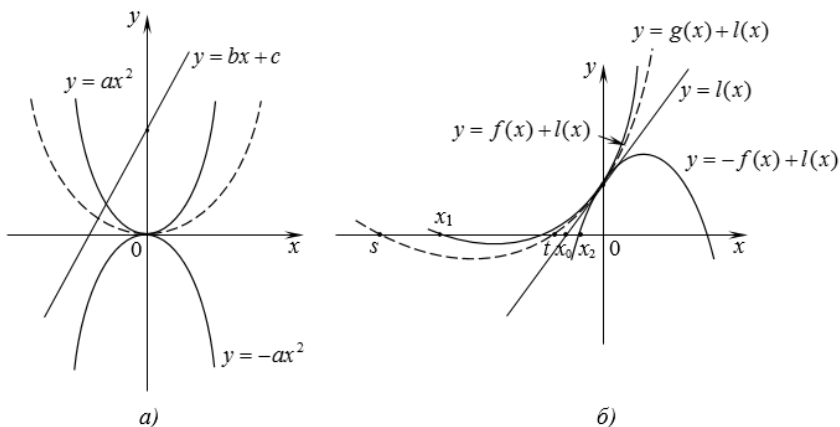


Р и с. 2. Графики функций $f(x) = x^2 + ax + b$ и $g(x) = x^2 + cx + d$

Обозначим $M(x_0, y_0)$ точку пересечения графиков. Мы видим, что x_0 является корнем уравнения $f(x_0) = g(x_0)$, то есть $ax_0 + b = cx_0 + d$. Заметим, что точка М лежит в нижней полуплоскости, значит, $f(x_0) < 0$. Это и есть искомое условие. Подставляя сюда выражение для x_0 и упрощая полученное выражение, можно представить искомое условие в виде $(b - d)^2 + (a - c) \cdot (ad - bc) < 0$.

Задача 4. Пусть x_1 – корень уравнения $ax^2 + bx + c = 0$, x_2 – корень уравнения $-ax^2 + bx + c = 0$. Доказать, что между ними имеется, и при этом единственный, корень уравнения $0,5ax^2 + bx + c = 0$.

Решение. Будем считать, что $a > 0$. Кроме того, $b \neq 0$ (иначе одно из данных уравнений не имело бы корней). Рассмотрим функции $f(x) = ax^2$, $g(x) = 0,5ax^2$, $l(x) = bx + c$. Заметим, что график функции $y = g(x)$ расположен между графиками $y = f(x)$ и $y = -f(x)$ (рис. 3 а), то есть он проходит ниже графика функции $y = ax^2$ и выше графика функции $y = -ax^2$. Значит, и график функции $y = g(x) + l(x)$ расположен между графиками $y = f(x) + l(x)$ и $y = -f(x) + l(x)$ (рис. 3 б).



Р и с. 3. Решение уравнения графическим способом

Проанализируем рисунок 3 б):

- 1) уравнение $0,5ax^2 + bx + c = 0$ имеет корни, так как график функции $y = g(x) + l(x)$ пересекается с осью абсцисс;
- 2) пусть s, t ($s < t$) – корни этого уравнения, тогда $s < x_1 < t$;
- 3) пусть x_0 – абсцисса точки пересечения прямой $y = l(x)$ с осью абсцисс, тогда одно из чисел s, t лежит между x_0 и x_1 ;
- 4) x_0 лежит между x_1 и x_2 .

Из условий 2) – 4) получаем, что равно одно из чисел s, t (при обозначениях, принятых на рисунке 3 б, это t) лежит между x_1 и x_2 , то есть между корнями уравнений, данных в условии, лежит единственный корень уравнения $0,5ax^2 + bx + c = 0$.

Рассмотрим примеры нахождения корней квадратного уравнения графическим методом с использованием средств MS Excel.

Пример 1. При помощи графического метода найти корни квадратного уравнения: $x^2 - x + 2 = 0$.

Преобразуем уравнение, перенесем $-x + 2$ в правую часть уравнения с противоположным знаком, получим: $x^2 = x - 2$.

Построим график параболы $y_1 = x^2$ и график прямой $y_2 = x - 2 = 0$ в одной системе координат. Для решения воспользуемся табличным процессором.

Графики не пересекаются, следовательно, квадратное уравнение не имеет действительных корней (рис. 4).

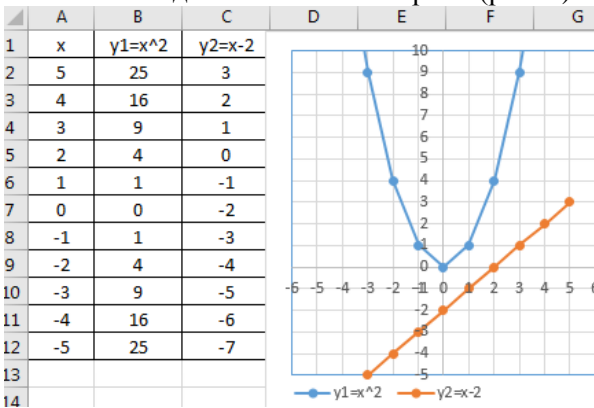


Рис. 4. Решение уравнения $x^2 - x + 2 = 0$ графическим способом.

Пример 2. Найти корни квадратного уравнения графическим методом: $x^2 + 3x - 4 = 0$.

Разделим квадратное уравнение на две функции – линейную и квадратичную. Перенесем $3x$ в правую часть уравнения с противоположным знаком, получим: $x^2 - 4 = -3x$.

Построим график параболы $y_1 = x^2 - 4$ и график прямой $y_2 = x - 2 = 0$ в одной системе координат. Ветви параболы направлены вверх, т.к. старший коэффициент положительный. Для решения воспользуемся табличным процессором Excel (рис. 5).

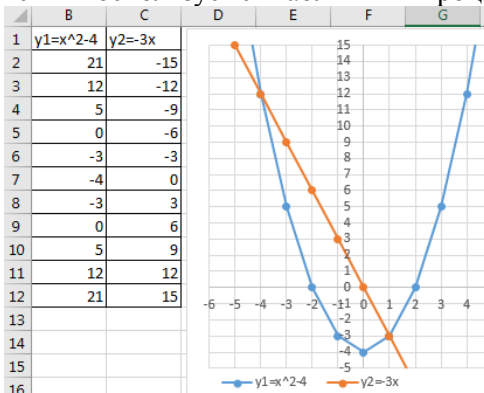


Рис. 5. Решение уравнения $x^2 + 3x - 4 = 0$ графическим способом

Построенные графики пересеклись в двух точках: $(1; -3)$, $(-4; 12)$, следовательно, квадратное уравнение имеет два действительных корня $x_1 = 1, x_2 = -4$.

Пример 3. Найти корни квадратного уравнения графическим методом: $x^2 - 2x + 1 = 0$.

Перенесем $-2x + 1$ в правую часть уравнения с противоположным знаком, получим: $x^2 = 2x - 1$.

Построим график параболы $y_1 = x^2$ и график прямой $y_2 = 2x - 1 = 0$ в одной системе координат. Ветви параболы направлены вверх, т.к. старший коэффициент положительный. Для решения воспользуемся табличным процессором Excel.

Построенные графики пересеклись в одной точке: $(1; 1)$, следовательно, квадратное уравнение имеет один корень $x = 1$ (рис. 6).

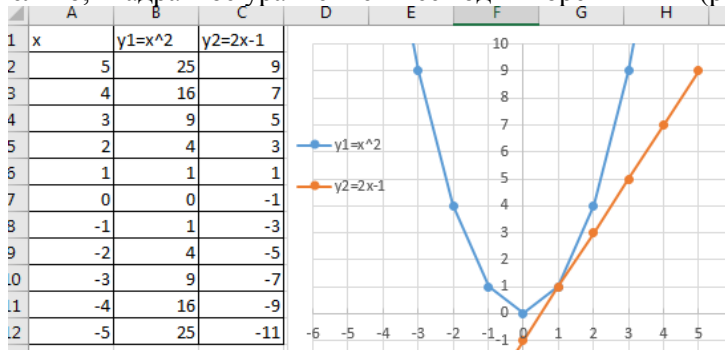


Рис. 6. Решение уравнения $x^2 - 2x + 1 = 0$ графическим способом

При решении показательных, логарифмических, тригонометрических, иррациональных, биквадратных и др. уравнений используются квадратные уравнения. Подводя итоги, можно сделать вывод: квадратные уравнения играют огромную роль в развитии математики. Способов решения их очень немало. Знание способов быстрого решения квадратных уравнений может пригодиться на протяжении всей жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Окунев, А.К. Квадратные функции, уравнения и неравенства. Рустюмова И.П., Рустюмова С.Т. Пособие для подготовки к ЕНТ по математике. Алматы, 2010. 716 с.

2. Применение геометрического метода при изучении квадратного уравнения // Современное образование: научные подходы, опыт, проблемы, перспективы: X Междунар. науч.-практ. конф. «Артемовские чтения» / под общ. ред. д-ра пед. наук, проф. М.А. Родионова. Пенза: Изд-во ПГУ, 2014 г. С. 85–86.

УДК 004

МЕТОДЫ ПОСТРОЕНИЯ ДИАГРАММ И ГРАФИКОВ ФУНКЦИЙ В MS EXCEL

Ольга Анатольевна Мельцаева, преподаватель

Наталья Ивановна Таратынова, преподаватель

Ольга Александровна Яшкина, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: o.a.meltsaeva@ruc.su, n.i.taratinova@ruc.su,

o.a.yashkina@ruc.su

METHODS FOR CONSTRUCTING DIAGRAMS AND GRAPHS OF FUNCTIONS IN MS EXCEL

Olga Anatolyevna Meltsaeva, Lecturer

Natalia Ivanovna Taratynova, Lecturer

Olga Alexandrovna Yashkina, Lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Текст статьи представляет собой практический материал, предназначенный для подготовки студентов, а также как средство построения диаграмм и графиков функций в табличном процессоре MS Excel. В данной статье показано несколько различных методов построения графиков функций, заданных системой уравнений. Представлены решения системы уравнений, включающее один ряд данных, два и три ряда данных. Табличный процессор MS Excel позволяет эффективно использовать представленные методы для графического анализа данных с использованием всевозможных диаграмм и графиков разных типов и разной сложности. В статье показаны преимущества и недостатки данных методов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: табличный процессор, обработка числовых данных, диаграмма, графики функций.

The text of the article is a practical material intended for the preparation of students, as well as as a means of constructing diagrams and graphs of functions in the MS Excel table processor. This article shows several different methods for plotting functions defined by a system of equations. Solutions of a system of equations including one data series, two and three data series are presented. The MS Excel table processor allows you to effectively use the presented methods for graphical data analysis using all kinds of charts and graphs of different types and different complexity. The article shows the advantages and disadvantages of these methods.

Key words: table processor, numerical data processing, diagram, function graphs.

В настоящее время для анализа числовых данных и их обработки используется табличный процессор MS Excel. Он является

© Мельцаева О.А., Таратынова Н.И., Яшкина О.А., 2021

наиболее известной универсальной программой из пакета Microsoft Office. Табличный процессор MS Excel применяется для всевозможных математических расчетов, с его помощью решаются задачи математического моделирования, можно подготовить документов или создать базы данных. Также данное приложение позволяет нам эффективно применять его для того, чтобы показать графический анализ данных, используя всевозможные диаграммы и графики, причем разных типов и разной сложности.

В последнее время популярность использования динамических диаграмм, построенных в MS Excel, а также для графического анализа большого объема статистических данных возрастает. И это мы можем увидеть на практических примерах. На данный момент можно заметить, что бурное развитие в области информационных технологий постоянно приводит к расширению сферы их применения. Тем самым специалисты, занимающиеся в IT – сферах, отлично владеют современными технологиями обработки и анализа данных. Это говорит о том, что в последние годы задания на построение динамических диаграмм встречаются среди олимпиадных заданий по информационным технологиям для школьников и студентов. Поэтому обучение построению динамических диаграмм осуществляется методом детального рассмотрения практических примеров, реализующих определенные типовые задачи в сфере информатики.

Рассмотрим несколько методов построения графиков функций в табличном процессоре.

Построим в MS EXCEL график функции, заданный системой уравнений.

Пусть дана система уравнений

$$f(x) = \begin{cases} x^2 - b, & x \leq 1 \\ (\sqrt{x+b} - a)^3, & x > 1 \end{cases}$$

На отрезке $[-1; 4]$ построим функцию $f(x)$, заданную системой. Параметры $a = 5$ и $b = 2$ должны быть установлены в отдельных ячейках.

1. Решение системы уравнений, включающей 1 ряд данных (рис. 1).

Для построения функций в MS EXCEL можно использовать график или точечную диаграмму.

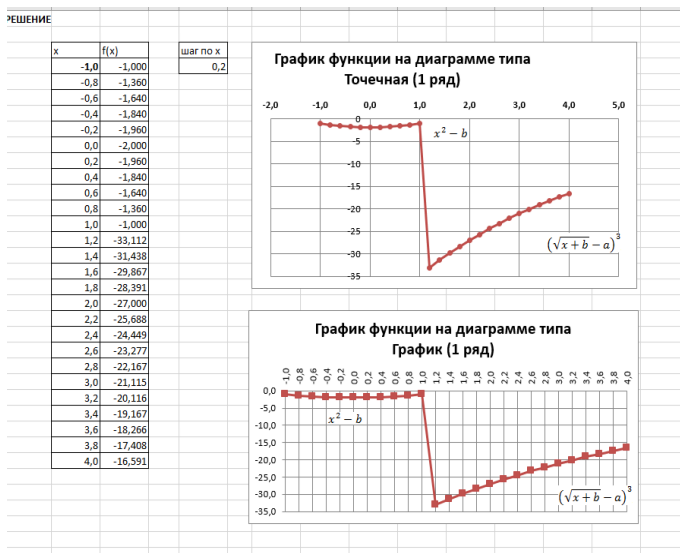
Создадим таблицу с исходными данными для x от -1 до 4 , включая граничные значения.

Создание точечной диаграммы:

- выбираем произвольную ячейку в представленной таблице;
- на вкладке Вставка в группе Диаграммы выбираем точечную диаграмму с прямыми линиями и маркерами.

Постройте диаграмму типа графика:

- выберите любой столбец $f(x)$ вместе с заголовком;
- на вкладке Вставка в группе Диаграммы выберите диаграмму с маркерами.



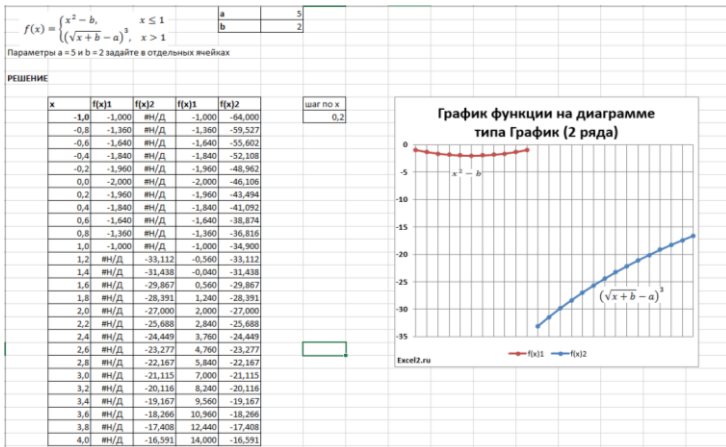
Р и с. 1. Решение системы уравнений, включающее 1 ряд данных

Это приложение позволяет эффективно использовать его для графического анализа данных с использованием всевозможных диаграмм и графиков разных типов и разной сложности.

Решение системы уравнений, которая включает 2 ряда данных (рис.2).

Второй и третий столбцы таблицы будут использованы для построения 2 рядов данных. Первый столбец предназначен для меток по оси X. Для значений $x > 1$ будет построен второй график (в степени $3/2$), для остальных - парабола. Значения $\# N / A$ (без данных) используются для удобства. В качестве исходных данных для ряда можно взять значения из целого столбца. В противном случае вам придется указать диапазоны соответствующих ячеек при построении диаграммы. Если вы измените x-шаг, это приведет к перестройке диаграммы.

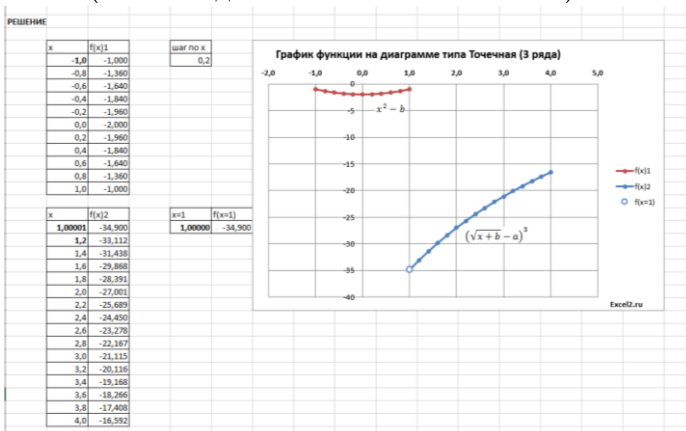
Такая диаграмма имеет недостаток - в диапазоне x от 1 до 1,2 диаграмма теперь вообще не имеет значений. Чтобы избежать этого недостатка, мы построим точечную диаграмму с 3 строками данных.



Р и с. 2. Решение системы уравнений, включающее 2 ряда данных

3. Решение системы уравнений, включающей 3 ряда данных (рис. 3).

Возьмем первое значение второго графика чуть больше 1, например, 1.00001, чтобы максимально приблизиться к значению, при котором два графика ломаются. Кроме того, для точки со значением $x = 1$ мы построим одну точку на диаграмме (строка № 3), чтобы показать, что для этого второго уравнения значение x не вычисляется (хотя оно действительно вычисляется).



Р и с. 3. Решение системы уравнений, включающее 3 ряда данных

Диаграмма определяется как графическое представление чис-

ловых рядов данных. Ряд данных - это непрерывная последовательность чисел в одной строке или столбце таблицы. Любая диаграмма включает в себя необходимые пояснения, такие как названия рядов данных, символы и метки категорий. Категории – названия точек на линии. Символы рядов данных необходимы, чтобы отображать нескольких рядов данных. Термин «динамическая диаграмма» широко используется при решении стандартных экономических задач сложными методами.

В экономическом анализе и статистике широко используется графическое представление числовых данных. Эти данные используются для наглядного представления экономических явлений, обнаружения связей между общими показателями и факторами, которые влияют на них. Графические изображения, которые представлены в виде иллюстраций представляют большую ценность, так как они более понятны. Отличие аналитических таблиц от графиков и диаграмм заключается в наглядном представлении фундаментальных тенденций развития исследуемого экономического явления. Также диаграммы и графики позволяют показать закономерности развития этого явления в образной форме.

Диаграммы и графики позволяют из большого объема данных сделать наглядный логический вывод, это и есть одно из предпочтений их использования. Если мы видим цифры, представленные в аналитических таблицах, то иногда они недостаточно нам ясны. Поэтому мы применяем графическое изображение, которое позволяет контролировать достоверность полученных данных, так как на графике четко видны возможные неточности, которые могут быть связаны с ошибками на любом этапе исследования.

Управление отображением отдельных данных на графике частично реализовано в так называемых сводных диаграммах MS Excel, где отображение рядов данных и точек рядов осуществляется с помощью кнопок управления на графике. Особенность сводных графиков заключается в том, что они используются исключительно для отображения итогов, так как строятся на основе сводных таблиц, являющихся результатом итогового анализа – суммы чисел в столбце таблицы, среднего, максимального, минимального и т. д. Сводные диаграммы не подходят для визуального отображения рядов данных, что позволяет оценить поведение анализируемых величин, их тенденции и взаимозависимость. Возникла необходимость поиска других методов, обеспечивающих интерактивность, мобильность и вариативность обычных диаграмм.

С использованием обычных диаграмм MS Excel, обладающих свойством подвижности и изменчивости в статье описаны решения задач визуализации больших объемов данных. Для этих диаграмм существует общее для них название – динамические диа-

граммы. Слово динамический – означает изменение, перемещение, отображение различных диапазонов большого массива данных в зависимости от того, что хочет настроить пользователь. Представленная динамическая диаграмма является диалоговой. Для того, чтобы выбрать и уточнить диапазоны отображения данных, она должна содержать элементы управления. Динамические диаграммы характеризуют динамику, которая заключается в изменении количественной оценки величины на известных временных интервалах.

Для этого можно использовать любой из типов диаграмм, представленных в MS Excel – гистограммы, графики с областями, круговые диаграммы, лепестковые диаграммы и их подтипы. Наиболее часто используемые диаграммы-это графики, они наиболее подходят для отображения большого количества точек в серии. Диаграммы-Графики могут отображать несколько рядов данных. Этот тип диаграммы используется для отображения тенденций во времени: по годам, месяцам, дням или категориям.

На тех диаграммах, которые определяют равномерность данного процесса, динамика численной оценки представлена линиями, которые называются графами. На оси абсцисс этих графиков будут отображаться определенные периоды времени, а на оси ординат-соответствующие значения для рассматриваемых периодов времени в соответствии с принятой числовой шкалой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Яшкина, О.А., Таратынова Н.И. Решение задач математической статистики с использованием электронных таблиц MS Excel // Информационные и коммуникационные технологии в экономике, управлении и образовании: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Энгельс: Ред.-изд. Центр Поволжского кооперативного института, 2015. С. 142–145.

2. Яшкина, О.А., Таратынова Н.И. Особенности формирования информационного общества в России // Инновации в образовательном процессе: материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск: Принт-Издат, 2017 г. С. 41–44.

УДК 004.9

НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Ольга Ивановна Немыкина, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: Nemykina_Olga@mail.ru

Арина Сергеевна Немыкина, студент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Национальный

исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева

E-mail: Nemykina_Arina17@list.ru

NEW INFORMATION TECHNOLOGIES IN BUSINESS DEVELOPMENT

Olga Ivanovna Nemykina, Associate Professor

Arina Sergeevna Nemykina, student

*Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
“National Research Ogarev Mordovia State University”*

В статье раскрываются вопросы, связанные с новыми информационными технологиями и развитием современного бизнеса. Исследуется влияние информационных технологий на развитие бизнеса. Проводится анализ внедрения новых информационных технологий в сферу бизнеса. Предоставляется аналитический прогноз развития информационных технологий в будущем.

К л ю ч е в ы е с л о в а: новые информационные технологии, бизнес, электронный бизнес.

The article deals with issues related to new information technologies and the development of modern business. The influence of information technologies on business development is investigated. The analysis of the introduction of new information technologies in the business sphere is carried out. An analytical forecast of the development of information technologies in the future is provided.

K e y w o r d s: new information technologies, business, e-business.

В современном мире ведение бизнеса невозможно без применения новых информационных технологий (ИТ). Информационные технологии с каждым днем все значительнее проникают в жизнь современного человека. С появлением и дальнейшим развитием новых компьютерных информационных технологий, наблюдается экономическое развитие страны в целом. В итоге стремительно

разрабатывается большое количество программных продуктов различного прикладного назначения. Совершенствуются системы поддержки принятия решений, искусственного интеллекта, используются различные виды связи, применяются микропроцессоры, являющейся основой технических средств бытового, культурного и прочего назначения.

В целом, под информационными технологиями понимают: во-первых, комплекс взаимосвязанных научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации; во-вторых, вычислительная техника и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы.

Эффективному осуществлению коммерческой деятельности способствуют новые информационные технологии, что приводит к повышению доходов компании, конкурентоспособности ее продукции на рынке.

Современные информационные технологии в бизнесе представлены следующими направлениями:

- использование корпоративных информационных систем (ERP-системы);
- внедрение политики CRM (управление взаимоотношениями с клиентами);
- разработка систем анализа данных (BI-системы);
- разработка системы менеджмента знаний;
- разработка системы поддержки принятия решений;
- внедрение экспертных систем;
- разработка интернет сервисов (электронные магазины, бизнес-аккаунты в социальных сетях и медиа), продвижение бизнеса в сети Интернет, Веб-аналитика;
- использование облачных технологий;
- применение технологий Big Data;
- внедрение ИТ аутсорсинга (управление ИТ-услугами);
- хранение данных как на собственных выделенных серверах или использование модели онлайн-хранилища (облачное хранилище данных (англ. Cloud storage));
- использование технологий виртуализации;
- разработка мобильных приложений для ведения бизнеса;
- использование Интернета-вещей, для ускорения скорости передачи и обработки информации в существующих бизнес-процессах и их оптимизации;
- использование Дата-центров для обеспечения бесперебойной автоматизированной работы бизнес-процессов;

– обеспечение высокого уровня информационной безопасности.

В настоящее время электронный бизнес представлен внедрением и использованием автоматизированных информационных систем различного назначения, а также широким применением Интернет-технологий. При этом преобразование основных бизнес-процессов предприятия, происходит с использованием автоматизированных информационных систем и веб-разработок.

Для автоматизации бизнеса предприятиями могут быть использованы следующие классы информационных систем (табл. 1).

Таблица 1

Классы информационных систем

Класс ИС	Описание
MRP (англ. Material Requirements Planning)	ИС планирования материалов
MRP II (англ. Manufacturing Resource Planning)	ИС планирования производственных ресурсов
ERP (англ. Enterprise Resource Planning)	ИС управления ресурсами предприятия
CRM (англ. Customer Relationship Management)	ИС управления взаимодействием с клиентами
WMS (англ. Warehouse Management System)	ИС управления складом
BI (англ. Business Intelligence)	ИС сбора, анализа и представления бизнес информации
ECM (англ. Enterprise Content Management)	ИС управления информацией и документами на предприятии
HRM (англ. Human Resource Management)	ИС управления персоналом
SCM (англ. Supply Chain Management)	ИС управления цепочками поставок

В условиях цифровой экономики эффективно развиваются те государства, которые уделяют развитию и внедрению информационных технологий особое внимание. При этом к ведущим задачам управления, в условиях электронного бизнеса, можно отнести: обработку данных в режиме он-лайн; внедрение автоматизированного анализа больших данных и как следствие, эффективное управление бизнес-процессами; оперативность принятия и изменения решений; применение индивидуального подхода к каждому клиенту (применение различных устройств (ПК, планшеты, мобильные устройства, а также Интернет вещей); использование интерактивного управления в одно касание. Вследствие этого цифровая экосистема становится центром синергии государства, бизнеса и граждан.

Важность гармоничного развития электронной торговли подчеркивается и в проекте Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы. Для реали-

зации национальных интересов государства при создании цифровой экономики стратегией предусматривается использование механизмов, направленных на защиту граждан от контрафактной продукции, развитие законодательства по защите конкуренции, выравнивание налоговых условий для российских и зарубежных компаний, создание платежной и логистической инфраструктуры Интернет-торговли, прозрачность трансграничных платежей, на обеспечение защиты прав потребителей в сети Интернет.

В настоящее время для организации, развития и поддержки бизнеса производства используются мощные платформы и аппаратные комплексы, базы данных и хранилища знаний; используется интерактивный доступ к информационным ресурсам и сетям (Free, IRS, Global Network Systems, NNS, RNS); применяются международные соглашения, стандарты и протоколы обмена данными; внедряются многопроцессорные системы и объекты, гиперсреды; используются высокопроизводительные сервера и локальные вычислительные системы.

Современные информационные технологии оказывают положительное воздействие на работу предприятий, влияют на изменение их структуры построения, предоставляют возможность получения новых видов услуг контрагентам, применение интерактивных средств коммуникации, внедряют продвижение бизнеса.

Проанализируем специализированные программные продукты, которые в настоящее время наиболее востребованы бизнес-сообществом. Программное обеспечение, связанное с автоматизацией бизнеса представлено разработками отечественных и зарубежных фирм и направленно на оптимизацию бизнес-процессов компаний (табл. 2).

Анализ программного обеспечения, используемого при построении электронного бизнеса, позволяет выявить общие преимущества новых информационных технологий, такие как: комплексная автоматизация предприятия на базе единой платформы; формирование базового ядра; многофункциональность; кроссплатформенность, работа с различными СУБД; автоматическое взаимодействие с внешними системами и ресурсами (сервисы и механизмы для удаленной работы); гибкость и настраиваемость; интеграция; Бизнес-аналитика; безопасность и защита персональных данных; локализация; система взаимодействия; работа с внешними источниками данных; автоматизированное тестирование; масштабируемость; производительность; использование режима облачного сервиса, мобильных устройств.

В настоящее время компании-разработчики ставят перед собой задачу по созданию универсальной системы, которая будет способствовать менеджеру, оперативно принимать правильные

управленческие решения, начиная с оформления первичных документов до составления отчетности, анализа данных, планирования и прогнозирования.

Т а б л и ц а 2

**Программное обеспечение, востребованное
при внедрении электронного бизнеса**

Основные функции	Программное обеспечение
Бюджетирование и планирование	PepleSoft (Business Planning, PeopleSoft Financials, PeopleSoft Budgets и др.), SAP (SAP Strategic Enterprise Management (SEM), SAP Budgeting and Planning), Oracle Corporation (Oracle Financial Analyzer (OFA), Oracle Sales Analyzer (OSA), Oracle Enterprise Planning and Budgeting (EPB)), Lawson Software, Epicor Corporation, Great Plains Software, Hyperion (Hyperion Pillar, Hyperion Planning и др.), Cognos, Comshare, MicroStrategy и др.
Специализированные системы (программы) планирования	«Вест-План», «Microsoft Project», «Project Expert», «Бизнес-Прогноз», «Бизнес-План», «Альт-План», «ТЭО-Инвест», «Biz Planner», «Прогноз-Инвест» и др.
Учетные системы (программы)	«1С: Предприятие» (конфигурации, «Бухгалтерия предприятия 8» «Управление торговлей 8», «Управление нашей фирмой 8» и др.), «Парус», «БЭСТ», «Турбо-Бухгалтер», «Инфо-Бухгалтер», «ИНЭК», «Квестор» и др.
Корпоративные информационные системы	Система «SAP» комплекс «R/3», система «Oracle» комплекс «Oracle Application», система «1С: Предприятие» конфигурация «Управление производственным предприятием 8», система «Галактика» и др.
Системы OLAP (Online Analytical Processing)	Системы OLAP – средство многомерного представления данных, OLAP-клиент (Pivot Tables в Excel фирмы Microsoft или ProClarity фирмы Knosys), либо многомерная серверная СУБД, OLAP-сервер (Oracle Express Server или Microsoft OLAP Services).
Специализированные системы (программы) финансового анализа	«Альт-Инвест», «Альт-Финансы», «Альт-Эксперт», «Альт-Инвест прим», «Альт-Инвест (Эстейт, Снип)», «Альт-Прогноз», «Audit Expert», «Project Expert», «Финэксперт», «ИНЭК-АДП», «ИНЭК-Аналитик», «ИНЭК-АФСР», «ИНЭК-Инвестор», «Финанализ», «ТЭО-Инвест» и др.
Экспертные системы	«CLIPS», «OpenCyc», «WolframAlpha», «IBM Watson» и др.

Последних несколько лет цифровой трансформации уделяется особое внимание, данный вопрос рассматривается в повестке дня многих организаций, в том числе является основой для совещаний, проводимых Президентом Российской Федерации В.В. Путиным,

служит одним из основных вопросов ежегодного Послания Президента Федеральному Собранию, предстает базовой составляющей национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации». В.В. Путиным отмечено, что «необходимо создать условия для ускоренной разработки и внедрения отечественных технологий в сфере связи и IT, которые послужат базой для создания качественных, востребованных продуктов и сервисов». «Многие ключевые решения для развития отрасли информационных технологий и связи у нас уже предусмотрены... Все они должны быть реализованы. Нужно максимально действовать здесь на опережение, ..., естественно, учитывая все аспекты обеспечения кибербезопасности, защиты прав, свобод граждан. [1]

В настоящее время появляется большое количество прогнозов аналитических компаний относительно того, какие технологии будут востребованы в будущем для ведения бизнеса. Согласно данным агентства CNews Analytics, наибольшие надежды в будущем возлагаются на аналитику Big Data, искусственный интеллект и облачные решения. [2] Также в первую тройку по востребованности в различных отраслях входят: «Интернет вещей», сети пятого поколения, автономные системы и разработки в области виртуальной и дополненной реальности. При этом следует отметить, что в основе успешной цифровой трансформации бизнеса лежат качественные долгосрочные инвестиции в перспективные ИТ-проекты, комплекс системных мер государственной поддержки, последовательное развитие нормативно-правовой базы, создание глобальных конкурентных условий для работы ИТ-специалистов в нашей стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Совещание по вопросам развития информационно-коммуникационных технологий и связи от 10 июня 2020 года <http://www.kremlin.ru/events/president/news/63493>
2. CNews: ИТ-тренды 2020 от 28.12.2019 .<https://www.cnews.ru/reviews/ittrendy2020>.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

УДК 330.101.8

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Артем Сергеевич Виноградов, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801412@ruc.su

IMPROVING THE DEVELOPMENT OF BUSINESS STRUCTURES AS A BASIS FOR STRATEGIC PLANNING

Vinogradov Artem Sergeevich, Master's Degree student

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

В статье рассматриваются меры по совершенствованию развития предпринимательских структур. Автором сделаны выводы по недостаткам действующей организации управления и системы планирования на предприятии. В заключении предлагаются конкретные мероприятия для достижения стратегических целей организации.

Ключевые слова: развитие, стратегия, планирование, структура управления, организация, предпринимательская структура.

The article discusses measures to improve the development of business structures. The author draws conclusions on the shortcomings of the current management organization and planning system at the enterprise. In conclusion, specific actions are proposed to achieve the strategic goals of the organization.

Key words: development, strategy, planning, management structure, organization, business structure.

В современных рыночных условиях процесс развития предпринимательских структур как основы стратегического планирования

является необходимостью для обеспеченности достойной конкуренции и выживания конкурентов [2]. Процесс разработки конкурентной стратегии достаточно подробно исследован ведущими специалистами в области стратегического менеджмента и маркетинга [6]. За последнее время ни одна коммерческая организация, не обошлась без изменения рискованной и болезненной процедуры радикального изменения структуры предприятия. Каждая четвертая организация, которая обошлась без изменения структуры потерпела банкротство и исчезновение компании с рынка.

Для совершенствования системы управления финансовой деятельностью предприятию необходимо полное изменение организационно-экономической системы, ее адаптации к условиям структурного кризиса и быстро меняющегося рынка.

Большое количество директоров предприятий осознает, что действующей организационной структуре необходима адаптация к новым условиям. Поэтому растет понимание, того что не удастся обойтись лишь традиционными мерами и вряд ли, старая структура сможет адаптироваться к новым условиям.

Возникает необходимость разработки новой организационной структуры, которая базируется на переосмыслении роли, миссии организации в современных условиях. Кардинальное изменение структуры связано с риском, но без него не обойтись, если нет альтернативы [5].

Сложившуюся ситуацию на предприятии помогут проанализировать социологические исследования, а именно психологический климат, отношение руководителей с сотрудниками, моральные ценности работников, качество мотивационных процессов и другое [5].

Благодаря исследованиям видны достигнутые результаты, а также недостатки.

В результате анализа действующей организационной структуры ООО «Диамед» можно сделать следующие выводы:

- структура не соответствует современным рыночным условиям и требует переработки;
- не достаточно удовлетворяются потребности рынка;
- отсутствует планирование финансово-хозяйственной деятельности на должном уровне;
- не проводится регулярный анализ выполнения плановых доходов и расходов, расчета финансовой устойчивости ликвидности и других финансовых коэффициентов.

Первой задачей для формирования новой системы стратегического планирования как основы развития предпринимательских структур, с нашей точки зрения является определение таких сфер деятельности ООО «Диамед», которые непосредственно и существенно влияют на достижения стратегических целей компании.

Миссией ООО «Диамед» является предоставление каждому клиенту высокого уровня сервиса, широкого ассортимента услуг и конкурентных цен. Исходя из новой организационной структуры стратегической целью ООО «Диамед» является высокая адаптация к изменениям внешней среды, путем делегирования полномочий, децентрализации. ООО «Диамед» планирует за ближайшие 3 года добиться средства принадлежащей ей доли рынка с 3 до 8%.

Достижение стратегической цели предполагает реализацию следующих мероприятий:

- выделение ресурсов на поиск производителей и использование инновационной продукции с высоким потенциалом роста;
- укрепление экономической стабильности, платежеспособности и устойчивой доходности;
- укрепление прибыли своих доходов позиций первая на рынке;
- справедливое вознаграждение работников ООО «Диамед», при достижении запланированных целей.

Значительное развитие получит блок экономического развития ООО «Диамед». Для устранения существующих недостатков предлагается в новой структуре ввести должность экономиста.

Цель внедрения данного мероприятия является формирование на предприятии системы регулярного экономического анализа деятельности.

В результате того, что в ООО «Диамед» нет регулярного экономического анализа работа и прогнозирования результатов деятельности, отсутствуют в годовых отчетах и в управленческой информации показатели выполнения планов доходов и расходов, финансовой устойчивости, ликвидности предприятия могут пропустить предпосылки наступления кризисных ситуаций [4].

Реализация функции экономиста отразится в более качественном прогнозировании доходов и расходов, финансовой устойчивости, рентабельности деятельности, регулировании долговой нагрузки и определении финансовых проблем.

Предлагается возложить контроль по финансовому и экономическому анализам деятельности предприятия на главного бухгалтера с ориентацией подчинением ему экономиста.

В ходе реализации мероприятия ООО «Диамед» получит положительный результат. Поэтому данное мероприятие может быть внедрено в деятельности ООО «Диамед».

Таким образом, проведя исследование планирования ООО «Диамед» можно констатировать, что предприятие функционирует нормально. ООО «Диамед» занимает лидирующие позиции на рынке. У коммерческой организации налажены контакты с поставщиками фармпродукции, клиентами, сложились доверительные отношения с банками и другими кредитными учреждениями.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вилис, А.* Повышение эффективности использования имущественных активов // Проблемы теории и практики управления. 2020. № 1. С. 101–106.
2. *Зотова, Е.В.* Методические подходы к совершенствованию системы стратегического планирования на предприятии // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2019. 5. С. 110–115.
3. *Лободенко, Н. В.* Аудит и диагностика банкротства // Финансы. 2019. № 2. С. 52–55.
4. *Масютин, С. А.* Умеем ли мы оценивать финансовую устойчивость предприятий // ЭКО. 2020. № 5. С. 23–30.
5. *Подъяблонская, Л. М.* Финансовая устойчивость акционерного общества // Финансы. 2020. № 3. С. 36–41.
6. *Хайров, Р.Р., Кузнецова, Т.Е.* Применение процессного подхода к разработке конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономика и предпринимательство. Журнал – 2015 г. № 2. С. 711–714.
7. *Царицына, Т. А.* Совершенствовать управление деятельностью предприятий в рыночной экономике // Финансы. 2019. № 2. С. 8–13.

УДК 331.108.26

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Ирина Викторовна Драгунова, доцент

Наталья Александровна Демашина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: idragunova@ruc.su, st801396@ruc.su

STRATEGIC HUMAN GOVERNANCE RESOURCES

Irina Viktorovna Dragunova, Associate Professor

Natalia Alexandrovna Demashina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность данного исследования обусловлена прежде всего тем, что несмотря на то, что западными менеджерами активно применяется концепция стратегического управления сотрудниками, данная концепция не находит применения на практике в отечественных компаниях, не существует единого механизма внедрения современных управленческих практик, необходима разработка методических рекомендаций по стратегическому управлению персоналом.

Ключевые слова: стратегическое управление, человеческие ресурсы, управление HR, управление персоналом, стратегия управления персоналом.

The relevance of this study is primarily due to the fact that despite the fact that Western managers are actively using the concept of strategic management of employees, this concept is not applied in practice in domestic companies, there is no single mechanism for the implementation of modern management practices, it is necessary to develop guidelines for strategic management staff.

Key words: strategic management, human resources, HR management, HR management, HR strategy.

Термин «управление человеческими ресурсами» возник в 80-е годы XX для придания нового смысла понятию управление персоналом. Вследствие перемен в управленческой практике организации, обусловленных изменениями условий ведения бизнеса, внедрения стратегического управления, традиционные механизмы управления персоналом перестали отвечать требованиям времени. На смену жесткой регламентации взаимоотношений руководитель – подчиненный пришли атмосфера сотрудничества в небольших группах, вовлечение персонала в достижение намерений предприятия, делегирование ответственности подчиненным, формирование саморегулирующих команд. В 70-е начал развиваться гуманистический подход к менеджменту, что означало повышение значимости персонала в организации. Руководители бизнеса осознали, что решающий фактор в повышении эффективности производства – это люди, которые работают в организации. Традиционные отделы кадров стали заменяться отделами по управлению человеческими ресурсами, но менялось не только название, самое главное то, что менялось содержание работы по управлению персоналом.

Для 90-х годов характерно повсеместное внедрение в практику идей теорий управления человеческими ресурсами [1]. Предпосылки возникновения понятия «человеческие ресурсы» стали такие события 90х годов как глобализация, глобальная конкуренция, ускорение технологического прогресса, бурное развитие информационных технологий, появления глобальной сети интернет. То есть изменялась среда в которой работают предприятия, где нужно руководить работниками. И конечно основной целью управления людьми на предприятии оставалось достижение целей организации. Эти события меняли не только характер труда, но и взаимоотношения руководитель – подчиненный.

Несмотря на вышесказанное необходимо отметить, что различия в терминах «управление персоналом» и «управление человеческими ресурсами», не радикальны и несут эволюционный характер. Можно сказать, что управление человеческими ресурсами организации, это придание нового смысла термину «управления персоналом». Разница в этих терминах касается различных подходов к управлению трудовыми ресурсами организации, не в коей мере не затрагивая сущность этой деятельности. Автор Карен Легге в сво-

ей работе [2], на основе обзора специальной литературы по этому вопросу дает три различия в терминах «управление персоналом» и «управление человеческими ресурсами»:

1. Управление человеческими ресурсами больше ориентированно на руководящих работников, чем управление персоналом.

2. Если управление персоналом воздействует директивно на руководителей подразделений, то управление человеческими ресурсами усложняет деятельность менеджеров подразделений, предоставляя им больше полномочий в сфере воздействия на сотрудников.

3. Управление человеческими ресурсами придает большое значение социально-психологическим методам работы, управлению организационной культурой. Особая роль в этом вопросе отводится высшему менеджменту. В то время как в управлении персоналом этим аспектам деятельности в работе с сотрудниками никогда не предавалось большого значения.

Первые модели по управлению HR были описаны в 80-е гг. Майклом Армстронгом в своей работе «Практика управления человеческими ресурсами» [4] проанализировал две модели управления HR. Это модель соответствия и Гарвардская схема.

Согласно модели соответствия утверждалось, что структура организации и созданная система по управлению HR, как правило подчинены стратегии предприятия. В этой модели в HR существуют четыре процесса, которые выполняются на любом предприятии, и назвали их циклом HR. Рассмотрим подробнее суть этих процессов (функций):

- отбор: рабочие места соответствуют имеющимся HR;

- оценка: учет показателей деятельности персонала и управление ими;

- вознаграждение: стимулирование деятельности сотрудников не исключительно в краткосрочной перспективе, а упор нужно делать именно на долгосрочную перспективу. Действующая на предприятии система вознаграждений часто не является продуктивной и не достигает своих целей;

- развитие: создание условий для творческого роста потенциала работников, выделяя при этом высококачественных работников.

Основные характеристики Гарвардской школы:

- обеспечение реализации конкурентоспособной стратегии предприятия в сфере управления HR должно выполняться прежде всего руководителями среднего звена;

- сотрудники могут сами выработать правила, направленные на развитие персонала.

Выводы сделанные учеными Гарвардской школы имели огромное значение для менеджеров практиков, и именно Гарвардская

модель указала на то, что управлением персонала должны заниматься менеджеры всех уровней.

В последующие годы ученые продолжали исследовать проблемы по управлению HR и дополняли существующие модели новыми практическими рекомендациями. Рассмотрим некоторые из этих наиболее популярных практик.

Дэвид Гэст выделил четыре стратегических цели в области управления человеческими ресурсами на основе Гарвардской модели [4]:

- стратегическая интеграция, то есть при составлении и утверждении стратегического плана, руководство должно обязательно учитывать деятельность по управлению человеческими ресурсами и включать в планы эти планы, интегрировать в общую стратегию;

- высокая приверженность (преданность), означает прежде всего поведенческую приверженность, отождествление себя с организацией;

- высокое качество, которое распространяется не только на выпуск качественной продукции или предоставлении качественной услуги, но и на всю деятельность предприятия, в том числе и на управление HR, инвестиции в формирование качественных работников;

- гибкость, это прежде всего в вопросе внедрения новшеств и инноваций в ответ на вызовы рынка, принятии персоналом организационных изменений, создании органичной (адаптивной) организационной структуры.

Карен Легге в своих работах подчеркивала, что трудовые ресурсы главное конкурентное преимущество компании, важно создавать и поддерживать вовлеченность сотрудников организации [2]. В долгосрочные планы предприятия должны включаться планы стратегического развития персонала, которые взаимосвязаны и будут строиться на соответствующей планам организационной культуре. Она высказала мысль, что, изменения в бизнесе, должны сразу же меняться способы по управлению HR. Карен Легге выделила три характерные особенности по управлению HR [3]:

- гибкость в работе менеджмента

- строить деятельность на основе создания команд, доверии и приверженности работников

- управление организационной культурой.

Специалисты по HR Крис Хендри и Эндрю Петтигрю считали, что «лучшее описание структур и создание стратегии в сложных организациях, а также систем их понимания, является основным фундаментом управления человеческими ресурсами» [4].

Джон Стори в своих работах выделял четыре важных аспекта в деятельности по управлению HR [3]:

- сочетание идеологии и гипотезы;
- принятие решений по управлению HR на основе стратегии доверия и информированности;
- участие топ менеджмента в работе менеджеров среднего звена;
- при создании рабочих ресурсов использование новых способов и рычагов воздействия, отличных от классических систем рабочих взаимоотношений.

Все вышеописанные концепции по управлению HR не противоречат одна другой, каждая из них дополняет другую и подчеркивает различные подходы. HR подчеркивают необходимость построения долгосрочной стратегии по управлению человеческими ресурсами и интеграцию ее в общую стратегию компании. При этом с изменением концепции ведения бизнеса и с изменений общей стратегии, должна меняться и стратегия по HR.

Если говорить о различиях между понятиями управление персоналом и управление человеческими ресурсами, то многие авторы подтверждают, что между этими понятиями различия носят революционный характер. Об управлении человеческими ресурсами говорят, как о усовершенствованном управлении персоналом отвечающим современным требованиям ведения бизнесе. Важной отличительной особенностью этих двух понятий многие авторы отмечают стратегический характер управления человеческими ресурсами.

Управление человеческими ресурсами это прежде всего стратегический подход к управлению персоналом. Персонал – это личный состав наемных работников организации. Как мы знаем, основные и оборотные фонды предприятия, в том числе капитал, технологии, сырье изнашиваются и устаревают в ходе производственного процесса. В отличие от них люди, человеческий капитал, в конечном итоге от приобретенных знаний и навыков работают более продуктивно и эффективно.

Основные отличия в практике управления персоналом и управлении человеческими ресурсами представлены в таблице.

**Отличия управления персоналом
от управления HR**

№	Характеристика	Управление персоналом	Управление человеческими ресурсами
1	Стратегия	В основном решение ежедневных вопросов реактивное управление, направленное на краткосрочную перспективу	Решение ежедневных вопросов, при этом проактивное управление и интеграция с управленческими функциями

№	Характеристика	Управление персоналом	Управление человеческими ресурсами
2	Психологический договор	На основе совместимости работников	На основе желания сотрудников узко профессиональное
3	Проектирование работ	На принципах тейлоризма	На основе команд
4	Организационные структуры	Иерархия вертикальная интеграция	В рамках установленных полномочий доверительные взаимоотношения между руководителем и подчиненным -аутсортинг
5	Вознаграждение	Согласно должности дополнительные бонусы согласно системе Тейлора	Индивидуальное или коллективное на основе личного вклада
6	Развитие	Узко профессиональное, для определенной категории работников, на короткий срок	Помимо профессионального, личностное, развитие лидерских качеств, долгосрочное непрерывное обучение
7	Рабочие взаимоотношения	На основе плюрализма, низкое доверие	На основе унитаристского подхода, высокое доверие
8	Выполнение функций	На основе бюрократизма и централизации отдельно от линейных руководителей	Сильная интеграция с линейными менеджерами в решении вопросов по управлению персоналом группа профессиональных специалистов по управлению человеческими ресурсами, разрабатывающая кадровую политику
9	Показатели	Уменьшение расходов на управление ресурсов	Контроль за расходами на управление персоналом, в то же время долгосрочное максимальное использование человеческих ресурсов

Таким образом, управление человеческими ресурсами в первую очередь означает стратегический подход к управлению кадрами.

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. Human resource management. Rhetorics and realities - Legge, K. // JOURNAL OF MANAGEMENT STUDIES. 2006, 34 (2). С. 315–317.

3. *Story, J.* Human resource management, still marching on or marching out, Human resource management. Rhetorics and realities, London, 1995. 327 p.

4. *Майкл Армстронг.* Практика управления человеческими ресурсами. 9-е изд., Питер, 2009. 376с.

5. *Юркина, Е.* Нужно срочно сформировать кадровый резерв. «Директор по персоналу». № 5. 2013 [Электронный ресурс] / сайт компании Energy Consulting–Режим доступа: <http://www.ec-group.ru/press/press/detail.php?ID=2034> (дата обращения 12.02 2021).

УДК 005.341

**ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РИСКОВ
КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Ирина Викторовна Драгунова, доцент

Татьяна Васильевна Гурькова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: idragunova@ruc.su, st1395@ruc.su

**ASSESSMENT OF PRODUCTION RISKS
AS A TOOL OF THE STRATEGIC
ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

Irina Viktorovna Dragunova, Associate Professor

Tatiana Vasilievna Gurkova, Master's Degree student

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

В условиях повышающейся глобальной конкуренции производственные предприятия все чаще сталкиваются с проблемами адаптации к ситуациям, возникающим в турбулентной внешней среде. Одним из первых шагов к успешной адаптации к условиям такой внешней среды является целенаправленное и последовательное управление производственными системами на основе единой стратегии. Одним из неотъемлемых элементов стратегического мышления являются системные подходы к оценке и управлению производственными рисками.

Ключевые слова: риск, производственный риск, оценка, стратегия, факторы среды.

In the face of increasing global competition, manufacturing enterprises are increasingly faced with the problems of adapting to situations arising in a turbulent environment. One of the first steps towards successful adaptation to the conditions of such an

external environment is the purposeful and consistent management of production systems based on a single strategy. One of the integral elements of strategic thinking is systematic approaches to the assessment and management of industrial risks.

К e y w o r d s: risk, production risk, assessment, strategy, environmental factors.

Производственная система предприятия состоит из множества элементов, которые связаны потоками движения материальных, информационных и человеческих ресурсов. Координация этих элементов задается операционными и стратегическими целями. Экономической задачей поддержки и развития производственных систем является использование ограниченных материальных и интеллектуальных ресурсов с максимальной эффективностью для достижения таких целей.

Актуальной становится комплексная экономическая оценка вероятности наступления неблагоприятных событий, которая в конечном итоге формируется на каждом предприятии как необходимое условие развития сложных производственных систем. Каждое предприятие в ходе выработки тех или иных стратегических альтернатив в конечном счёте неизбежно сталкивается с проблемой неопределённости в изменении внутренней и внешней производственной среды. Оценка рисков на большинстве предприятий осуществляется как раз с целью снижения подобной неопределённости и создания рациональных оснований для принятия взвешенных управленческих решений.

В литературе существует значительное количество методологических подходов, методик и конкретных методов оценки и управления рисками, берущими во внимание различные аспекты деятельности промышленных организаций – финансовую, инвестиционную, производственную и т. д. [1].

Процессы глобализации, активизирующиеся в последнее время, привели к усложнению производственных систем, увеличению количества игроков на международных рынках и увеличению неопределённости в изменении рыночного спроса в результате комплексного внедрения конкурирующих технологий. Производители чрезвычайно зависят от обусловленной процессом глобализации изменчивости спроса на промышленную продукцию [2]. Естественно, что большинство рисков возникает в рамках внутренней среды, а именно, внутри производственной системы, в которой расположено ядро, отвечающие за создание потребительской ценности. В современных условиях не только сложно спрогнозировать рыночный успех того или иного продукта или услуги, но и обеспечить долговременную стабильность развития производственной системы на основе выбранной технологии, поскольку ее функционирование зависит от ряда таких факторов, как развитие цепей поставок, стабильность ресурсного обеспечения, уровень

квалификации производственного персонала, эффективность использования интеллектуального капитала.

На возникновение рисков в производственной среде влияют две больших группы факторов, которые анализируются в рамках большинства методов управления рисками, к ним относятся факторы внешней среды и факторы внутренней среды. Внешняя среда в свою очередь подразделяется на две больших группы заинтересованных сторон. К ним относятся дальнейшее окружение компании, а именно политическая, экономическая, социальная и технологическая институциональная среда, определяющие общую динамику развития национальной экономики, а также ближнее окружение компании, в состав которого входят поставщики, потребители, акционеры и локальные сообщества, находящиеся в регионе присутствия компании. Все данные стороны участвуют в становлении успеха производственной системы промышленного предприятия и, следовательно, от успешности взаимодействия с ближайшим окружением зависит также эффективность функционирования самой производственной системой.

Процессы и методическое обеспечение оценки и управления производственными рисками играют стратегическую роль в деятельности предприятия, поскольку производственные системы претерпели значительные изменения в последнее время [3]. Изменения коснулись концептуальных основ их организации, в современных условиях они обладают рядом особенностей.

Прежде всего, отметим, что наличие стратегического мышления в действиях компаний акцентирует внимание руководства на долгосрочной перспективе в развитии. Внутри каждой компании формируется уникальная база знаний и лучших практик, которая обеспечивает долговременное конкурентное преимущество компании. Большинство производственных систем работают по принципу повышенного внимания к требованиям заказчика. Речь идет не только о традиционном управлении качеством в рамках внутрипроизводственной системы, но об изменении всей философии производства, когда непосредственный заказчик может принять участие в создании конечного продукта, внося определенные пожелания и совершенствования на различных этапах его изготовления.

Таким образом, компании, которые развивают свои производственные системы по современным принципам, находятся в постоянном диалоге со своими потребителями. В таких условиях меняется роль человеческого капитала: сотрудники становятся главным ресурсом компании и обеспечивают долгосрочный рост. Ключевыми процессами в таких условиях становится процессы развития и обучения сотрудников на основе различных технологий. Данные принципы заложены в состав многих доминирующих настоящее

время взглядов на организацию производственных систем, в частности они учитываются в рамках концепции бережливого производства, которая предполагает, что ценность создается именно в ходе реализации производственного бизнес-процесса, где сырье преобразуется в продукт. Правильно выстроенные процессы функционирования производственной системы обеспечивают успех всего предприятия.

При аккумуляции международного опыта в сфере управления рисками в последние годы был разработан и внедрен в практику многих организаций международный стандарт по управлению рисками, который отражает основные достижения в данной области на международном уровне и рекомендован для применения в условиях как развитых, так и развивающихся экономик [4]. Международный стандарт направлен на теоретико-методическую и практическую поддержку в реализации всего цикла управления рисками на предприятиях различных отраслей промышленности. Такой цикл включает в себя все стадии управленческого решения: от идентификации потенциальных проблем и опасностей, а также последствий их воздействия на достижение стратегических и операционных целей организации до сбора и получения необходимой информации для принятия тех или иных решений. Цикл ориентирован на решение важной задачи по определению среди общего набора опасностей ключевых факторов, определяющих риск и выявление узких мест в организации действующей производственной системы. Также в некоторой степени разработанный стандарт создает основу для проведения бенчмаркинга методов управления рисками и результатов их оценки для ряда отраслей.

Определённое внимание в управленческой литературе отведено проблемам разработки и реализации системы управления стратегическими рисками на промышленных предприятиях. Лебедева А.В. отмечает, что категория стратегических рисков связана с разработкой и внедрением управленческих решений, которые в большинстве случаев создают каркас управления промышленным бизнесом [5]. По мнению автора, система управления стратегическими рисками состоит из нескольких блоков. Одним из первых блоков является блок информационного обеспечения, целью которого является определение и оценка уровня риска по шкале от приемлемого до неприемлемого. Второй блок предусматривает выбор механизма управления стратегическими рисками. Два базовых механизма управления включает нейтрализацию рисков или их компенсацию на стратегическом уровне. Разрешение рисков включает в себя следующие виды деятельности – это избежание рисков, удержание риска на определенном уровне или передача риска другой стороне, а также поиск сторон, обеспечивающих гарантии, ко-

торые снижают степень воздействия потенциальных или реальных рисков в производственных системах. Третий блок реализует функцию организации. По мнению автора, к первой группе модели организации управление рисками относится, прежде всего, структуры, разрабатывающие и координирующие процесс формального включения целей по управлению рисками в стратегию предприятия. Ко второй группе можно отнести модель управления при которой в составе одного подразделения находятся все функции и аспекты управления рисками (концентрированная модель).

Соуса (Souza) и др. предлагают методологию управления рисками, состоящую из восьми этапов [6]. Первым этапом происходит определение ключевых элементов системы, на основе чего определяются ключевые показатели, характеризующие входы системы и результаты, полученные в рамках производственных процессов. Затем анализируются ключевые области, в которых может возникнуть риск. К ним относятся ключевые узлы механизмов или агрегаты, выполняющие основную технологическую функцию. Важным этапом анализа является оценка последствий нестабильности протекания процесса и перевод таких последствий на стоимостную основу. Кроме того, авторы включают в состав своей методики параметры, отражающие обработку статистики по предшествующим критическим ситуациям, возникшим в производственной системе. По завершении обработки статистики разрабатывается модель, адекватная для описания состояния системы, в которую включаются известные входные параметры и отображаются получаемые результаты. При повышении сложности системы авторами рекомендуется разбивать процесс на подпроцессы и анализировать вероятность возникновения риска в каждом из элементов системы, учитывая затем взаимосвязь между всеми элементами в рамках интегральной оценки производственного риска во всей системе.

Ву (Wu) и соавторы акцентируют внимание на управлении рисками в производственных системах, ориентированных на устойчивое развитие и повышение экологической безопасности. Экологические проблемы, которые возникают в производственной среде, приводит к целому спектру рисков, требующих специализированного анализа. Дополнительно они могут повлиять на ключевые показатели эффективности производства, сопряженные с энергопотреблением, затратами на нерациональное перемещение ресурсов и даже внедрением новых технологий на производстве.

Резюмируя вышесказанное необходимо отметить, что сложность производственной системы в конкретном случае определяет уровень детализации и глубины процессов оценки риска на всех этапах: от идентификации и анализа рисков с помощью различных формальных математических методов и качественного анализа, до

сравнительной оценки и анализа последствий. На этапе управление риском, для которого мы выделили высокую роль экономических функций, чаще применяются формальные методы анализа рисков [7], которые способны дать представление о последствиях и вероятности наступления того или иного негативного события внутри производственной системы. Кроме того, существует ряд специализированных формальных методов, которые могут определить уровень риска, например, в зависимости от анализа эффективности затрат [8]. На этапе идентификации риска одними из наиболее распространенных методов анализа является мозговой штурм, метод Delphi и другие методы. Общая идея данных методов на практике зачастую сводится к применению экспертных оценок.

ЛИТЕРАТУРА

1. *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. 2017. С. 152–156.
2. *Tanaka, K., Akimoto H., Inoue M.* Production risk management system with demand probability distribution // Advanced Engineering Informatics. 2012. № 26. – 1. С. 46–54.
3. *Самохина, Е.С.* Особенности выбора стратегии развития предприятия // Международный студенческий научный вестник. 2016. № 1. С. 2.
4. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 Менеджмент риска. Методы оценки риска. Международный стандарт / М.: Стандартиформ. 2012. 70 с.
5. *Лебедева, А.В.* Разработка системы управления стратегическими рисками на предприятиях промышленности // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 3. 1. С. 305.
6. *Sousa, S., Nunes E., Lopes I.* Measuring and managing operational risk in industrial processes // FME Transaction. 2015. № 43. 4. С. 295–302.
7. *Бакашин, П.Е.* Сопоставление формального и рационального подходов в риск менеджменте на промышленных предприятиях // Евразийский союз ученых. 2015. № 5–1. 14. С. 23–25.
8. *Тимофеева, Е.М., Тимофеева А. С.* Совершенствование системы управления производственными затратами металлургического предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 3. – 2. С. 250–252.

УДК 334.021.1

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ**

Елена Викторовна Зотова, доцент

Татьяна Викторовна Дворецкая, младший научный сотрудник

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: ezotova@ruc.su, t.v.dvoretskaya@ruc.su

**PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL
AND MEDIUM BUSINESSES IN THE REGION**

Elena Viktorovna Zotova, Associate Professor

Tatiana Viktorovna Dvoretskaya, Junior Research Fellow

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье проведен анализ основных показателей деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Мордовия. Собранный и проанализированный фактический материал, позволил определить переломный период в изменении тенденций развития малого и среднего бизнеса и сделана попытка в выявлении причин этого процесса, сокращения объемов предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, динамика изменения тенденций.

The article analyzes the main indicators of the activities of small and medium-sized businesses in the Republic of Mordovia. The collected and analyzed factual material made it possible to determine the turning point in the change in trends in the development of small and medium-sized businesses and an attempt was made to identify the reasons for this process, to reduce the volume of entrepreneurial activity.

Keywords: entrepreneurship, small and medium business, dynamics of change in trends.

В настоящее время многие зарубежные страны делают ставку на развитие малого бизнеса, доля участия его в экономике таких стран достигает до 50 %. Именно малый и средний бизнес становится опорой для гражданского общества, одним из ключевых институтов [1]. Небольшие объемы предприятий позволяют быстро переориентироваться, внедрять инновации. Одним из условий успешного развития экономики является создание благоприятных условий для малого и среднего предпринимательства. Малый и средний бизнес является важным фактором решения экономических и социальных задач государства.

Оценим состояние развития малого и среднего предпринимательства на уровне региона и определим динамику изменения основных экономических показателей. Изучим структуру численности предприятий малого и среднего бизнеса, оборота выпускаемой им продукции и численность занятых в нем (табл. 1).

Таблица 1

Динамика численности предприятий малого и среднего бизнеса РМ*

Год	Число предприятий, ед.				Структур предприятий в общем объеме (%)		
	Всего	Средние	Малые	Микро-предприятия	Средние	Малые	Микро-предприятия
2010	5790	169	1060	4561	2,92	18,31	78,77
2011	6409	151	1174	5084	2,36	18,32	79,33
2012	7263	117	1227	5919	1,61	16,89	81,50
2013	6915	121	1148	5646	1,75	16,60	81,65
2014	7254	107	1073	6074	1,48	14,79	83,73
2015	6500	94	975	5431	1,45	15,00	83,55
2016	7784	98	1018	6668	1,26	13,08	85,66
2017	7133	72	1005	6056	1,01	14,09	84,90
2018	6853	72	941	5840	1,05	13,73	85,22
2019	6803	68	946	5789	1,00	13,91	85,09
2020	6495	73	787	5635	1,12	12,11	86,76

*https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/B13_14s/IssWWW.exe/Stg/priv/mordov.htm

В структуре численности всех предприятий меньше всего создается средних предприятий. Их доля за последние 10 лет варьировала в пределах 1–3% от общей численности всех предприятий малого и среднего предпринимательства в сторону их снижения. Если в 2010 г. их доля составляла почти 3%, то к 2019 г. она снизилась до 1%. Доля средних предприятий с 2010 г. до 2019 г. сократилась с 18,3% до 13,9%. Больше всего в малом и среднем бизнесе создается микропредприятий. Их доля по годам колеблется в пределах от 79% до 85%, причем с каждым годом увеличивается. В целом динамику изменения числа предприятий малого и среднего бизнеса нельзя считать устойчивой, в отдельные периоды число предприятий увеличивается, а в 2013, 2015 г. и начиная с 2017 г. мы видим сокращение числа предприятий данного сектора. Если в целом за 10 лет общее число всех предприятий малого и среднего бизнеса возросло на 17,5%, то число средних и малых предприятий сократилось соответственно на 59,8% и 10,76%, а число мик-

ропредприятий увеличилось на 26,9%. В 2020 г. общее число средних предприятий увеличилось на 5 ед., а число малых и микропредприятий сократилось соответственно на 159 ед. и 154 ед.

Динамика оборота выпускаемой продукции предприятиями малого и среднего предпринимательства Республике Мордовия представлена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика оборота предприятий малого и среднего бизнеса РМ, млн. руб.*

Год	Оборот РМ	Оборот предприятий малого и среднего бизнеса				Доля МСП в общем обороте РМ (%)	Темпы роста оборота РМ (%)	Темпы роста оборота МСП (%)
		Всего	Средние	Малые	Микро-предприятия			
2010	105343,8	92677,7	37949,3	39469,2	15259,2	87,98	100	100
2011	119955,2	78782,4	24920,4	35274,1	18587,8	65,68	113,87	85,01
2012	134315,6	87909,2	22787,3	44799,0	20322,9	65,45	111,97	111,58
2013	148705,7	82371,1	16777,8	44896,1	20697,2	55,39	110,71	93,70
2014	173872,7	84395,8	17582,9	46811,9	20000,9	48,54	116,92	102,46
2015	180352,3	132605,1	38857,1	56598,7	37149,3	73,53	103,73	157,12
2016	201715,7	125786,2	32913,8	58707,9	34164,5	62,36	111,85	94,86
2017	215348,8	153701,9	28395,8	66182,9	59123,1	71,37	106,76	122,19
2018	227287,6	146161,8	32171,4	65715,3	48275,1	64,31	105,54	95,09
2019	233246,5	140857,4	25151,5	65536,9	50168,9	63,10	102,62	96,37

*https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/B13_14s/IssWWW.exe/Stg/priv/mordov.htm

Доля малого и среднего предпринимательства в общем объеме регионального оборота республики варьирует в пределах от 50 % до 80%. В 2010 г. его доля была самой высокой. Региональный оборот республики на 87,9% формировался за счет предприятий малого и среднего бизнеса. К 2019 г. его доля сократилась о 63,1%. В 2014 г. участие МСП в обороте республики было самым низким на уровне 48,5%. Региональный оборот ВВП с каждым годом растет. Самые высокие темпы роста были в 2011 г., 2014 г. и 2016 г. В 2019 г. темпы прироста регионального оборота сократились до 2,6%. В среднем темп прироста валового продукта по республике составил 8,4%. Оборот предприятий малого и среднего бизнеса РМ за последние 10 лет развивался крайне неравномерно. Средний темп прироста составил 5,8%. Но в 2015 г. отмечаются самые высокие темпы роста оборота МСП РМ и составляют 157,12%, а в 2011 г, 2013 г.2016 г.2018 г., 2019 г. темпы роста оборота продукции МСП заметно замедляются и составляют соответственно 85,01%, 93,7%, 94,86%, 95,09, 96,37%.

Объемы деятельности микропредприятий, малых и средних предприятий в общем региональном обороте и обороте предприятий малого и среднего бизнеса представлены в табл. 3.

Таблица 3

Доля участия предприятий малого и среднего бизнеса в обороте МСП и РМ в 2010–2020 гг.*

Год	Доля средних предприятий в объеме		Доля малых предприятий в объеме		Доля микропредприятий в объеме	
	оборота РМ (%)	оборота МСП (%)	оборота РМ (%)	оборота МСП (%)	оборота РМ (%)	оборота МСП (%)
2010	36,02	40,95	37,47	42,59	14,49	16,46
2011	20,77	31,63	29,41	44,77	15,50	23,59
2012	16,97	25,92	33,35	50,96	15,13	23,12
2013	11,28	20,37	30,19	54,50	13,92	25,13
2014	10,11	20,83	26,92	55,47	11,50	23,70
2015	21,55	29,30	31,38	42,68	20,60	28,01
2016	16,32	26,17	29,10	46,67	16,94	27,16
2017	13,19	18,47	30,73	43,06	27,45	38,47
2018	14,15	22,01	28,91	44,96	21,24	33,03
2019	10,78	17,86	28,10	46,53	21,51	35,62

*https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/B13_14s/IssWWW.exe/Stg/priv/mordov.htm

В обороте Республики Мордовия и валовом обороте малого и среднего бизнеса основная доля созданной продукции в 2010 г. приходилась на средние и малые предприятия (36–43%) и 14–16% валовой оборот создавался микропредприятиями республики. За анализируемый период ситуация изменилась: объем оборота средних предприятий в валовом обороте республики сократился с 36,02% до 13,19%, в обороте МСП с 40,95% до 18,47%. Оборот, создаваемый малыми предприятиями, существенно не изменился, а доля участия микропредприятий в валовом обороте РМ возросла с 14,49% до 21,51%, в обороте МСП – с 16,46% до 35,62%.

Не менее важным показателем степени развития малого и среднего бизнеса, является количество работающих в этой системе [2]. Анализ общей численности работников предприятий малого и среднего бизнеса в общей совокупной величине всего активного населения региона представлены в табл. 4.

В системе малого и среднего предпринимательства трудится почти 20% всего занятого населения республики. Если в 2010 г. удельный вес работников МСП в объеме всего занятого населения в экономике РМ составляло 20,3%, то в 2019 г. удельный вес сократился на 5,12% и достиг 15,18%. На протяжении всего анализи-

руемого периода наблюдается динамика снижения работающих в системе малого и среднего бизнеса и занятых в экономике региона. Начиная с 2010 г. средние темпы снижения численности работающих в экономике региона составили 1,12%. Среднегодовое снижение численности работающих в системе малого и среднего бизнеса за последние 10 лет составило 3,65%, т.е. темпы снижения работающих в МСП в 3 раза превышают темпы снижения работающих в экономике региона. Поэтому одной из первостепенных задач нацпрограммы является позиционирование предпринимательской деятельности, оказание финансовой и другой помощи начинающим предпринимателям и предприятиям малого и среднего бизнеса.

Таблица 4

Динамика средней численности работников предприятий малого и среднего бизнеса РМ, чел.*

Год	Численность работников предприятий малого и среднего бизнеса				Занятых в экономике региона	Удельный вес работников МСП в объеме всех занятых	Темп роста (снижения) численности работающих в МПС (%)	Темп роста (снижения) численности работающих в регионе (%)
	Всего работников	В том числе работающие на предприятиях						
		средние	малые	микро-предприятия				
2010	78170	22684	41718	13768	385000	20,30	100,00	100,00
2011	67006	17420	37931	11655	382600	17,51	85,72	99,38
2012	59015	13669	35940	9406	379600	15,55	88,07	99,22
2013	57446	11111	37267	9068	366014	15,70	97,34	96,42
2014	52551	11535	32637	8379	361487	14,54	91,48	98,76
2015	63215	12854	35151	15210	352782	17,92	120,29	97,59
2016	57272	10674	31806	14792	388806	14,73	90,60	110,21
2017	58619	9420	28314	20885	344982	16,99	102,35	88,73
2018	53197	9074	26237	17886	342564	15,53	90,75	99,30
2019	51550	8359	25193	17998	339673	15,18	96,90	99,16

*https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/B13_14s/IssWWW.exe/Stg/priv/mordov.htm

Предприятия малого и среднего бизнеса на 78,2% сосредоточены в г. Саранске. В районах очень мало создается предприятий малого и среднего бизнеса. Более 4% всех малых и средних предприятий создано в г. Рузаевка, 2% в Чамзинском и Ковылкинском районах, в Лямбирском районе – 1,5%, в остальных районах менее 1%. Для того, чтобы реализовать национальную программу «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» нужно изучить сложившуюся ситуацию, определить факторы, отрицательно влияющие на разви-

тие предпринимательской деятельности в районах. Выявить возможные резервы по развитию предпринимательских основ в районах республики.

Сегодня для ведения эффективной коммерческой деятельности предприятия необходимо ставить и решать следующие задачи: изучать состояния и развития потребительского рынка, анализировать процесс реализации выпускаемой продукции, оценивать коммерческие риски, анализировать финансы ресурсы предприятий, рассчитывать оптимальные трудовые затраты в деятельности [3, с. 104].

Как показал анализ развития малого и среднего предпринимательства в последние годы отмечается негативная динамика в сторону его замедления. Поэтому принятие национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» становится особенно актуальным.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дворецкая, Т.В.*, Зотова Е.В. Развитие малого и среднего предпринимательства в РФ //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. 90–94.

2. *Объедкина, Е.В.* Экономическая эффективность деятельности предприятий потребительской кооперации: На примере АПК Республики Мордовия: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.05. Саранск, 2001. 168 с.

3. *Зотова, Е.В.* Проблемы развития регионального потребительского рынка В сборнике: Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики. Материалы XII Международной научно-практической конференции: в 4-х т. Волжский университет имени В.Н. Татищева. 2015. С. 101–105.

УДК 334.021.1

**РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Елена Викторовна Зотова, доцент

Татьяна Викторовна Дворецкая, младший научный сотрудник
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: ezotova@ruc.su, t.v.dvoretskaya@ruc.su

**RETROSPECTIVE ANALYSIS
OF THE ECONOMIC ESSENCE
OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY**

Elena Viktorovna Zotova, Associate Professor

Tatiana Viktorovna Dvoretskaya, Junior Research Fellow

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В вопросах развития малого и среднего предпринимательства имеется много проблем, связанных со слабой мотивирующей составляющей бизнеса. В настоящее время нет однозначной теории малого предпринимательства, что во многом объясняется исследованием малого предпринимательства с различных позиций. Авторы статьи приходят к выводу, что существующие разные точки зрения на экономическую сущность предпринимательства требуют переосмысления некоторых концепций, определения единого подхода, обеспечивающего развитие малого и среднего предпринимательства.

К л ю ч е в ы е с л о в а: предпринимательство, малый и средний бизнес.

In the development of small and medium-sized businesses, there are many problems associated with a weak motivating component of business. Currently, there is no unambiguous theory of small business, which is largely explained by the study of small business from various positions. The authors of the article come to the conclusion that the existing different points of view on the economic essence of entrepreneurship require a rethinking of some concepts, the definition of a unified approach that ensures the development of small and medium-sized businesses.

K e y w o r d s: entrepreneurship, small and medium business.

Становление и развитие малого и среднего бизнеса обусловлено социально-экономическими причинами и продиктованы современными условиями экономической системы хозяйствования. Развитие малых и средних форм предпринимательской деятельности имеет свою специфику и особенности [8]. В разных экономических системах отношение к малому и среднему предприниматель-

ству имеет принципиальное различие. В странах с командно-административной экономикой, где господствует государственная форма собственности, роль предпринимательства крайне занижена. И только рыночная экономика позволяет дать более глубокую оценку малому и среднему предпринимательству. На пути развития предпринимательской деятельности в России возникали и продолжают возникать препятствия, связанные с российским менталитетом, нестабильностью в экономике, коррупцией и вседозволенностью чиновников, отсутствием уважения государства к малому и среднему бизнесу, в частности агрессивная налоговая политика, отсутствием культуры ведения бизнеса и др. Многие зарубежные страны делают ставку на развитие малого бизнеса, доля участия его в экономике таких стран достигает до 50%. Именно малый и средний бизнес становится опорой для гражданского общества, одним из ключевых институтов. Для сравнения, в России менее 20 % всех зарегистрированных предприятий составляют предприятия малого и среднего бизнеса [4, с. 6].

В настоящее время нет однозначной теории малого предпринимательства, что во многом объясняется исследованием малого предпринимательства с различных позиций [7, с. 12]. Термин «предприниматель» впервые был применен французским экономистом Р.Кантильоном. Он попытался найти различия между капиталистом и управляющим, отражая при этом роль предпринимателя, его влияние на экономику. А.Смит пришел к выводу, что основной признак малого предпринимательства кроется в свободной конкуренции.

Ретроспективный анализ литературы позволил изучить взгляды выдающихся ученых экономистов на сущность предпринимательства, тем самым обобщить их взгляды на данную проблему и отразить в табл. 1.

Таблица 1

Взгляды ученых классиков на сущность предпринимательства

Ученые	Взгляды на сущность «предпринимательства»
Французский экономист Р.Кантильон*	Поведение человека в рискованных условиях за свой счет
Английский экономист А.Смит*	Увязывал предпринимательство со свободной конкуренцией
Немецкий экономист К.Маркс*	Предпринимательскую деятельность рассматривает через механизм эксплуатации рабочего класса
Французский экономист Ж.Б.Сэй*	Под предпринимательством понимал синтез факторов производства (земли, труда, капитала). Вознаграждение – это предпринимательский доход, который образуется как результат соединения всех факторов производства. Предпринимательство рассматривает с позиции менеджмента, а предпринимателя ассоциирует с менеджером

Ученые	Взгляды на сущность «предпринимательства»
Немецкий экономист И.Г.фон Тюнен*	Предпринимательство рассматривает с несением риска, а прибыль – это плата за риск
Английский экономист А.Маршалл*	Рассматривает предпринимательство с позиции того, как предпринимательские способности используются в управлении предприятием. Предпринимательские способности предлагает рассматривать как отдельный фактор производства
Американский экономист Дж.Б.Кларк*	Углубил взгляды А. Маршала, подчеркивая, что предпринимательские способности, как и другие факторы обладают физической производительностью
Американский экономист Й. Шумпетер*	Предпринимательство увязывал с новшеством, где предприниматели предлагают новые комбинации факторов производства и выступают активным элементом
Австрийский и американский экономист Й.Шумпетер*	Предпринимательство рассматривает как свободу действий и влияния инноваций на развитие предпринимательства
Американский экономист П.Ф. Друкер*	Предпринимательство рассматривает как практическую, конкретную деятельность. Впервые вводит понятие предпринимательские стратегии
Американский ученый Р.Хизрич*	Под предпринимательством понимает процесс создания новшества
Американский экономист Р.Ф.Харрод*	Предпринимательство связывает с частной собственностью, а предпринимателя с собственником капитала
Американский экономист Найт Фрэнк**	Отождествляет предпринимательство с управлением и ответственностью
Американский экономист Людвиг фон Мизес**	Предпринимательство рассматривает как движущую силу распределения ресурсов в соответствии с желаниями потребителей

* [7, с.12–18],

** [6, с. 88–90].

Обобщая взгляды ученых, можно заключить, что многие ученые предпринимательство рассматривали, как особый вид деятельности, приносящую доход, а предпринимательскую способность, как фактор производства. Исследование данной проблемы на протяжении уже нескольких веков не утратило своей значимости, анализ экономической литературы позволяет сделать вывод об актуальности данной проблемы, начиная с момента формирования научной экономической мысли и до настоящего времени.

В настоящее время существует множество разных понятий «предпринимательства». В постсоветской литературе можно выделить подход, где к предпринимателям относят только тех людей, которые поиском новых идей, причем необязательно предприни-

матели сами занимаются бизнесом, они выступают как движущая сила творческой активности и предприимчивости.

Взгляды современников на проблему сущности предпринимательства отражены в табл. 2.

Таблица 2

Взгляды ученых постсоветского периода на проблему сущности предпринимательской деятельности в малом и среднем бизнесе

Ученые экономисты	Взгляды на проблему предпринимательства
К.Ю.Багратуни, М.В. Данилин*	Отождествляют малое предпринимательство с малым бизнесом, в котором предприниматель является движущей силой, на основе разумного соединения факторов производства, инициативности, инновационности, рисковости с целью получения прибыли
В.В. Бирюкова, Е.В. Романенко*	При развитии взаимодействия государства с малым и средним предпринимательством учитывать особенности исторических условий
Багиев Г.Л. Асаул А.Н.* И.Кирцен**	Отличительным признаком предпринимательства является инициативность и новаторство Предпринимательство рассматривает как один из элементов для появления рыночного процесса. При этом отражая роль предпринимательского элемента в человеческом механизме принятия решений

* [7, с.20],

** [6, с.32].

И. Кирцен автор книги «Конкуренция и предпринимательство» пришел к выводу, то предпринимательство присуще конкурентному рыночному процессу. По его мнению, что классическая экономическая теория недооценивает роль предпринимателя, придавая особое значение равновесию, а предпринимательская роль на рынке трудноуловима. И,Кирцен считает предпринимательство одним из элементов для появления рыночного процесса. Изучение сущности предпринимательства как особого вида деятельности, подвел ученых к исследованию сущности форм предпринимательства – малого и среднего. Малое предпринимательство представляет собой предпринимательскую деятельность, которая может осуществляться субъектами рыночной экономики при конкретных условиях и критериях, установленных законами и т. д.

Простота создания, мобильность, маневренность малых предприятий являются основными причинами, развития малого бизнеса в стране. Небольшие объемы предприятий позволяют быстро переориентироваться, внедрять инновации [5].

В соответствии с данные Мирового банка малыми предприятиями считаются показатели, которые имеют пятьдесят установлен-

ных показателей для них. К таким показателям относится численность персонала, размер уставного капитала, величина активов, объем дохода, прибыли и т.д. В соответствии с критериями ЕС товарооборот малых предприятий не должен превышать 40 млн. евро, балансовая стоимость активов – не более 27 млн. евро. В разных странах существуют разные количественные оценки о определению малого бизнеса. В разных странах существует разный подход к определению качественных параметров оценки малого и среднего бизнеса. Во Франции к предприятиям малого и среднего бизнеса относят предприятия, в которых собственнику принадлежит большая часть капитала и он осуществляет личное руководство предприятием.

В России также были попытки определения качественных параметров оценки малого и среднего бизнеса. В частности, для малого предприятия характерны единые права собственности и непосредственного управления им, относительно небольшие риски ресурсов и сбыта. К чертам малого предприятия относится высокая степень неопределенности, более высокая степень к внедрению инноваций, быстрой адаптацией к изменяющимся условиям.

По двум показателям численности работающих и величине дохода, можно установить организационно-правовую форму предприятий: производственный кооператив, потребительский кооператив, крестьянское хозяйство или индивидуальное предприятие (табл. 3).

Таблица 3

Категории субъектов малого и среднего бизнеса

Категории субъекта малого и среднего предпринимательства	Величина дохода*	Средняя численность работающих**
Микропредприятие	до 120 млн. руб.	до 15 человек
Малое предприятие	до 800 млн. руб.	до 100 человек
Среднее предприятие	до 2 млрд. руб.	от 101 до 250 человек

* [2],

** [3].

Полемика по поводу разграничений отличий между малыми и средними предприятиями не прекращается и по сей день. Нет четкости и в определении понятий «хозяйствующий субъект» и «предприятие». «Хозяйствующий субъект – коммерческая организация, некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход, индивидуальный предприниматель, иное физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, но осуществляющее профессиональ-

ную деятельность, приносящую доход, в соответствии с федеральными законами на основании государственной регистрации и (или) лицензии, а также в силу членства в саморегулируемой организации»).

В ст. 132 ГК РФ под предприятием понимается имущественный комплекс, направленный для осуществления предпринимательской деятельности. [1].

Учитывая разноплановый подход к определению предприятия малого и среднего бизнеса, можно сказать, что понятия «хозяйствующий субъект» и «предприятие» можно рассматривать как идентичные понятия.

Относительно некоммерческих предприятий, по вопросу что включать в перечень потенциальных субъектов малого и среднего бизнеса, нет единой точки зрения. Некоторые авторы, Звездина Т.М., Семенушкина А.М., Гандилов Т.М., Музалевская И.Н. считают, что некоммерческие организации можно отнести к предприятиям предпринимательского сектора. Другие, Ибадова Л.Т., Пахолкова А.Ю., Губин Е.П., Лахно П.Г. наоборот, говорят о нецелесообразности отнесения некоммерческих организаций к сектору малого и среднего предпринимательства. Они предлагают использовать понятия «предпринимательская деятельность» и «приносящая доход деятельность». Сегодня определен перечень средних, малых предприятий и микропредприятий законодательно.

Существующие разные точки зрения на экономическую сущность предпринимательства требуют переосмысления некоторых концепций, определения единого подхода, обеспечивающего развитие малого и среднего предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ. Ч.1. (последняя редакция от 08.12.2020) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (Дата обращения 23.02.2021).

2. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 N 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/.

3. Постановление Правительства РФ от 22.11.2017 N 1412 "О предельном значении среднесписочной численности работников за предшествующий календарный год для средних предприятий – хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, которые осуществляют в качестве основного вида деятельности предпринимательскую деятельность в сфере легкой промышленности.

4. Государство и малый бизнес в России: проблемы гармонизации законодательства и практики его применения: Монография / Под ред. С.А. Ивановой. М.: Прометей, 2019. 152 с.

5. Дворецкая, Т.В., Зотова Е.В. Развитие малого и среднего предпринимательства в РФ //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. 90-94.

6. *Кирцнер, И.* Конкуренция и предпринимательство: монография; пер. с англ. А.В. Куряева, Д.А. Бабушкина. 2-е изд., М.; Челябинск: Социум, 2020. 286 с.

7. Малое предпринимательство. Организация, развитие и управление малым предприятием: учебник/ под науч. ред. Г.Л.Багиева, В.Ю.Бурова. М.а: ИНФРА-М, 2020. 582 с.

8. *Объедкина, Е.В.* Экономическая эффективность деятельности предприятий потребительской кооперации: На примере АПК Республики Мордовия: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.05. Саранск, 2001. 168 с.

УДК 338.246.025.2

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Юрий Иванович Каргин, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: karginyui@yandex.ru

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS AN ELEMENT OF THE COMPANY'S BUSINESS STRATEGY

Yuri Ivnovich Kargin, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования позволила рассмотреть вопросы использования Корпоративной социальной ответственности (далее КСО) как элемента эффективной бизнес-стратегии развития компании и укрепления ее позиций на рынках, в условиях усиления конкуренции. Основной целью бизнес-стратегии компании является повышение уровня продаж своих товаров и услуг, укрепление своего имиджа как производителя и формирования положительного бренда компании как работодателя, тем самым привлекая талантливых специалистов в свою организацию и формируя потребительскую лояльность.

К л ю ч е в ы е с л о в а: корпоративная социальная ответственность (КСО), экологический, налоговый и трудовой кодекс, стандарты, кодекс корпоративного управления и гражданско-правовые отношения.

The relevance of the study allowed us to consider the use of Corporate Social Responsibility (hereinafter CSR) as an element of an effective business strategy for the company's development and strengthening its position in the markets, in the face of increasing competition. The main goal of the company's business strategy is to increase

the level of sales of its products and services, strengthen its image as a manufacturer and form a positive brand of the company as an employer, thereby attracting talented specialists to its organization and forming consumer loyalty.

К e y w o r d s: corporate social responsibility (CSR), environmental, tax and labor code, standards, corporate governance code and civil law relations.

В современных условиях корпоративная социальная ответственность является одним из основных элементов стабильного и устойчивого развития организации. Развитая система корпоративной социальной ответственности увеличивает активы, позволяет четко определить цели и направления устойчивого развития бизнеса, выбрать наиболее приоритетные направления развития и использования ресурсов.

В российском обществе малый бизнес развивается достаточно интенсивно, несмотря на определенные трудности и административные барьеры. Значение моральной составляющей бизнеса постоянно возрастает. Однако, идеи социально-ответственного предпринимательства в России до сих пор востребованы в основном крупными отечественными компаниями.

В настоящее время малый и средний бизнес не в состоянии полностью соблюдать принципы корпоративной социальной ответственности и адекватно на них реагировать. Так, проблемой внедрения корпоративной социальной ответственности малыми предприятиями в современных условиях является отсутствие у субъектов малого и среднего предпринимательства финансовых ресурсов на широкое внедрение программ корпоративной социальной ответственности. Наконец, по сравнению с крупными предприятиями малый и средний бизнес имеет низкое количество партнеров, что значительно сокращает круг социальных обязательств, которые возникают в ходе установления и реализации долгосрочных партнерских отношений [1. с. 162].

Однако, несмотря на указанные трудности, внедрение политики корпоративной социальной ответственности может значительно продвинуть развитие малого бизнеса. К настоящему времени сложилась правовая система, регулирующая его деятельность, однако проблемы, с которыми сталкивается малый бизнес (высокая инфляция, нестабильность налоговой системы, малодоступность кредитования), всё еще имеют сильное на него влияние. Способствовать развитию малого бизнеса в нашей стране, по нашему мнению, помимо использования традиционных мер поддержки, можно и через объединение малых форм бизнеса с его основными заинтересованными сторонами (стейкхолдерами).

В связи с этим, внедрение и реализация принципов корпоративной социальной ответственности позволит обеспечить финансовую устойчивость малым предприятиям за счёт повышения про-

зрачности ведения бизнеса, а также выступит средством улучшения инвестиционного имиджа и деловой репутации. Как следствие, за счет реализации принципов корпоративной социальной ответственности можно повысить доверие не только со стороны общества, но и со стороны государства.

В системе управления организацией оценка результативности и эффективности ее деятельности в области корпоративной социальной ответственности (КСО) позволяет выявить отклонения в процессах ее взаимодействия с заинтересованными сторонами, оценить недостатки и возможности и своевременно скорректировать как социальную, так и корпоративную стратегию организации, ориентированную на стабильность и успех [3. с. 140].

Оценка корпоративной социальной ответственности позволяет проверить деятельность предприятия на исполнение экологического, налогового и трудового законодательства, стандартов, кодекса корпоративного управления.

В настоящее время разработан ряд методик как российскими, так и зарубежными исследователями для оценки эффективности корпоративной социальной ответственности. Используем методику, предложенную Н.А.Кричевским которая представляет собой алгоритм выведения количественной оценки уровня КСО на предприятии. Данная методика расчета уровня КСО компании также довольно проста в применении и ориентирована на самые основные показатели организации, реализующей принципы КСО в своей деятельности. Особое внимание уделяется персоналу организации, его заработной плате, уровню текучести, а также наличию коллективного договора на предприятии [2. с. 249].

Следует отметить, что в данной методике отсутствуют индикаторы экономической деятельности предприятия, разбиение показателей идет следующим образом:

- показатели социальной ответственности перед персоналом;
- показатели социальной ответственности перед общественностью;
- показатели экологической ответственности.

Остановимся подробнее на рассмотрении всех основных показателей.

В табл. 1 представлены показатели эффективности социальной ответственности перед работниками.

По данным приведенного анализа видно, что в 2017 г. коэффициент текучести кадров составил 15, но к 2019 г. произошло увеличение до 20. Повышение данного показателя связано с ростом уволившихся работников. В организации недостаточно проработана система работы с кадрами, что характеризует ухудшение условий труда. На фоне роста текучести кадров, видно повышение ко-

эffициента приема на работу молодых специалистов. Данный коэффициент приблизился к 36. Данный показатель свидетельствует, что текучесть кадров в основном связана с принятием на работу не квалифицированных специалистов, так как в 2019 г. снизился показатель роста образовательного уровня сотрудников. Организации стоит задуматься об устранении текучести. Необходимо при принятии молодых и низкоквалифицированных специалистов учесть факт их обучения. Направлять специалистов на обучение и улучшить внутреннюю корпоративную среду.

Таблица 1

Показатели эффективности социальной ответственности перед работниками в ООО «Автомиг» за 2017–2019 гг.

Показатель	2017	2018	2019	Изменение	
				2018/2017	2019/2018
Коэффициент текучести кадров	15	9,09	20	-5,91	10,91
Коэффициент приема на работу молодых специалистов	25	31,8	36	6,8	4,2
Коэффициент роста образовательного уровня сотрудников	20	13,6	8,0	-6,4	-5,6
Коэффициент производственного травматизма	25	13,6	8,0	-11,4	-5,6
Коэффициент отношения социальных расходов к чистой прибыли	110,5	112,5	140,3	2	27,8

Также необходимо рассмотреть показатель эффективности социальной ответственности перед окружающим обществом (табл. 2).

Таблица 2

Показатели эффективности социальной ответственности перед окружающим сообществом ООО «Автомиг» за 2017–2019 гг.

Показатель	2017	2018	2019	Изменение	
				2018/2017	2019/2018
Коэффициент расходов на социальную поддержку сообщества	117,6	125,0	124,0	7,4	-1
Коэффициент отношения расходов на социальную поддержку окружающего сообщества к чистой прибыли	61,01	85,7	103,7	24,69	18

По данным табл. 2 видно, что организация участвует в социальных проектах. Коэффициент отношения расходов на социальную поддержку окружающего сообщества к чистой прибыли вырос в

2019 г. на 18 и составил 103,7. Коэффициент расходов на социальную поддержку сообщества за анализируемый период также увеличился и составил 2019 году 124,0.

К третьей группе относятся показатели ответственности в сфере экологии. Сюда относятся показатели, отражающие количество средств, которые расходуются на повышение экологической защиты.

Представим основные показатели экологической ответственности ООО «Автомиг» за 2017–2019 гг. в табл. 3.

Таблица 3

**Показатели экологической ответственности
ООО «Автомиг» за 2017–2019 гг.**

Показатель	2017	2018	2019	Изменение	
				2018/2017	2019/2018
Коэффициент затрат на охрану окружающей среды к себестоимости (Кос1)	0,005	0,006	0,009	0,002	0,003
Коэффициент затрат на охрану окружающей среды к чистой прибыли (Кос2)	0,125	0,123	0,140	-0,002	0,017

Из данных табл. 3 видно, что коэффициент затрат на охрану окружающей среды как к себестоимости, так и к чистой прибыли имеют тенденцию к увеличению. В 2019 году они увеличились по сравнению с 2018 годом на 50% и 13,8 % соответственно. Это является положительным моментом в работе и свидетельствует о том, что организация уделяет внимание экологической ответственности [4. с. 301].

Корпоративная социальная ответственность является важной составляющей частью эффективного управления предприятием. Причиной этого должно стать развитие отношений социального партнерства на уровне как всего общества, так и отдельных предприятий.

Основной целью деятельности предприятий в социальной сфере является повышение человеческого потенциала, а важным инструментом реализации должно стать социальное планирование. В условиях рыночного хозяйствования социальная ответственность предприятий является важной составляющей их деловой репутации, и зависит она как от целей владельца предприятия, так и от самого предприятия как организации [5. с. 381].

Таким образом, в ходе проделанной работы был выявлен ряд характеристик, по которым количественно оценили деятельность ООО «Автомиг» в области корпоративной социальной ответственности. Показатели, используемые для оценки уровня КСО, каса-

ются следующих основных направлений: персонал, окружающая среда, местное сообщество. Однако можно сделать вывод, что оценка эффективности социальной ответственности перед работниками показывает имеющиеся проблемы. В организации активно растет текучесть кадров за счет приема не высококвалифицированных специалистов. Также у организации имеются проблемы в области обучения, так как не у всех специалистов имеется возможность повысить свою квалификацию. За счет этого организация лишается большей прибыли. По приведенному анализу стоит отметить, что организации необходимо пересмотреть свою политику в области социальной ответственности перед работниками и увеличить затраты на обучение персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Каргин, Ю.И.,* Притворова А.А. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала предприятия. Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции, 2020. С. 161–165.

2. *Каргин, Ю.И.* Экономические методы оценки социально-экономического развития. Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. 2019. С. 247–251.

3. *Имяреков, С.М.,* Четайкина Ю.В., Каргин Ю.И. Особенности инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Мордовия. Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2016. № 3 (39). С. 139–145.

4. *Аброськина, Н.С.,* Каргин Ю.И. Оценка эффективности управления ресурсами предприятия. – С. Актуальные проблемы социально-экономического развития общества. Материалы Национальной научно-практической конференции научно-педагогических работников. 2019. С. 299–304.

5. *Кижяева, Ю.В.,* Каргин Ю.И. Анализ эффективности использования организационных ресурсов промышленного предприятия. Материалы Национальной научно-практической конференции научно-педагогических работников. 2019. С. 380–384.

УДК 338.001.36

**ОЦЕНКА КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ**

Юрий Иванович Каргин, доцент

Анастасия Владимировна Хорошева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: karginyui@yandex.ru, st801408@ruc.su

**ASSESSMENT OF THE CAPITAL
OF AN INDUSTRIAL COMPANY
IN THE CONTEXT OF ECONOMIC RECOVERY**

Yuri Ivnovich Kargin, Associate Professor

Anastasia Vladimirovna Khorosheva, Master's Degree student

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

В статье проведена оценка капитала промышленного предприятия в условиях оздоровления. Авторами дана оценка структуры капитала предприятия. На основе коэффицициентного метода авторами проведен анализ показателей эффективности использования.

К л ю ч е в ы е с л о в а : капитал, имущество, активы, предприятие, экономическое оздоровление.

The article evaluates the capital of an industrial enterprise in the conditions of recovery. The authors assess the capital structure of the enterprise. On the basis of the coefficient method, the authors analyzed the use efficiency indicators.

K e y w o r d s : capital, property, assets, company, economic recovery.

Анализ состояния и использования капитала имеет ключевое значение в условиях оздоровления, что обусловлено динамикой объем производства и продаж, производительностью и трудоемкостью производства, себестоимостью единицы продукции, чистой прибылью, рентабельностью деятельности. Использование капитала промышленного предприятия в процессе хозяйственной деятельности способствует оптимизации производственных процессов и его ориентации на конкурентоспособность [1].

Особенностями экономического оздоровления промышленного предприятия следует отметить:

- применение различных ресурсов;
- реализация целевых подходов для принятия управленческих решений;

– необходимость учета временного фактора и реализация ситуационного подхода.

Проведение экономического оздоровления промышленного предприятия невозможно без оценки его капитала. В настоящее время в научной литературе дано много различных значений термина «капитал», отражающих полностью его сущность [5]. Хозяйственная деятельность предприятия связана с принятием управленческих решений по накоплению и распределению капитала на всех этапах производства и реализации продукции. Особенности капитала является его способность переносить часть своей стоимости на готовый товар и вновь принимать денежную форму после его реализации.

Для обеспечения производственного цикла предприятие использует различные виды капитала. Сроки и длительность привлечения капитала зависит от специфики реализации готовой продукции предприятия. В числе ограничений формирования структуры капитала промышленного предприятия следует отметить степень доверия со стороны кредиторов. При этом, под эффективностью использования капитала следует «максимальное извлечение прибыли из всех находящихся в распоряжении предприятия экономических ресурсов» [2, с. 156].

ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2» является крупнейшим производителем железобетонных изделий в центральной России.

Рассчитаем соотношение темпов роста капитала, выручки и прибыли от продажи, используя формулу:

$100\% < \text{темпа роста капитала} < \text{темпа роста выручки} < \text{темп роста прибыли от продажи}$ [3].

Применим данную формулу для ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2» в 2019г.:

$100\% > 90,8\% < 103,3\% > 28,5\%$.

Как показывают расчеты ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2» характеризуется невыполнением неравенства, что означает убыточность производство изделий из бетона. Аналогичным образом отметим невыполнение неравенства роста выручки в размере $103,3\% > 90,8\%$, что отражает неэффективное использование капитала.

В табл. 1 рассмотрим соотношение имущества и капитала ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2».

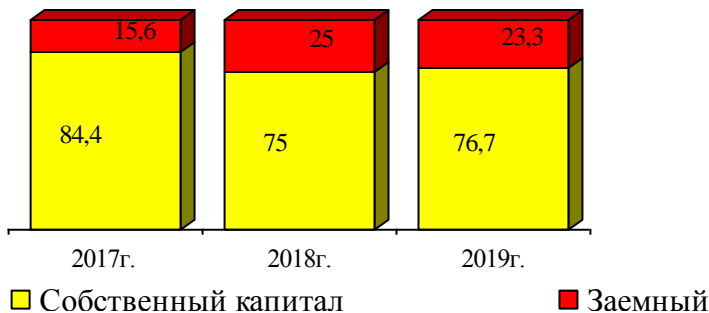
Как следует из табл. 1, в структуре имущества предприятия преобладают внеоборотные активы. В 2017г. их доля составила 74,3%. В 2018г. – 70,7% и в 2019г. – 65,2%. В абсолютном значении стоимость внеоборотных активов в 2018г. сократилась на 94428 тыс.руб. (18,2%), в 2019г. – 76597 тыс.руб. (18,1%). Данная тенденция сокращения внеоборотных активов показывает на при-

влечение средств в производство и увеличение запасов. За анализируемый период возросла доля оборотных активов ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2». В 2017г. они составили 25,7 %, в 2018г. – 29,3% и в 2019г. – 34,8%.

Таблица 1
Имущество и капитал ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2»

Виды активов	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Отклонения 2019 г. к 2017 г.	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	+/- тыс. руб.	%
Имущество								
Внеоборотные	518853	74,30	424425	70,7	347828	65,2	-171025	67,0
Оборотные	179468	25,70	175565	29,3	185274	34,8	5806	103,2
Итого	698321	100	599990	100	533102	100	-165219	76,3
Капитал	589670	84,4	450211	75,0	408913	76,7	-180757	69,3
Собственный	108651	15,6	149779	25,0	124189	23,3	15538	114,3
Привлеченный	698321	100	599990	100	533102	100	-165219	76,3
Итого	698321	100	599990	100	533102	100	-165219	76,3

В структуре капитал более 70% занимают собственные средства в виде уставного капитала и нераспределенной прибыли. На рисунке рассмотрим структуру капитала ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2».



Структура капитала ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2»

Структурный анализ показывает увеличение доли заемного капитала – с 15,6% в 2017г. до 25% в 2018г. и сокращение до 23,3% в 2019г.

В условиях экономического оздоровления важное значение имеет состав собственного капитала предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Состав капитала ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2»

Составляющие собственного капитала	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Уставный капитал	3709	0,63	3709	0,82	3709	0,91
Резервный капитал	556	0,09	556	0,12	556	0,14
Переоценка внеоборотных активов	8516	1,44	8516	1,89	8516	2,08
Нераспределенная прибыль	576889	97,83	437430	97,16	396132	96,87
Итого собственный капитал	589670	100,00	450211	100,00	408913	100,00

Из табл. 2 видно, что в составе собственного капитала предприятия более 95% нераспределенная прибыль. В 2017г. ее доля составила 97,83%. В 2018г. – 97,16% и в 2019г. – 96,87%.

Эффективность использования капитала позволяет оценить его накопление и распределение в процессе осуществления хозяйственной деятельности [2, с. 158].

В табл. 3 рассмотрим данные показатели для ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2».

Таблица 3

Показатели эффективности использования собственного капитала ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 г. от 2017 г.	2019 г. от 2018 г.
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	0	0,018	0,019	+0,018	+0,001
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,84	0,75	0,77	-0,09	+0,02
Коэффициент оборачиваемости капитала	-	2,02	2,39	-	+0,37
Период оборачиваемости собственного капитала, дней	-	178,2	150,6	-	-27,6

Сделаем выводы по данным табл. 3. Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала показывает, какой объем собственных средств приходится на 1 рубль заемного капитала. Значение данного коэффициента не достигает минимального значения, что свидетельствует о финансовой неустойчивости и низкой платежеспособности предприятия перед кредиторами.

Коэффициент финансовой независимости (автономии) показывает независимость предприятия от привлечения капитала. Значение рассматриваемого коэффициента должно составлять не менее 0,5. Для ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2» данный коэффициент выше рекомендуемого значения, что характеризует рост накопленного капитала.

Коэффициент оборачиваемости капитала характеризует количество полных циклов обращения продукции за анализируемый период. Этот коэффициент отражает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период. Для анализируемого предприятия данный коэффициент возрастает, что рассматривается как эффективность вложения капитала.

Период оборачиваемости собственного капитала в 2018г. составил 178,2 дня. В 2019г. он сократился на 27,6дней и составил 150,6 дней. Данная тенденция означает отсутствие необходимости вложения собственных средств в другой, более соответствующий данным условиям источник дохода.

В условиях экономического оздоровления сформулируем следующие принципы ориентиров финансовой деятельности:

тактические и стратегические цели предприятия должны своевременно, точно и достоверно отражать влияние внешней и внутренней среды;

потребность в заемном капитале должна быть обоснована в комплексных планах развития деятельности;

оптимизации производственной программы предприятия и распределения капитала на всех этапах производственного процесса с учетом стратегических интересов по экономическим, социальным и инвестиционным критериям [4].

Резюмируя вышесказанное, отметим, что оценка капитала промышленного предприятия в период экономического оздоровления обусловлена его хозяйственной деятельностью. Соответствующие управленческие решения в процессе производства и реализации продукции затрагивают все формы накопления и распределения капитала [5, 6]. Проведенное исследование позволило выявить соотношение темпов роста капитала, выручки и прибыли от продажи ООО «Рязанский завод ЖБИ № 2» и охарактеризовать его как убыточное, что отражает неэффективное использование капитала. В структуре капитала анализируемого предприятия более 70% занимают собственные средства в виде уставного капитала и нераспределенной прибыли. Для оценки эффективности использования капитала рассчитаны показатели – коэффициент соотношения собственного и заемного капитала, коэффициент автономии, коэффициент оборачиваемости капитала, период оборачиваемости собственного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Архипова, Г.В.*, Драгунова И.В., Малясова М.М. Система управления конкурентоспособностью промышленного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2019. № 5(106). С. 930.
2. *Зотова, Е.В.*, Калабкина И.М. Оценка эффективности использования капитала организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2020. № 2. С. 155–161.
3. *Каргин, Ю.И.* Экономические методы оценки социально-экономического развития // Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», 2019. С. 247–251.
4. *Малясова, М.М.* Анализ конкурентоспособности и бизнес-среды организации // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020. С. 74–77.
5. *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.
6. *Скворцова, М.А.*, Карякина Л.А., Каргин Ю.И. Методические аспекты определения влияния экономических факторов на инвестиции в основной капитал предприятия // Инновации и инвестиции. 2019. № 5. С. 12–15.
7. *Скворцова, М.А.*, Хайров Р.Р., Карякина Л.А., Малясова М.М., Драгунова И.В., Плеханова Е.А., Зотова Е.В. Системная диагностика устойчивого развития предприятий региона. М.: ООО «Издательство «Спутник+», 2020. 96 с.

УДК 338.45

ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Тимур Алексеевич Киреев, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801417@ruc.su

RISK ASSESSMENT OF THE INVESTMENT PROJECT

Timur Alekseevich Kireev, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье представлены результаты многомерного сравнительного статистического анализа инвестиционной привлекательности регионов России. Проанализированы основные элементы и факторы – среды, организационного и инвестици-

© Киреев Т.А., 2021

онного потенциала, социально-экономической результативности. Проведена оценка коэффициентов множественной регрессии инвестиционных рисков.

К л ю ч е в ы е с л о в а: инвестиционная привлекательность, корреляционно-регрессионный анализ, кластерный анализ, метод главных компонент.

Results of the postindustrial entrepreneurship cycle and its elements (organizational and innovational potential, entrepreneurial environment, social and economical effectiveness) verifying are presented. Appreciating is based on descriptive model parameters : period, cyclical phases, amplitude, vertical and horizontal asymmetry, asynchronity.

Key words: investment attractiveness, correlation-regression analysis, cluster analysis, main components method.

В современных условиях глобализации экономики на уровне субъектов Российской Федерации необходима разработка корректных, стабильных рамочных условий, позволяющих инвестору надежно и предсказуемо, с прибылью вкладывать капитал. Проблемы определения и оценки инвестиционной деятельности малых предприятий на основе инвестиционного климата региона заслуживают пристального внимания. Предпринимаются многочисленные попытки выработки методического инструментария в данной области. Особенности и ряд других характеристик предприятий малого бизнеса накладывают заметный отпечаток на развитие всей региональной экономики, так и инвестиционной политики, в частности [1]. По нашему мнению для малого предприятия затруднительно самостоятельно разработать бизнес-план инвестиционного проекта, в этом большую помощь оказывают Фонд поддержки предпринимательства, Торгово-промышленная палата, Бизнес-инкубатор. Бизнес-навигатор, кредитные организации, предоставляющие помощь в заполнении технико-экономического обоснования (ТЭО) проекта, лизинговые компании.

Мы предлагаем руководителям, главным бухгалтерам малого бизнеса использовать программу «Аналитик», которую можно использовать для экономического и финансового анализа текущей деятельности предприятия, а также для прогнозирования и моделирования планов развития.

Матрица факторных нагрузок, которая для лучшей интерпретации была предварительно подвергнута варимакс – вращению, приведена в табл. 1 [3].

Группировка исходных показателей в пространстве преобразованных компонент представлена в табл. 1. Первая главная компонента P1 наиболее тесно связана с показателями, прямо или косвенно характеризующими производственный (X1), потребительский (X2), финансовый (X3) потенциалы и инвестиционный риск (Y1), следовательно, ее можно назвать характеристикой потенциала социально - экономического развития региона.

Показатели, связанные с преобразованием главных компонент-факторов инвестиционного риска

Главный компонент	Обозначения	Исходные показатели, включенные в группы	Обозначения
Экономический	P1	производственный потребительский финансовый инвестиционный риск	X1 X2 X3 Y1
Интегральный социально-инфраструктурного риска	P2	социальный инфраструктурный риск	X4 Y2
Социальный	P3	экономический рост благополучие населения	X5 X6
Интегральный показатель инфраструктурного потенциала	P4	плотность автодорог общего пользования с твердым покрытием плотность железнодорожных путей общего пользования	X7 X8
Институционально-финансовый потенциал	P5	число предприятий и организаций, занимающихся в сфере финансов, кредита, страхования и пенсионного обеспечения доходы бюджетов субъектов РФ	X9 X10

Вторая главная компонента P2 наиболее тесно связана с X4 и Y2 показателями, поэтому ее можно интерпретировать как интегральную характеристику социально-инфраструктурного риска.

Третья главная компонента P3 наиболее тесно связана с показателями, характеризующими потенциал экономического роста и благополучия населения X5, X6 [4].

Показатели X7 (плотность автодорог общего пользования с твердым покрытием) и X8 (плотность железнодорожных путей общего пользования) наиболее тесно связаны с четвертой главной компонентой P4, которую можно назвать интегральным показателем инфраструктурного потенциала.

Наконец, пятая главная компонента P5 наиболее тесно связана с показателями X9 (число предприятий и организаций, занимающихся в сфере финансов, кредита, страхования и пенсионного обеспечения) и X10 (доходы бюджетов субъектов РФ), следовательно, ее можно назвать интегральной характеристикой институционально-финансового потенциала. В результате осуществления метода главных компонент, получен новый массив некоррелирующих между собой обобщенных главных компонент, на основе которого и проводилось дальнейшее исследование.

В результате проведения регрессионного анализ в программе «Аналитик» получены следующие результаты (табл. 2) [4].

Таблица 2

Оценка коэффициентов множественной регрессии инвестиционных рисков

Главные компоненты	Ветта-коэффициент	Стандартная ошибка ветта-коэффициента	Значение коэффициента	Стандартная ошибка коэффициента	t-значение	Вероятность
P0			8,905	0,571	15,603	0,000
P1	0,794	0,056	8,157	0,574	14,200	0,000
P2	-0,134	0,056	-1,376	0,574	-2,396	0,019
P3	0,280	0,056	2,876	0,574	5,006	0,000
P4	0,135	0,056	1,384	0,574	2,410	0,019
P5	0,180	0,056	1,847	0,574	3,215	0,002

Таким образом, получена следующая регрессионная модель:

$$Y = 8,905 + 8,157P_1 - 1,376P_2 + 2,876P_3 + 1,384P_4 + 1,847P_5$$

Из полученной регрессионной модели можно заключить, что потенциал социально-экономического развития оказывает наиболее сильное влияние на инвестиционную активность и при уменьшении его на единицу объем инвестиций в основной капитал уменьшится на 8,157 тыс. руб. на душу населения.

Качество полученной модели характеризуется следующими показателями:

1) Множественный коэффициент корреляции $K = 0,882$, то есть статистическая связь между инвестиционной активностью Y и обобщенными показателями – факторами по таблице Чеддока определяется как высокая.

2) Множественный коэффициент детерминации $R = 0,778$, т.е. 77,8% вариации результативного признака обусловлено вариацией включенных в модель обобщенных факторов, 22,2 % случайными, не учтенными в модели факторами.

3) Стандартная ошибка равна 5,01 и говорит о степени рассеивания фактических значений относительно полученной регрессии.

Ввиду того, что $G_{набл} = 49,72 > R_{критич}(0,05; 5; 71) = 2,344$, то уравнение регрессии признается статистически значимым, если хотя бы один из коэффициентов этого уравнения не равен нулю. Гипотезы о равенстве нулю коэффициентов уравнения регрессии отвергаются при уровне значимости, меньше 0,05. Таким образом все коэффициенты модели признаются статистически значимыми с вероятностью, больше 95% [4].

Построенная модель инвестиционной активности характеризует проявляющиеся здесь закономерности для некоего среднестати-

стического российского региона [2]. Однако сохраняющаяся даже после удаления выбросов неоднородность региональных характеристик инвестиционной привлекательности диктует необходимость перехода к построению модели для более однородной совокупности. Для этого рекомендуется использовать процедуру кластерного анализа. Мультиколлинеарность исходных признаков делает невозможным проведение по ним классификацию, поэтому для анализа целесообразно взять все те же главные компоненты [2].

Такой подход можно рекомендовать и в нашем случае, для сокращения времени обработки, так как совокупность объектов достаточно велика.

Проведенный анализ позволил отметить, что с помощью корреляционно-регрессионного анализа было выявлено наличие мультиколлинеарности между факторными признаками, что в дальнейшем обусловило применение метода главных компонент [4].

Метод главных компонент объединил факторные признаки, отражающие одни и те же свойства регионов, в обобщенные главные компоненты, тем самым это также позволило снять вопрос о наличии мультиколлинеарности между факторными признаками. В целом было выделено, следующие пять обобщенных факторных признаков:

P1 – обобщенная характеристика потенциала социально-экономического развития;

P2 – интегральная характеристика социально-инфраструктурного риска;

P3 – обобщенная характеристика потенциала экономического роста и благосостояния населения;

P4 – интегральный показатель инфраструктурного потенциала;

P5 – интегральная характеристика институционально-финансового потенциала региона.

Обобщенные факторы, без наличия мультиколлинеарности, позволили провести более адекватный корреляционно-регрессионный анализ и кластерный анализ на обобщенных факторах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Камалтдинова, Р. М. Управление инвестиционной привлекательностью региона в современных условиях // Российское предпринимательство. 2019. № 7. С. 140–144.

2. Качура, К. И. Развитие системы управления инновационным потенциалом хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://vak.ed.gov.ru>.

3. Пруцкова, Е.В., Грибанов А.В. Анализ и прогнозирование факторов развития региональной инвестиционной активности / Е.В. Пруцкова, А. В. Грибанов // Финансовая экономика. 2018. № 6. С. 740–742.

4. Пруцкова, Е.В. Прогнозирование инвестиционной активности малых предприятий Республики Мордовии [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id>.

УДК 330.524

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ**

Елена Сергеевна Кондратова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: ekondratova81292@gmail.com

**PRODUCTION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE
AND ITS COMPONENTS**

Elena Sergeevna Kondratova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В условиях нестабильной конъюнктуры рынка предприятию сложно сохранять и преумножать свой капитал. Успешность предприятия в данных условиях во многом определяется его производственным потенциалом.

К л ю ч е в ы е с л о в а: производственный потенциал, структура потенциала.

In conditions of unstable market conditions, it is difficult for an enterprise to maintain and increase its capital. The success of an enterprise in these conditions is largely determined by its production potential.

K e y w o r d s: production potential, potential structure.

Обострение конкурентной ситуации на рынке во главу угла ставит основной целью деятельности предприятия – повышение его эффективности.

Оптимальный уровень развития предприятия складывается под влиянием множества факторов внутренней и внешней среды, но основными из них являются ресурсы предприятия, совокупность которых составляют производственный потенциал. От того насколько рационально сформирована структура производственного потенциала предприятия зависит уровень его развития, успех в конкурентной борьбе и шансы на перспективу.

Термин «потенциал» включает в себя различные источники возможности, средства, запасы, которые предприятие может использовать для реализации целей и задач. Доминирующую роль в структуре потенциала хозяйствующего субъекта играет производственный потенциал. Производственный потенциал предприятия включает в себя всю совокупность ресурсов, которыми обладает субъект хозяйствования. Размеры и масштабы производственного потенциала дают полную характеристику предприятия, а совокуп-

ность потенциалов всех субъектов рынка определяют социально-экономическое развитие страны.

Теоретические и практические аспекты исследования производственного потенциала предприятий определены в работах современных отечественных и российских ученых-экономистов, среди которых можно отметить публикации В.М. Авдеенко, В.А. Котлова, А.Ф. Балацкого, Б.Е. Бачевского, И.З. Должанского Н.С. Краснокутской, А.С. Федонина, З.Е. Шершневой. В разработках авторов определены сущность, методы оценки, организационные формы управления производственным потенциалом предприятия и обособленно «ресурсные» позиции [1, с. 188].

Исследование различных источников, характеризующих производственный потенциал, позволило выделить 4 основных подхода определяющих его сущность. Согласно первому подходу под производственным потенциалом можно определить величину эффективности использования совокупных ресурсов предприятия.

Особенности ресурсного потенциала определяют развитие конкретного вида производств [5, с. 32]. Отсюда следует, что производственный потенциал это одномоментная характеристика, которая ориентируется на оценке уже готовых результатов производственно-сбытовой и финансово-хозяйственной деятельности в конкретное время и в конкретных условиях.

Второй подход производственный потенциал определяет возможность эффективного использования всех имеющихся у предприятия ресурсов. В данном подходе упор делается на перспективу. В отличие от первых двух подходов, ориентирующихся на имеющиеся ресурсы, резервный подход представляет способность предприятия реализовать цели, используя выявленные резервы.

Стратегический (целевой) подход подразумевает способность хозяйствующего субъекта обеспечивать достижение стратегических целей на основе эффективного использования ресурсов, то есть данный подход в отличии от результатного имеет четкую направленность на перспективу.

В тоже время однозначно судить о приверженности того или иного исследователя только к одному из подходов затруднительно, так как в большинстве определений присутствуют черты и ресурсного, и резервного, и результатного (в том числе стратегического) подходов [4, с. 18].

Основные теоретические тенденции в наполнении понятия к определению «производственный потенциал организации» в зависимости от существующих подходов отражены в таблице.

В целом, можно констатировать, что любой из подходов имеет как преимущества, так и недостатки и может внести определенный вклад в уточнение понятия «производственный потенциал».

**Подходы к определению понятия
«производственный потенциал
хозяйствующего субъекта» [3, с. 359]**

Авторы	Содержание определения
<i>Ресурсный подход</i>	
В.Р. Веснин, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковалев, Н.Ф. Риффа и др.	Совокупность ресурсов, которые находятся в распоряжении организации. Оценка потенциала сводится к определению стоимости активов, отраженных в балансе организации
<i>Результативный подход</i>	
В.Н. Авдеенко, М.В. Афанасьев, Ю.Г. Гусев, Е.В. Лапин, А.Н. Люкишинов и др.	Совокупность возможностей по выпуску продукции, в условиях, которые обеспечивают наиболее полное использование по времени и продуктивности потенциала количества имеющихся в наличии экономических ресурсов. Оценка потенциала дает определение производственной мощности предприятия по выпуску продукции
<i>Стратегический (целевой) подход</i>	
Р.А. Белоусов, И.А. Гунина, Л.С. Сосненко и др.	Множество ресурсов и способность организации на достижение стратегических целей. Оценка потенциала возможна на основе оценки конкурентоспособности и возможностей устойчивого развития
<i>Резервный подход</i>	
С.Б. Барнгольд, Г.В. Савицкая и др.	Неиспользованные возможности повышения эффективности производства. Оценка потенциала возможна на основе исследования эффективности производства при снижении затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции

Под производственным потенциалом предприятия следует понимать, безусловно, величину многомерную, характеризующую совокупность имеющихся ресурсов в наличии у предприятия.

Производственный потенциал предприятия характеризуется совокупностью качеств системы взаимосвязанных ресурсов и их мобилизации в условиях инновационного развития, достижения конкурентных преимуществ с учетом влияния внешней среды.

Основной функцией производственного потенциала предприятия является создание дополнительного продукта, который должен быть адаптирован к требованию конкурентного рынка, обладать широким ассортиментом и пользоваться неизменным спросом у потребителя [6, с. 222]. Рациональная организация производственного потенциала предприятия определяется порядком компонентов системы и принципами их организации, имеющие определенные закономерности, от умения использовать которые в ре-

шающей степени зависят результативность и эффективность производства.

В системе организации производственного потенциала предприятия ресурсы определяют факторы производства («вход» системы); производственный процесс обеспечивает выпуск конкурентоспособной продукции, реализуемой в валовом доходе («выход» системы); обратная связь необходима для воспроизводства компонентов системы; внешняя среда характеризуется совокупностью факторов, влияющих на доходность предприятия. Графическая модель системы организации производственного потенциала предприятия построена по системному принципу «черного ящика» [4, с. 23].

В организации научно-производственного потенциала предприятия значительную роль занимают ресурсы, создающие «вход» системы. Теоретические основы формирования ресурсов предприятия в науке и литературе разработаны основательно.

Оценивая производственный потенциал субъекта хозяйствования необходимо обоснованно подойти к выбору перечня оцениваемых ресурсов. Проведенный анализ позволил выделить пять основных составляющих производственного потенциала, которые должно иметь каждое предприятие (рисунок). Состав и структуру ресурсов составляют трудовые, материальные ресурсы, основные производственные фонды, финансовые, информационные и организационные ресурсы.



Состав производственного потенциала предприятия

Движущей силой экономического развития прогресса выступает человек [2, с. 37]. Трудовые ресурсы определяют экономически активную, работоспособную часть населения, обладающая физическими и культурно - образовательными возможностями для участия в экономической деятельности предприятия. Технологическая

база предприятия напрямую зависит от инновационного ресурса предприятия, восприятие достижений научно-технического процесса, развития наукоемких производств. Развитие нанотехнологий на промышленных предприятиях ставит более важную проблему адаптации людей к достижениям новой науки и их использования. Энергия представляет своеобразный ресурс производства, трансформирующийся из одного вида в другой. Энергосбережение является качественной характеристикой научно-производственного процесса.

Производственный потенциал предприятия зависит от использования основных производственных фондов которые являются одним из важнейших видов его ресурсов. Инновационно-технологическое развитие основных производственных фондов имеет динамический характер, поскольку в процессе производства их экономические характеристики претерпевают качественные и количественные изменения. Финансовые ресурсы предприятия определяются денежными средствами, создают все элементы его капитала. Денежные отношения превращаются в финансовые, когда движение денег приобретает известную самостоятельность. В условиях реализации продукции формируются денежные доходы, то есть финансовые ресурсы предприятия, которые используются далее.

Темы научно-технического прогресса меняют роль информационного обеспечения, что является более важным необходимым нематериальным фактором эффективного функционирования производственной деятельности предприятия. Благодаря своим особенностям информация выдвигается на приоритетное место ресурса устойчивого развития, нового образа будущего, где главным средством решения глобальных проблем становится интеллект человека. Информация фактически признана необходимым ресурсом современного производства и является неотъемлемой сложной частью производственного потенциала предприятий.

Обобщив вышеизложенный материал, можно прийти к выводу о том, что производственный потенциал определяет возможности предприятия осуществлять свою деятельность на целевых сегментах рынка. Производственный потенциал включает в себя всю ресурсную базу, которой обладает предприятие. Эффективность использования производственного потенциала определяется многими факторами, зная каждый элемент потенциала можно управлять им наиболее эффективно.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зайцев, Л.Г.* Стратегический менеджмент : учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2020. 528 с.

2. *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.

3. *Кондрашкина, И.И.* Разработка маркетингового механизма управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов коммерческих организаций / И.И. Кондрашкина, П.В. Манин, С.М. Солдаткина // *Финансовая экономика*. № 9 (ч.4). 2018. С. 357–361 .

4. *Романов, А.П.* Управление экономическим потенциалом организации : учебное пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова. Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2019. 88 с.

5. *Кузнецова, Е.Г.*, Горин И.А. Практика применения проектного подхода к реализации государственных программ развития региона / *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2017. № 2. С. 31–37.

6. *Кузнецова, Е.Г.* Проектное развитие потребительской кооперации Мордовии / Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс. матлы междунар. науч-практ. конф. 2015. С. 221–225.

УДК 005.7

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Елена Сергеевна Кондратова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: ekondratova81292@gmail.com

MANAGEMENT OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Elena Sergeevna Kondratova, Master's Degree student

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

В условиях глобализации мирового рынка на первый план выходят проблемы обеспечения устойчивости предприятия. В данной ситуации особого внимания заслуживает система управления производственным потенциалом, так как ее оптимальность во многом обеспечивает эффективность деятельности субъекта хозяйствования.

К л ю ч е в ы е с л о в а : производственный потенциал, структура потенциала, управление, механизм.

In the context of the globalization of the world market, the problems of ensuring

the stability of the enterprise come to the fore. In this situation, the production potential management system deserves special attention, since its optimality largely ensures the efficiency of the business entity.

Key words: production potential, potential structure, control, mechanism.

Независимо от того, какая ситуация складывается на рынке, большая часть предприятий могут использовать возможности среды для реализации своих целей, при этом они должны активно осуществлять адаптацию производственного потенциала к условиям неопределенности и противоречивости рыночной ситуации. Производственный потенциал субъекта хозяйствования концентрирует в себе, взаимодействующие между собой и образующие его, элементы. Оптимальное сочетание основных элементов производственного потенциала подразумевает системный подход в основе их классификации.

Таким образом, управление производственным потенциалом предприятия необходимо осуществлять с учетом системности взаимосвязей его структурных элементов и оценки влияния любых их изменений на состояние и эффективность использования совокупного потенциала.

Управление производственным потенциалом представляет собой специфический вид деятельности, направленный на реализацию поставленных перед предприятием тактических и стратегических целей в определенный период времени.

Для формирования оптимальной системы управления производственным потенциалом предприятия должен быть создан специальный механизм, включающий взаимосвязанные элементы, направленные на обеспечение максимального эффекта от использования потенциала.

Механизм управления производственным потенциалом субъекта хозяйствования состоит из таких элементов, как:

- объект и субъект управления;
- цели функционирования производственного потенциала;
- основные критерии, характеризующие деятельность предприятия;
- основные элементы объекта управления, на которые осуществляется управляющее воздействие для достижения поставленных перед предприятием целей;
- методы, методики и инструменты, с помощью которых субъект управления воздействует на объект управления;
- обеспечивающие ресурсы системы управления потенциалом, а именно: инструментальное, информационное, материальное, финансовое, организационное и правовое обеспечение.

Управленческая деятельность в широком смысле представляет собой обмен информацией, который является сложнейшей про-

блемой у любого предприятия [3, с. 185]. Эффективно сформированный механизм управления производственным потенциалом представляет собой одно из средств извлечения резервов развития предприятия и служит основой для разработки тактических и стратегических планов.

Данный факт обуславливают необходимость внедрения механизма управления производственным потенциалом в деятельность предприятия. В пользу наличия на предприятии оптимального механизма управления производственным потенциалом говорит ряд обстоятельств, таких как:

- от уровня развития производственного потенциала зависит конкурентоспособность продукции, его себестоимость и размер конечных финансовых результатов;

- производственная деятельность предприятия эффективно может осуществляться только в том случае, если предприятие имеет сбалансированную структуру производственного потенциала;

- эффективность производственного потенциала определяется качеством, входящих в него совокупных ресурсов;

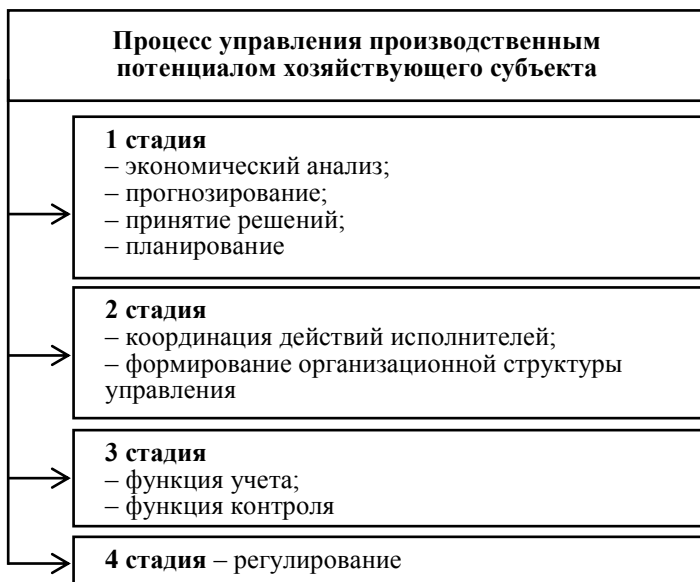
- субъект хозяйствования обеспечивает себе оптимальный уровень показателей производственно-сбытовой и финансово-хозяйственной деятельности за счет использования субпотенциалов производственного потенциала [2, с. 359].

Процесс управления производственным потенциалом хозяйствующих субъектов представляет собой системное управление, которое направлено на создание и формирование предпосылок и использования факторов для развития предприятия, является составной частью общей системы управления предприятием, строится на теоретических основах общей методологии науки управления с учетом отраслевой специфики функционирования и состоит из ряда подсистем, в соответствии с составляющими экономического потенциала предприятия.

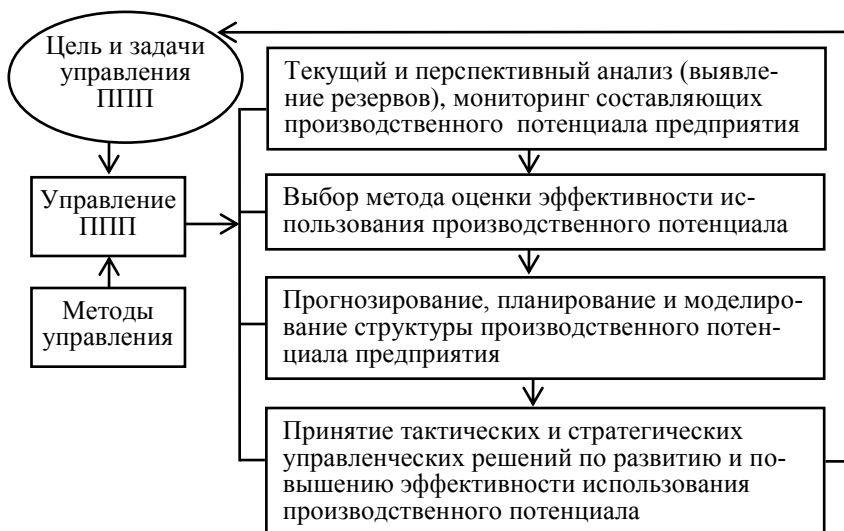
Разные авторы выделяют неодинаковое количество и разную смысловую нагрузку этапов управления производственным потенциалом предприятий. В стандартном виде процесс управления производственным потенциалом хозяйствующих субъектов представлен на рис. 1.

Из рис. 1 становится понятным ориентация процесса управления только на внутреннюю среду предприятия [4, с. 22].

Более четко процесс управления производственным потенциалом представлен на рис. 2, из него становится понятным необходимость выбора методов управления и конкретного метода оценки эффективности использования производственного потенциала предприятия [2, с. 359].



Р и с. 1. Процесс управления производственным потенциалом хозяйствующих субъектов



Р и с. 2. Управление производственным потенциалом хозяйствующего субъекта

По мнению В. М. Архипова процесс управления производственным потенциалом хозяйствующего субъекта состоит из следующих этапов: стратегический анализ внешней среды (возможностей и угроз, исходящих от нее), включая анализ предприятия и анализ конкурентов; анализ внутренней среды предприятия, SWOT-анализ для определения стратегических ресурсов и имеющихся конкурентных преимуществ; формирование, оценка и выбор стратегии из возможных альтернатив (стратегический выбор); реализация выбранной стратегии с учетом имеющихся ресурсов и возможностей (реализация стратегии) [1, с. 12].

Согласно, данного алгоритма, процесс управления производственным потенциалом должен иметь четко стратегическую направленность. Следует отметить, что процесс управления производственным потенциалом предприятия обеспечивает функционирование системы производственных связей, их интегрирование [4] отличается сложностью функций и элементов. Исходя из этого, в структурно-логической схеме управления производственным потенциалом это должно четко прослеживаться (рис. 3).



Р и с. 3. Процесс управления производственным потенциалом

Обобщив вышеизложенный материал, можно отметить, что управление производственным потенциалом представляет собой единый комплексный процесс, который можно описать посредством сложившихся взаимосвязей и, которые, в свою очередь, направлены на решение проблем по формированию, распределению и использованию основных структурных элементов производственного потенциала, внесения в него альтернативных тактических и стратегических изменений для достижения поставленных перед субъектом хозяйствования целей и задач. Основная целевая установка управления производственным потенциалом хозяйствующего субъекта – это обеспечение его конкурентоспособности [6]. По сути управление производственным потенциалом предприятия предполагает полную реализацию функций менеджмента, которые формируют систему управления всеми субпотенциалами одновременно.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Архипов, В.М.* Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты). СПб.: Изд. СПбГУ, 2016. 266 с.
2. *Кондрашкина, И.И.* Разработка маркетингового механизма управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов коммерческих организаций /И.И. Кондрашкина, П.В. Манин, С.М. Солдаткина // Финансовая экономика. № 9 (ч.4). 2018. С. 357–361 .
3. *Кузнецова, Т.Е.* Коммуникации в управлении // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 40-летию Саран. кооп. ин-та (фил.) Рос. ун-та кооп. (Саранск, 19 окт. 2016 г.); Саран. ко-оп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. С. 185–189.
4. *Кузнецова, Е.Г.* Проектное развитие потребительской кооперации Мордовии / Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс. мат-лы междунар. науч-практ. конф. 2015. С. 221–225.
5. *Романов, А.П.* Управление экономическим потенциалом организации: учебное пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова. Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ГТТУ», 2019. 88 с.
6. *Скворцова, М.А.* Системная диагностики устойчивого развития предприятий региона: монография / М.А. Скворцова, Р.Р. Хайров, Л.А.Карякина, М.М. Малясова, И.В. Драгунова, Е.А. Плеханова, Е.В. Зотова. М.: Изд-во ООО «Спутник+», 2020. 97 с.

УДК 334.025

**ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РОСТА**

Елена Сергеевна Кондратова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: ekondratova81292@gmail.com

**ORGANIZATIONAL SUPPORT OF BALANCED
PERFORMANCE OF THE ORGANIZATION
IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE GROWTH**

Elena Sergeevna Kondratova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Автором рассматриваются аспекты организационного обеспечения сбалансированных показателей. Обоснована роль стратегического и тактического планирования в условиях устойчивого роста. Сделаны выводы об отличительных особенностях сбалансированных показателей в условиях устойчивого роста.

Ключевые слова: организация, система, стратегия, показатели, процессы.

The author considers the aspects of organizational support of balanced indicators. The role of strategic and tactical planning in the context of sustainable growth is justified. Conclusions are drawn about the distinctive features of balanced indicators in conditions of sustainable growth.

Keywords: organization, system, strategy, indicators, processes.

Система сбалансированных показателей позволяет управлять доходами и расходами, оптимально сочетать количественное и качественное влияние факторов бизнес-среды [3]. Актуальность разработки данной системы обусловлена необходимостью совершенствования управления разработкой и реализацией стратегии развития организации, деятельность которой в современных условиях характеризуется замкнутой цикличностью производства и полной ответственностью за свои производственные результаты. Реализация деятельности направлена на реализацию собственной стратегии развития в соответствии с действующим законодательством, регламентирующим правила ведения бизнеса.

Применение системы сбалансированных показателей в стратегическом и тактическом планировании организации целесообразно

но, когда: функционирует четкая коммуникативная сеть на всех уровнях предприятия; руководство предприятия нацелено на создание и реализацию стратегии и соответствующих им показателей; имеется квалифицированный кадровый состав, занимающийся данными мероприятиями.

В процессе подготовки необходимо выбрать структурное подразделение, определить состав участников и согласовать их функции и задачи. В процессе разработки системы сбалансированной показателей необходимо разработать корпоративную стратегическую карту. Восприятие сотрудниками предприятия своей работы определяется участием в управлении (делегирование полномочий, совместное принятие решений, доступность к любой информации).

Кроме того, организационная культура является одним из стимулов профессиональной деятельности организации: психологический климат определяет моральный настрой на работу, все сотрудники как одна семья. Решение социальных вопросов для всех сотрудников рассматривается вне зависимости от занимаемой должности. В общем виде, восприятие сотрудниками своей деятельности отражается на качестве услуг и имидже предприятия.

Политика и стратегия предприятия основана на удовлетворении целевой аудитории товарами и услугами. В развитии партнерских отношений заложено взаимоуважение к целевой аудитории и обществу в целом. В основе политики управления предприятия заложен демократический стиль, партисипативное управление. Можно также отметить, что экономическая и социальная устойчивость обеспечивается за счет персонала [1].

В разработанной карте стратегии организации по методологии Д. Нортон и Р. Каплана отражаются стратегические цели и их причинно-следственные отношения.

Основными ключевыми процессами в разработке системы сбалансированных показателей являются:

- определение в окружении организации направлений исследования – наиболее важных для организации составляющих среды;
- определение показателей и методов сбора информации, а также того, кто будет собирать ее и с какой частотой будут повторяться процедуры сбора, это может быть как собственное маркетинговое подразделение, так и привлеченные специалисты, выбор зависит от вида и уровня компетенции исполнителя;
- реализация программы сбора данных является реализацией действий, спланированных на предыдущей стадии; анализ данных и использование их в процессе маркетингового планирования.

Отметим также, что карта стратегии выполняет коммуникатив-

ную функцию, проявляющуюся в координации задач по тактическому управлению организацией.

Карта стратегии может быть использована в практической деятельности организации после обоснования причинно-следственных связей стратегических целей.

Построение карты стратегии является первым результатом в процессе формирования системы сбалансированных показателей, представляющим самостоятельную ценность. В виду этого, для принятия экономически обоснованных управленческих решений при разработке системы сбалансированных показателей необходимо учитывать внешний и внутренний контекст организации. Развитие технологии и производственного цикла обеспечены внешним контекстом.

В процессе разработки системы сбалансированных показателей ряд исследователей рекомендуют [2, 3,4]:

- показатели должны отражает цели функционирования организации;
- для применения в практике деятельности организации использовать соответствующий социально-экономический механизм;
- регламентировать информационное обеспечение сбора данных в систему сбалансированных показателей;
- показатели системы сбалансированных показателей использовать в управленческой отчетности и с их помощью проводить ежеквартальный и ежегодный анализ;
- использовать показатели системы сбалансированных показателей при составлении бюджетов и бизнес-планов как один из инструментов контроля.

Методика оценки доходов включает ряд этапов: расчет показателей рентабельности и финансового риска, анализ динамики основных финансовых показателей, а также факторный анализ балансовой прибыли.

Методика анализа динамики доходов заключается в изучении абсолютного прироста, темпов роста и прироста каждого вида доходов предприятия и доходов предприятия в целом.

Оценивая финансовые результаты, целесообразно проследить динамику балансовой и чистой прибыли, а также динамику влияющих на них факторов.

Выделяют следующие виды анализа:

- вертикальный анализ определяет долю различных позиций, их соотношение относительно друг друга, влияние каждой позиции на общую сумму (определяется удельный вес);
- горизонтальный анализ рассчитывается путем сопоставления величин отчетного периода с предыдущим. В итоге находят отно-

сительные (в процентах) и абсолютные (в рублях) изменения показателей;

- трендовый анализ предполагает сравнение данных за отчетный период с данными за прошлый период. Для сравнения берется несколько предшествующих лет. Таким образом, выявляется тенденция. Такой анализ позволяет делать прогноз;

- метод коэффициентов заключается в сведении совокупных абсолютных величин к показательным относительным величинам для более углубленного анализа.

Именно поэтому грамотное, рациональное совершенствование доходов и расходов так важно для любого предприятия. Также прибыль является основным элементом финансовых ресурсов. Таким образом, прибыль выполняет распределительную, стимулирующую и воспроизводственную функции. Уровень деловой активности и финансового благополучия предприятия также характеризуется прибылью.

Предприятие должно стремиться в условиях рыночных отношений к той величине прибыли, которая обеспечит ритмичное развитие производства в условиях конкуренции. Решение данных задач предполагает эффективное управление доходами и расходами предприятия.

Целью оценки сбалансированных показателей организации является определение основных факторов деятельности внутри организации (производство, персонал, финансы, корпоративный дух) и факторов окружающих организацию (поставщики, потребители, конкуренты) и других ключевых областей бизнеса.

В качестве объекта исследования разработки системы сбалансированных показателей выступает совокупность бизнес-процессов и социально-экономических отношений организации с внешним окружением, ценности, создаваемые для потребителей. Процесс оценки контекста организации содержит несколько стадий [1]:

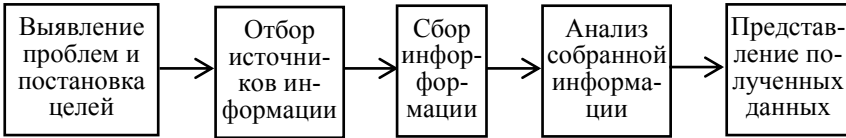
- определение в окружении организации направлений исследования – наиболее важных для организации составляющих среды;

- определение источников и методов сбора информации, а также того, кто будет собирать ее и с какой частотой будут повторяться процедуры сбора, это может быть как собственное маркетинговое подразделение, так и привлеченные специалисты, выбор зависит от вида и уровня компетенции исполнителя;

- реализация программы сбора данных является реализацией действий, спланированных на предыдущей стадии;

- анализ данных и использование их в процессе маркетингового планирования.

На рисунке представлен процесс разработки системы сбалансированных показателей организации.



Процесс разработки системы сбалансированных показателей организации

Отличительная особенность разработки системы сбалансированных показателей организации состоит в следующем:

- выполнить динамический анализ развития организации;
- провести анализ факторов рыночной позиции на текущий момент;
- уточнить видение и миссию организации;
- уточнить политики, вытекающие из основных функциональных составляющие инвестиционного проекта: финансовой, маркетинговой, персонала, инвестиций и т.д.
- разработать план мероприятий [4].

На наш взгляд, в условиях устойчивого роста система сбалансированных показателей организации должна сочетать традиционную (повышение качества оказываемых услуг, улучшение сервиса) и оборонительную стратегии (внедрение новых видов услуг без претензий на захват лидерства). При этом, стратегические альтернативы будут касаться формирования оптимальной системы исследования внутреннего и внешнего контекста, во-вторых и повышения темпов роста показателей производственно-сбытовой деятельности.

Активизация деятельности в данных направлениях позволит лучше адаптироваться к условиям внешнего контекста. Применение традиционной и оборонительной стратегий может быть обосновано тем, что у организации есть реальная возможность при условии повышения качества услуг, разработки новых видов услуг, улучшения обслуживания, предложения оптимальной тарифной политики повысить результаты производственно-сбытовой деятельности.

Таким образом, разработка системы сбалансированных показателей организации является сложным многомерным экономическим явлением, включающим в себя комплекс разнородных социально-экономических взаимодействий между субъектами и объектами управления в процессе достижения поставленных задач устойчивого развития [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Архинова, Г.В.*, Драгунова И.В., Малясова М.М. Система управления конкурентоспособностью промышленного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2019. № 5(106). С. 930.
2. *Исоков, А.А.*, Черкасова О.В., Фомичева Е.И. Современные подходы к стратегическому управлению устойчивым развитием предприятия // Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 4. С. 45.
3. *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. В 2 ч. Саранск, 2020. С. 54–56.
4. *Марабаева, Л.В.*, Соколов О.А., Горин И.А. Современные методики оценки уровня конкурентоспособности региональной экономики: аналитический обзор // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2019. № 2 (50). С. 170–176.
5. *Скворцова, М.А.*, Хайров Р.Р., Карякина Л.А., Малясова М.М., Драгунова И.В., Плеханова Е.А., Зотова Е.В. Системная диагностика устойчивого развития предприятий региона. – М.: ООО «Издательство «Спутник+», 2020. 96 с.

УДК 338.984

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ольга Геннадьевна Кондратьева, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: st801398@ruc.su

OLE OF STRATEGIC PLANNING IN ENTERPRISE DEVELOPMENT

Olga Gennadevna Kondratieva, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Актуальность данного исследования обусловлена прежде всего тем, что в деятельности любого предприятия стратегическому планированию отводится особое место, которое определяется целевой значимостью рыночных показателей. В настоящее время стратегическое планирование можно рассматривать в качестве одной из важных управленческих концепций в целом для предприятия. В современных условиях эффективное осуществление и перспективное развитие экономической деятельности в значительной степени зависит от применения стратегического планирования, определения целей и задач, изучения внешней и внутренней среды и произошедших изменений, выбора и реализации альтернативных стратегий.

© Кондратьева О.Г., 2021

Ключевые слова: стратегическое планирование, ресурсы, стратегия, риск, производственный потенциал, факторы среды.

The relevance of this study is primarily due to the fact that in the activities of any enterprise, strategic planning is given a special place, which is determined by the target significance of market indicators. Currently, strategic planning can be considered as one of the most important management concepts for the whole enterprise. In modern conditions, the effective implementation and prospective development of economic activity largely depends on the use of strategic planning, the definition of goals and objectives, the study of the external and internal environment and the changes that have occurred, the choice and implementation of alternative strategies.

Key words: strategic planning, resources, strategy, risk, production potential, environmental factors.

Стратегическое планирование необходимо в любой компании, которая имеет один продукт или даже несколько продуктов со многими стратегическими бизнес-единицами. Стратегическое планирование – это одна из функций стратегического управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения [3].

Процесс разработки конкурентной стратегии достаточно подробно исследован ведущими специалистами в области стратегического менеджмента и маркетинга [5]. Стратегическое планирование дает четкую цель организации. Благодаря стратегическому планированию организации могут максимально использовать свои ресурсы наиболее эффективным способом. Стратегическое планирование осуществляется при поддержке высшего руководства. Оно начинается с четко определенных целей, касающихся направления деятельности компании. В идеале каждая из инициатив компании должна следовать этому плану. Если инициатива не работает для достижения целей компании, ее следует изучить. Стратегическое планирование включает в себя более масштабные, всеобъемлющие планы относительно роста и развития компании, а также более мелкие планы, основанные на проектах и мероприятиях, которые могут включать управление ресурсами и их приобретение. В целом, компания должна продвигаться к единому, четко определенному видению через свои действия. Экономическая выгода от использования стратегического планирования приводит к более эффективному использованию ресурсов организации, что повышает ее конкурентоспособность на рынке и создает возможности для ее развития [2].

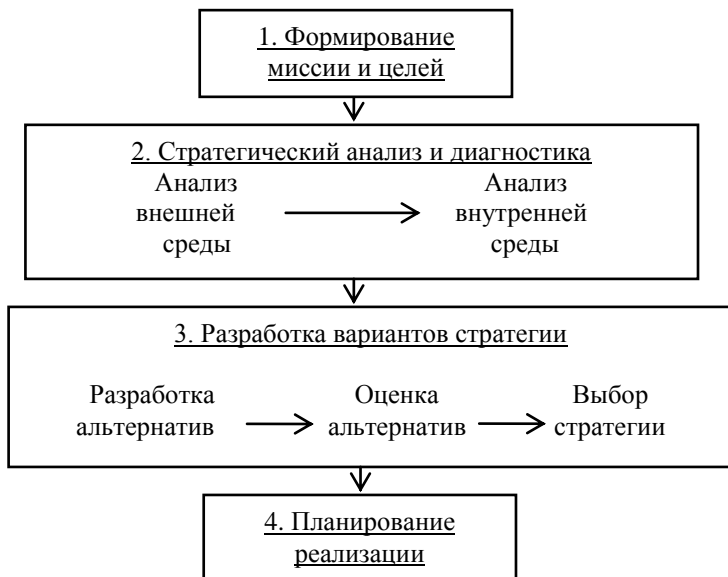
Стратегия может быть представлена в виде плана, который реализует потенциал развития организации на основе изменений во внешней среде путем определения целей организации, поиска возможностей для их достижения. Стратегия разрабатывается топ-менеджментом компании, а в ее реализации участвуют все сотрудники. Стратегией развития организации является определение целей,

утверждение характера деятельности и выделение ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

Таким образом, стратегическое планирование включает в себя будущие перспективы, прогнозирование рынка, анализ конкуренции, расчет рисков, выбор наилучших вариантов развития предприятия.

Процесс стратегического планирования в организации состоит из следующих этапов (рисунок):

1. Определение миссии и целей предприятия.
2. Анализ внешней и внутренней среды.
3. Выбор стратегии.
4. Реализация стратегии.
5. Оценка и контроль выполнения.



Алгоритм стратегического планирования

Так, стратегическое планирование является инструментом достижения обозначенной цели организации. Оно представляет собой комплекс управленческих действий и их решения, которые обеспечивают разработку определенных стратегий для достижения долгосрочной цели [4].

Стратегическое планирование занимает доминирующую роль в развитии предприятия, это обусловлено рядом причин:

- изменяется конъюнктура рынка;
- развиваются новые технологии;

- изменяется состав конкурентов и специфика их работы;
- меняется политическая ситуация в стране;
- происходит изменение потребительских предпочтений и т. д. [1].

Вполне очевидно, что все эти изменения являются следствием изменения внешней среды в целом.

Стратегическое планирование является гибким и открывает следующие возможности:

- регулярные корректировки плановых заданий;
- корректировки системы мер реализации плана, на основании оценки и постоянного мониторинга изменений в деятельности организации [3].

Стратегическое планирование напрямую влияет на жизнеспособность и привлекательность организации бизнеса для сотрудников. Система стратегического планирования включает планирование следующих типов ресурсов [2]:

1. Человеческий ресурс – наличие кадровиков с повышенной квалификацией либо наличие профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации сотрудников, отвечающей необходимым требованиям организации и современным научно-техническим навыкам.

Каждая организация должна максимизировать свои человеческие ресурсы, чтобы она могла усилить свою организационную производительность и способность достигать своих целей и задач. Человеческие ресурсы напрямую определяют возможности организации меняться в соответствии с изменениями на рынке. Кадровые ресурсы также определяют способность организации разрабатывать конкретные продукты и услуги и предоставлять такие продукты и услуги целевым потребителям.

Человеческие ресурсы предприятия значительно влияют на его естественную способность достигать целей и задач. Поддержка, которую человеческие ресурсы предлагают для достижения целей и задач организации, играет важную роль в успехе бизнеса.

2. Финансовый ресурс – наличие достаточного оборотного капитала, который обеспечит деятельность организации. Источником данного ресурса может являться уставный капитал акционеров, чистая прибыль организации, долгосрочные и краткосрочные заемные средства, облигации организации и другие кредиты;

3. Материальный ресурс – наличие имущества и основных средств, участвующих в производственном процессе (материальные запасы, земля, оборудование, здания и т. д.);

4. Интеллектуальный ресурс – использование изобретений таких как, бренд, товарные знаки, патенты, лицензии, материальный и нематериальный актив с авторским правом и т. д.

Стратегическое планирование концентрируется на природе и на

источнике критических проблем. В основе этого восприятия та цель которой необходимо достичь. Стратегическое планирование – восприятие снаружи вовнутрь [4].

Стратегическое планирование обращается к критическим проблемам компании, которые возникают на пути достижения цели. В этой связи целесообразно систематически анализировать и оценивать возможности и перспективы дальнейшего развития предприятия (новые возможности, новые критические области). По большому счету стратегическое планирование отвечает на три главных вопроса деятельности компании.

1. Что Вы собираетесь продавать?
2. Кто является Вашим целевым покупателем?
3. Как Вы можете победить конкурентов или «отстроиться» от конкурентов?

В зависимости от размера бизнеса, характера набора задач и сроков решения планирование может иметь различные временные горизонты планирования: стратегический рассчитанный на период от 5 до 15 лет; среднесрочный на период от 1 года до 5 лет; краткосрочный или текущий на срок до 1 года

Стратегическое планирование важно, потому что оно влияет на привлекательность бизнеса для инвесторов. Эти организации сильно зависят от их способности привлекать инвесторов. Это особенно актуально для деловых организаций, которые уже велики или уже являются публичными. Например, крупные бизнес-организации, такие как Walmart, нуждаются в поддержке инвесторов, чтобы эти компании продолжали расти и развиваться. По сути, привлекательность бизнес-организации для инвесторов влияет на способность организации получать доступ к ценным источникам капитализации.

Например, инвесторы предоставляют основную часть финансовых ресурсов, которые используют организации, что означает, что руководителям бизнес-организаций необходимо максимально повысить эффективность бизнеса для потенциальных инвесторов.

Привлекательность бизнеса для потенциальных инвесторов означает способность организации получать доступ к финансовым ресурсам, которые она может использовать для своего постоянного роста и развития. Такая привлекательность организации бизнеса зависит от процесса стратегического планирования. Это связано с тем, что многие инвесторы рассматривают этот взаимозависимый процесс организации, а также вытекающие из этого стратегические планы в качестве основы для своих решений о том, вкладывать ли средства в организацию или нет.

При инвестировании в конкретную компанию инвестор обычно рассматривает портфель компании вместе с процессом стратегиче-

ского планирования и стратегиями организации, чтобы определить прибыльность и привлекательность организации.

Таким образом: одной из важнейших целей стратегического планирования является рациональное распределение ограниченных ресурсов предприятия между элементами стратегического потенциала, т. е. необходимо определять, куда выгоднее направлять ресурсы, чтобы обеспечить высокий уровень конкурентного преимущества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Киселев, А.А. Актуальные проблемы и роль стратегического планирования в деятельности современного предприятия // Проблемы экономики, организации и управления в России и в мире. Прага, Чешская Республика: World press, 2013. С. 156–162.

2. Маврина, И.Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. Екатеринбург: УрФУ, 2014. 132 с.

3. Пучкова, Н.С. Проблемы стратегического планирования и управления на предприятии. [Электронный ресурс] // Российский университет кооперации. – Режим доступа: <https://saransk.ruc.su/upload/medialibrary/1e5/puchkova.pdf> (Дата обращения: 09.03.2021).

4. Фомичев, А. Н. Стратегический менеджмент: учеб. для вузов. М.: М. Дашков и К, 2017. 468 с.

5. Хайров, Р.Р., Кузнецова, Т.Е. Применение процессного подхода к разработке конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономика и предпринимательство. Журнал – 2015 г. № 2. С. 711–714.

УДК 368.025.61

ОЦЕНКА РИСКОВ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Мария Михайловна Малясова, доцент

Татьяна Васильевна Гурькова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: m.m.malyasova@ruc.su, st801395@ruc.su

THE ASSESSMENT OF THE RISKS IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

Maria Mikhailovna Malyasova, Associate Professor

Tatyana Vasilevna Gurkova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье анализируются риски маркетинговой среды, дана оценка системы распределения и положения на рынке.

© Малясова М.М., Гурькова Т.В., 2021

Ключевые слова: риски, конкурентоспособность, продвижение, продажи, среда, состояние.

The article analyzes the risks of the marketing environment, assesses the distribution system and market position.

Key words: risks, competitiveness, promotion, sales, environment, condition.

В условиях экономического кризиса, в котором находится российская экономика, деятельность хозяйствующих субъектов связана с большим риском и поэтому характеризуется высокой степенью неустойчивости и неопределённости. И здесь на первый план выступает система управления рисками, которая является значимым элементом менеджмента, позволяющего прогнозировать и уменьшать возможные негативные результаты в хозяйственной деятельности, а также использовать благоприятные условия для достижения успеха в работе [1]. В этих условиях разработка и применение эффективных методов управления рисками на предприятиях имеет первостепенное значение [4].

В условиях конкурентной среды оценка рисков АО «Мир цветов» позволит повысить результативность маркетинговых действий и обосновать комплекс управленческих решений, направленных на создание ценностей с ключевыми бизнес-потребителями, обеспечивающих лучшее соотношение ожидаемой прибыли и маркетингового риска.

Внешняя среда определяет основные направления развития АО «Мир цветов» с учетом ее возможностей адаптации к постоянно изменяющимся условиям рынка. Успешной адаптации способствует внутренняя среда АО «Мир цветов». Основные параметры внутренней среды по данным SNW-анализа рассмотрены в табл. 1.

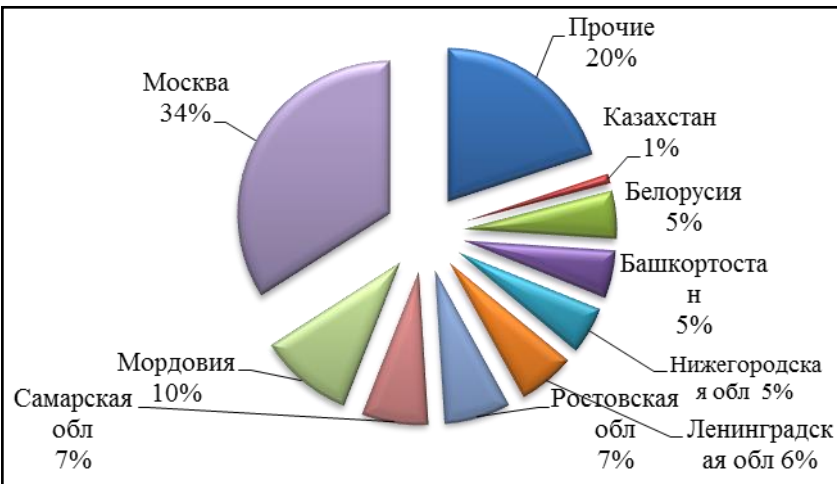
Таблица 1

SNW-анализ АО «Мир цветов»

Составляющие внутренней среды	S сильная	N нейтральная	W слабая	Ранг
Обучение персонала	x			
Условия труда	x			
Мотивация и стимулирование персонала	x			
Текущая кадры		x		5
Квалификация персонала	x			
Оценка качества работы персонала		x		4
Социальный пакет	x			
Организация планирования	x			
Уровень технической оснащённости	x			
Информационное обеспечение	x			
Организация маркетинга в организации		x		1

Составляющие внутренней среды	S сильная	N нейтральная	W слабая	Ранг
Организационная структура организации	x			
Состояние охраны труда		x		
Сервисное обслуживание	x			
Численность персонала		x		
Имидж (деловая репутация) организации	x			
Психологический климат в коллективе	x			
Финансовая устойчивость организации	x			
Ценовая политика	x			
Объемы продаж		x		
Сроки выполнения заказов		x		3
Ориентация на потребителя	x			
Стратегия развития организации	x			

Из данного SNW-анализа видно, что АО «Мир цветов» характеризуется организационной маркетинговой деятельностью, своевременными сроками исполнения заказов и договоров поставок. При этом, организации необходимы изменения в некоторых параметрах начиная с грамотной организации маркетинга в организации с целью дальнейшего развития и выхода в регионы.



Регионы продаж АО «Мир цветов»

Маркетинговые риски АО «Мир цветов» обусловлены влияни-

ем взаимоотношений с корпоративными клиентами. Географическими границами рынка являются административные границы регионов и стран [2].

В целом, для цветочного рынка характерно отсутствие постоянного спроса и высокая сезонность. Большая часть покупок цветов осуществляется к 8 марта, 25 мая, 1 сентября и по конкретным торжественным событиям. Регионы продаж цветочной продукции АО «Мир цветов» представлены на рисунке (см. выше).

Для оценки сбытовой политики АО «Мир цветов» использован метод экспертной оценки. Факторы, перечисленные в табл. 2, для удобства, оценены по пятибалльной шкале.

Таблица 2

Оценка системы распределения АО «Мир цветов»

Факторы	Балльная оценка
Развитость системы продаж	4
Географический охват	4
Удаленность от конкурентов	4
Мнения потребителей	5
Прибыльность каналов	4
Управляемость, т.е. возможность контроля за движением товаров и ценами	5
Уровень конкуренции за возможность работы с каналом	3
Перспективность каналов с точки зрения долгосрочных тенденций	5
Средний балл	4,25

Результаты анализа свидетельствуют о хорошей организации системы распределения продукции АО «Мир цветов». Географический охват достаточно обширный, однако еще не во всех регионах страны есть посредники предприятия.

В первую очередь это связано с невысокой удаленностью от конкурентов в некоторых регионах. Увеличить возможность работы с каналами сбыта следует посредством применения различных способов их стимулирования. Перспективным направлением развития для АО «Мир цветов» является развитие дополнительных каналов продаж, например развитие он-лайн продаж.

На деятельность АО «Мир цветов» оказывают также влияние и конкуренты.

В табл. 3 рассмотрим доли рынка, занимаемые предприятиями-конкурентами.

Таблица 3

Доля рынка АО «Мир цветов» и предприятий-конкурентов

Продукция	Доля рынка, %					
	АО «Мир цветов»	Тепличный комбинат «Завьяловский»	ЛПХ «Кубань-роза»	ООО «Тепличный комплекс – «Подосинки»	ООО «Егорьевский тепличный комбинат»	Прочие производители
Свежие срезанные цветы	52	12	15	16	2	3
Сезонные горшечные растения	14	24	23	21	12	6
Рассада однолетних растений	8	11	32	19	24	6
Сеянцы декоративных растений	41	24	6	8	12	9
Прочая продукция, включая удобрения	37	32	18	6	4	3

Из данных табл. 3 следует, что АО «Мир цветов» занимает лидирующее положение на рынке срезанных цветов и сеянцев декоративных растений. Основными конкурентами на данных сегментах рынка является Тепличный комбинат «Завьяловский», ЛПХ «Кубань-роза» и ООО «Тепличный комплекс – «Подосинки». Преимущество АО «Мир цветов» перед конкурентами заключается в более гибком умении изменить, приспособить свои представляемые услуги к изменяющемуся спросу.

В табл. 4 рассмотрим критерии конкурентоспособности продукции АО «Мир цветов» и конкурентов в 2019г.

Таблица 4

Критерии конкурентоспособности продукции АО «Мир цветов» и конкурентов в 2019 г.

Наименование фактора*	Рейтинг важности фактора**	ООО «НК-Кабель»	Тепличный комбинат «Завьяловский»	ЛПХ «Кубань-роза»	ООО «Тепличный комплекс – «Подосинки»
Удобство расположения	0,1	8	8	7	8
Цена	0,3	6	7	8	8
Качество продукции	0,3	7	7	6	6
Скорость выполнения заказа-поставки	0,1	7	7	8	8
Послепродажное обслуживание	0,2	7	8	6	6
Итоговое значение конкурентоспособности предприятия***		6,8	7,4	6,9	7,0

*Оценка факторов предприятий, 0–10 баллов.

**Коэффициент важности фактора от 0 до 1,0.

***Итоговое значение конкурентоспособности предприятия, 10 баллов.

Оценка маркетинговых рисков АО «Мир цветов» проведена на основе экспертного опроса. Достоверность экспертизы маркетинговых рисков оценена с помощью коэффициент компетентности, что составило около 80%. Мнения экспертов проведено с помощью анкетного опроса с последующим ранжированием критериев. Параметрами оценки является: 0 – нулевой уровень маркетингового риска; 25 – низкий уровень маркетингового риска; 50 – средний уровень; 75 – высокий уровень; 100 – абсолютный уровень.

Присвоим маркетинговым рискам АО «Мир цветов» ранги, результаты представим в табл. 5.

Таблица 5

Ранги маркетинговых рисков АО «Мир цветов»

Факторы риска	Оценка экспертов			Среднее значение оценок	Вероятность проявления маркетингового риска	Идентификация маркетингового риска
	1	2	3			
Монополизация рынков сбыта	15	15	15	15	9,0	не существенный
Производственные возможности организации	75	55	75	68,33	8,3	не существенный
Платежная дисциплина потребителей и заказчиков	25	35	40	33,3	8,4	не существенный
Взаимодействие с контрагентами (консультирование, гарантии)	50	45	50	48,33	21,7	существенный
Проведение маркетинговых исследований	65	75	60	66,1	20,0	существенный
Организационное обеспечение с позиции наличия службы маркетинга	98	80	90	88,33	17	существенный

Из табл. 5 следует, что существенное влияние оказывают риски взаимодействия с контрагентами, отсутствие маркетинговых исследований и единой службы маркетинга. Необходимо провести минимизацию их влияния.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бутылина, М.П.*, Иванов Е.П., Малясова М.М., Кравченко Д.Б., Артемов А.В. Влияние сегментации бизнес-среды на функционирование предприятия в условиях макроэкономического развития //Вестник Московского финансово-юридического университета. 2020. № 4. С. 106–113.
2. *Бутылина, М.П.*, Малясова М.М. Макроэкономическое планирование и прогнозирование : учеб. пособие. Саранск: ООО «13 РУС». 2017. 150 с.
3. *Бикеева, М.В.* Инструменты оценки окружения современного бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом. 2018. № 2. С. 9–13.
4. *Зотова Е.В.*, Дворецкая Т.В. Оценка финансовых рисков предприятия // Studium. 2017. № 2 (43). С. 5.

УДК 338.27

РОЛЬ КАПИТАЛА И ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Елена Сергеевна Паршина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801402@ruc.su

THE ROLE OF CAPITAL AND PROFIT IN ASSESSING THE CRISIS SITUATION OF THE ENTERPRISE

Elena Sergeevna Parshina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрена роль капитала предприятия в условиях кризисной ситуации. Сделаны выводы о необходимости управленческих решений и возможных рисках. Определены финансово-экономические мероприятия, способствующие повышению эффективности использования капитала и увеличению прибыли в условиях кризисной ситуации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: кризис, капитал, прибыль, оценка, метод, риск.

The article considers the role of enterprise capital in a crisis situation. Conclusions are drawn about the need for management decisions and possible risks. Financial and economic measures that contribute to improving the efficiency of capital use and increasing profits in a crisis situation are identified.

K e y w o r d s: crisis, capital, profit, valuation, method, risk.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия направлена на максимизацию благосостояния собственников в текущем периоде и перспективе. Одним из критериев избежания кризисной ситуации организации является увеличение прибыли, от размера которой зависят развитие рынка средств производства, создание предметов народного потребления, деятельность рынка ценных бумаг, наличие бездефицитного бюджета, стабилизация народного хозяйства России, преодоление кризисных явлений в экономике страны [1, 6].

Независимо вида деятельности предприятия, получаемые доходы необходимы для всех заинтересованных сторон – владельцев предприятия, сотрудников предприятия, государства, так как ее успешное создание и правильное планирование дает возможность всем участникам производственной деятельности в конечном итоге достичь своих финансовых целей – рост благосостояния и качества жизни собственников, чтобы получить прибыль.

Именно поэтому грамотное, рациональное совершенствование доходов и расходов так важно для любого предприятия. Также прибыль является основным элементом финансовых ресурсов. Таким образом, прибыль выполняет распределительную, стимулирующую и воспроизводственную функции. Уровень деловой активности и финансового благополучия предприятия также характеризуется прибылью.

Предприятие должно стремиться в условиях рыночных отношений к той величине прибыли, которая обеспечит ритмичное развитие производства в условиях конкуренции. Решение данных задач предполагает эффективное управление доходами и расходами предприятия.

Объем выручки предприятия зависит от множества факторов:

- уровень цен продукции и особенности ценовой политики;
- географическое расположение потребительских рынков и ритмичность отгрузки;
- своевременность оформления платежных и расчетных документов;
- сроки денежного оборота;
- соблюдение условий договора;
- применяемые формы расчетов.

Для увеличения прибыли предприятия необходимо быть конкурентоспособным удовлетворять повышающийся спрос не в количественном, а качественном уровне.

Следует заострить внимание на рекламной политике предприятия, а также ценовой политике. Плохая рекламная политика создаст затруднения при выходе на новые рынки, увеличении ассортимента, добавлении дополнительных товаров. Непродуманная рекламная политика не удержит покупателей при изменении их вкусов. Всё это необходимо во избежание появления новых сильных конкурентов, а также для предотвращения уменьшения покупателей и партнерских отношений организации, особенно долгосрочных. Предприятию необходимо использовать все сильные стороны, которыми оно обладает. К ним относятся:

- отлаженная сбытовая сеть;
- высокий контроль качества;
- рост оборотных средств.

Данные качества помогут реализовать все возможности, которые стоят перед предприятием, что поспособствует выходу организации на новые рынки, увеличению ассортимента и т.д. Известность защитит от товаров-субститутов и добавит преимуществ в конкуренции. Сильные стороны предприятия будут вести к расширению известности, что защитит её от товаров-субститутов, а также придаст сил в конкурентной борьбе.

Развитие кризисной ситуации характерно не только для предприятий, которые понесли убытки в результате своей деятельности. Далеко не каждое предприятие справляется со своими обязательствами должным образом, и в результате этого становится банкротом. Вероятность наступления кризисной ситуации выступает оценочной характеристикой финансового состояния предприятия в текущий период. Очевидно, что чем ранее будет произведена оценка подобной ситуации, тем быстрее можно будет принять меры по выведению организации из кризиса.

Для устранения кризисной ситуации предприятия используют следующие меры:

- поддержание оптимального соотношения между основными и оборотными средствами, а также изменение структуры оборотных средств, а именно: контроль над дебиторской задолженностью и увеличение реальной денежной наличности;

- поддержание оптимального соотношения между собственным и заемным капиталом, а также изменение структуры заемного капитала, а именно увеличение долгосрочных обязательств и уменьшение кредиторской задолженности;

- дальнейшая оптимизация расходов для повышения показателей рентабельности.

Анализ финансового состояния предприятия является важным условием диагностирования кризисной ситуации. Процедура проведения характеризуется рядом показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств, и включает в себя оценку имущественного положения, анализ деловой активности, финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

В настоящее время в научной литературе дано много различных значений термина «капитал», отражающих полностью его сущность [6]. Устранение кризисной ситуации обуславливает необходимость управления собственным капиталом. Для этого предприятия применяют политику увеличения собственного капитала до оптимального уровня. Основным источником увеличения собственного капитала является прибыль. Можно значительную часть прибыли использовать для создания резервов, кроме того можно увеличить уставный капитал с целью повышения его финансовых гарантий, увеличить резервный капитал, сократить продолжительность операционного цикла за счет использования новейших технологий, механизации и автоматизации технологических процессов.

Анализ операционного цикла свидетельствует об системе закупок и взаимоотношениях с поставщиками. При выборе поставщика принимается во внимание цена, качество продукции, условия платежа (с отсрочкой, без отсрочки, предоставление аван-

са), надежность поставки и расстояние до магазина. Основные недостатки предприятий в области товароснабжения связаны с неэффективным документооборотом, высокими транспортными расходами (доставка продукции осуществляется транспортной компанией), завышенными ценами закупки (расположение производителя в другом регионе).

Таким образом, капитал становится отправной точкой выхода из кризисной ситуации. Предприятиями используются различные стратегические и тактические методы, направленные на повышение спроса и рост объемов продаж, увеличение портфеля услуг и работ. Устойчивая работа в данном направлении будет способствовать росту доли занимаемого рынка и, соответственно, росту капитала [5].

Эффективное использование оборотного капитала в плановом периоде достигается при следующих условиях:

- достижение оптимального соотношения между фактическим и нормативным объемами оборотных активов;
- оптимальное применение расходов на складирование;
- соблюдение сроков и условий поставки и обеспечение непрерывности торгово-технологического процесса;
- проведение контрольных мероприятий за динамикой и составом дебиторской задолженности и повышение ее оборачиваемости;
- использование собственного капитала для финансирования оборотных активов.

Управленческие решения, связанные с оборотным капиталом, как правило, сопряжены с известной долей риска. В этой связи важное значение приобретает качество и количество информации, необходимое для принятия решений по вопросам управления. Выделяют две группы рисков, связанных с недостатком (например, в результате увеличения продолжительности операционного цикла) и избытком оборотных средств (большое количество запасов). Специалисты, принимающие решения в области управления оборотным капиталом в условиях риска, используют различные средства разрешения и снижения рисков факторов. Их основные характеристики представлены в таблице [15, с. 80].

В условиях рыночной экономики задача состоит в том, чтобы на стадии планирования заранее предусмотреть создание необходимых условий, включить в план такие мероприятия, осуществление которых обеспечивало бы максимально возможное повышение эффективности использования оборотных активов предприятия. С этой целью определяются не только внутривыпускные возможности и резервы для ускорения оборачиваемости оборотного капитала, рассчитываются реальные источники накопления и по-

полнения оборотных средств, но также определяется иерархия ответственности, базовые информационные и бухгалтерские источники, критерии эффективного управления данной системой и т.д.

Характеристики средств и приемов разрешения рисков

Средства разрешения рисков	Содержание	Приемы снижения риска	Содержание
Избежание рисков	Уклонение от мероприятия, связанного с риском	Диверсификация	Распределение авансированных средств между элементами оборотного капитала
Удержание риска	Перенесение ответственности на инвестора	Лимитирование	Установление суммы расходов
Перевод риска	Реализуется путем формирования системы страхования рисков операций	Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов	Установление между потенциальными рисками суммы расходов
Снижение степени риска	Сокращение объема потерь путем формирования системы учета	Страхование	Установление резервов на покрытие убытков в сторонней организации

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что существует большое количество показателей и методик оценки наступления кризисной ситуации, при этом невозможно назвать идеальную расчетную модель, каждая из которых имеет как преимущества, так и недостатки. Таким образом, с помощью выбранных из огромного перечня методик можно провести диагностику кризисной ситуации в организации [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бутылина, М.П.*, *Малясова М.М.*, *Кравченко Д.Б.*, *Артемов А.В.* Позиции конкурентоспособности организаций потребительской кооперации на рынке: опыт Республики Мордовия // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2020. № 4. С. 114–124.

2. *Драгунова, И.В.*, *Малясова М.М.* *Карякина Л.А.* Методические подходы к анализу бизнес-среды предприятия в условиях неопределенности и риска // Экономика и предпринимательство, 2020. № 5 (118). С. 1036–1041.

3. *Зотова, Е.В.* Методические подходы к совершенствованию системы стратегического планирования на предприятии // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2019. № 5. С. 110–115.

4. *Зотова, Е.В.*, *Калабкина И.М.* Оценка эффективности использования капитала организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2020. № 2. С. 155–161.

5. *Каргин, Ю.И.* Основы деятельности государства в современной экономике // Материалы Национальной научно-практической конференции «Проблемы развития социально-экономических систем», Саранск. 20 ноября 2019. С. 221–224.

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. Скворцова, М.А., Карякина Л.А., Каргин Ю.И. Методические аспекты определения влияния экономических факторов на инвестиции в основной капитал предприятия // Инновации и инвестиции. 2019. № 5. С. 12–15.

УДК 338.246.2

АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ: ДИАГНОСТИКА КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

Елена Сергеевна Паршина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801402@ruc.su

ANTI-CRISIS STRATEGY: DIAGNOSTICS OF CRISIS SITUATIONS

Elena Sergeevna Parshina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность данного исследования обусловлена прежде всего тем, что эффективность работы любого предприятия зависит от качества управления производственно-хозяйственной деятельностью. Каждая организация на определенном этапе своей жизнедеятельности может испытывать на себе влияние кризисов и нередко это может привести к наступлению банкротства. Любое предприятие в силу определенных причин и обстоятельств может стать банкротом. В связи с этим появляется необходимость проводить систематическую диагностику предприятия, оценивать его платежеспособность, определять степень угрозы банкротства.

К л ю ч е в ы е с л о в а: банкротство, санация, анализ, диагностика, оценка, кризис, оздоровление.

The relevance of this study is primarily due to the fact that the efficiency of any enterprise depends on the quality of management of production and economic activities. Each organization at a certain stage of its life can experience the impact of crises and often this can lead to bankruptcy. Any enterprise, due to certain reasons and circumstances, can become bankrupt. In this regard, it becomes necessary to carry out systematic diagnostics of the enterprise, assess its solvency, and determine the degree of threat of bankruptcy.

К е у в о р д s: bankruptcy, reorganization, analysis, diagnostics, assessment, crisis, recovery.

Деятельность любой компании напоминает живой организм – она циклична, чувствительна к внешним и внутренним факторам и подвержена кризисам. И как у любого организма, у нее есть иммунитет – механизмы защиты от кризисных ситуаций.

Процесс разработки конкурентной стратегии достаточно подробно исследован ведущими специалистами в области стратегического менеджмента и маркетинга [6]. Антикризисная стратегия – это комплекс мероприятий, направленных на устранение причины кризиса, создание условий для полного восстановления финансового равновесия организации и предупреждения кризисных ситуаций [4].

За время своего существования любая компания хотя бы раз сталкивается с кризисными ситуациями. Нередко бывает так, что подведение финансовых итогов не приносит ожидаемой радости и подсчитывать приходится не прибыль, а долги. Кризис могут вызывать как внешние факторы, не зависящие напрямую от компании, так и внутренние [3].

Выделяют ряд показателей для формирования антикризисной стратегии [1]:

1. Финансовые показатели организации не достигаются или достигаются не полностью.
2. Имидж организации на рынке труда стремительно падает, что значительно усложняет поиск персонала
3. Клиенты организации начинают уходить к конкурентам, жалуясь на низкое качество продукта или обслуживания
4. Отсутствует прозрачная система отчетности и контроля выполнения поручений.



Р и с. 1. Этапы функционирования организации

Таким образом, кризис может затронуть любую структуру организации – как сам продукт и технологии его производства, так и персонал и управленческое звено.

Во время упадка наступает серьезный кризис, когда антикризисное управление не сможет помочь – в данном случае необходимо «перезапустить» существующий бизнес (см. рис. 1).

Кризисные факторы принято условно делить на 2 категории: внешние и внутренние [5]. Внешние факторы находятся вне поля деятельности организации и не зависят от нее напрямую. К ним относятся: внешние и внутренние (рис. 2, 3).



Р и с. 2. Внешние факторы, которые могут привести к кризису



Р и с. 2. Внутренние факторы, которые могут привести к кризису

Все вышеперечисленные факторы могут привести к кризису, стать причиной приостановки деятельности организации и, в конце концов, привести к банкротству.

Как правило, немногие компании задумываются об антикризисной стратегии до появления первых признаков проявления кризисных явлений. Между тем антикризисное регулирование подразумевает не только лечебные, но и профилактические мероприятия.

В этой связи целесообразно учитывать, что [2]:

1. Наступление кризиса можно предвидеть и смягчить.

2. Ранняя диагностика и регулярный анализ деятельности всех структур – необходимые профилактические меры.

3. Чем быстрее будут разработаны и запущены механизмы антикризисного управления – тем незначительнее будут финансовые потери организации.

4. Антикризисные мероприятия должны быть рассчитаны исключительно на внутренние финансовые возможности организации.

Если вполне очевидно, что наступил кризис, необходимо выработать ряд мер, направленных на улучшение финансового состояния предприятия. В этой связи необходима разработка антикризисной стратегии.

Цели антикризисной стратегии:

1. Возвращение предприятия «в строй».

2. Стабильный и устойчивый рост финансовых показателей

3. Рост объемов и качества производимой продукции.

Для достижения этих целей существуют следующие антикризисные методы [4].

1. **Диагностика.** Правильная диагностика – это залог успешного вывода предприятия из кризиса. Перед тем как приступить к разработке антикризисной стратегии необходимо выявить очаг возникновения проблемы. Необходимо провести всесторонний анализ работы каждого структурного подразделения, чтобы поставить правильный диагноз и лечить то, что болеет, а не то, что болит.

2. **Стратегия.** После проведения всесторонней диагностики антикризисный менеджер приступает к разработке антикризисной стратегии. На этом этапе необходимо составить подробный план вывода компании из кризисного положения.

Особенности составления антикризисной стратегии:

1. План вывода организации из кризиса должен быть подробным и включать четкое описание этапов работы

2. Антикризисные системы должны быть гибкими и адаптивными.

3. Необходимо разделение управленческих решений между различными структурными подразделениями для быстрого и адекватного решения возникающих проблем

4. Мобильность в принятии решений, подготовка организации к стремительным изменениям.

5. Введение прозрачной, единой и унифицированной системы отчетности.

6. Повышенное внимание к скорости выполнения поручений и реализации решений

3. **Сокращение расходов.** Дефицит бюджета, долги и неспо-

способность соблюдать кредитные обязательства, как правило, являются основными признаками кризисной ситуации. Хотя само по себе снижение затрат не вернет организации стабильный рост, этот шаг необходим для поддержания эффективности антикризисного управления в целом. Расходы организации снижаются за счет сокращения штата, урезания побочных затрат и т. д.

4. Структурные изменения. Изменение организационной структуры является неизбежным шагом в выводе компании из кризисной ситуации и возвращении финансового здоровья. Реструктуризация может охватывать как все аспекты одной структуры, так и организационную структуру всего предприятия.

5. Увеличение денежного потока. Если сокращение затрат позволяет замедлить развитие кризисной ситуации, то увеличение потока денежных средств способно значительно ускорить полное выздоровление организации.

В выходе из кризиса организации приходится рассчитывать только на собственные силы. Так что увеличение денежного потока происходит за счет ее собственных активов:

1. Продажа устаревших, неиспользуемых объектов производства.

2. Остановка нерентабельного производства.

3. Продажа акций и инвестиций.

4. Продажа, сдача в аренду неиспользуемых помещений.

Каждый шаг антикризисной стратегии прописывается в соответствии с наиболее подходящими для данной организации методами и зависит как от факторов, спровоцировавших кризисное состояние, так и от последствий – настоящих и будущих. Стратегия вывода организации из кризиса осуществляется поэтапно.

1. Выявление причины возникновения кризиса.

2. Беседа с сотрудниками.

3. Снижение расходов.

4. Снижение расходов.

Таким образом, если антикризисная стратегия была разработана правильно и лечение прошло успешно, бизнес может рассчитывать на рост финансовых показателей и улучшение позиции на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агаркова, Л.В.* Пути улучшения финансового состояния / Л.В. Агаркова, И.М. Подколзина // Экономика. Бизнес. Банки. № 2 (11). 2018. С. 79–84.

2. *Герасименко, О.А.* Финансовая несостоятельность организаций и способы ее диагностики / В.В. Данчук, О.А. Герасименко // Вектор экономики. 2019. № 5 (35). С. 113.

3. *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.

4. Казакова, В.А. Анализ угрозы банкротства предприятия по зарубежным методикам // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 5-2. С. 49–52.

5. Кобозева, Н.В. Банкротство: учет, анализ, аудит: Практическое пособие. М.: Магистр; НИЦ ИНФРА-М, 2020. 208 с.

6. Хайров, Р.Р., Кузнецова, Т.Е. Применение процессного подхода к разработке конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономика и предпринимательство. Журнал – 2015. № 2. С. 711–714.

УДК 332.1

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Анастасия Александровна Поршунова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801403@ruc.su

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF PRODUCTS

Anastasiya Aleksandrovna Porshunova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются методы оценки конкурентоспособности продукции. Автором сделаны выводы о преимуществах применения каждого метода.

К л ю ч е в ы е с л о в а: продукция, метод, конкурентоспособность, показатели.

The article discusses the methods of assessing the competitiveness of products. The author draws conclusions about the advantages of using each method.

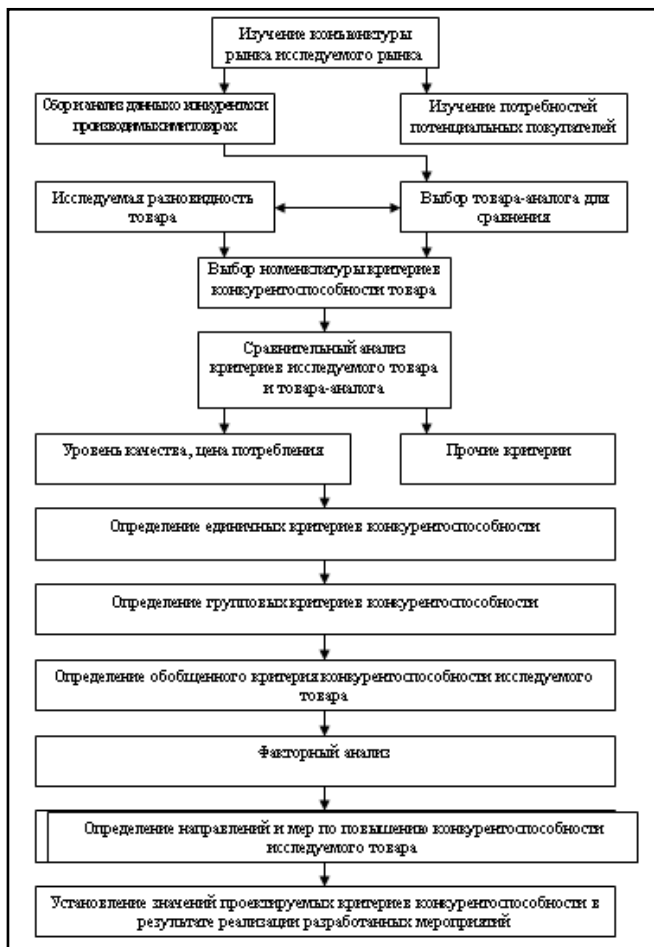
К е у о р д с: production, method, competitiveness, indicators.

Функционирование предприятия в современной бизнес-среде происходит под воздействием изменения потребительского спроса и предпочтения, что влияет на максимизацию доходов. Для получения лояльности потребителей необходимо оценивать конкурентоспособность продукции [1].

Конкурентоспособность продукции направлена на выявление таких параметров или критериев продукта, который отличается от конкурентов. Это позволяет составить рейтинг параметров конкурентоспособности или провести их сравнение за расчетный период [3]. Процесс разработки конкурентной стратегии достаточно по-

дробно исследован ведущими специалистами в области стратегического менеджмента и маркетинга [7].

Результаты оценки конкурентоспособности продукции интересны различным группам. Для учредителей и высшего руководства она является отправной точкой для разработки стратегии развития и принятия управленческих решений; для конкурентов – как исходные параметры собственного производства и взаимодействия с потребителями. Процесс оценки конкурентоспособности продукции представлен на рисунке.



Процесс оценки конкурентоспособности продукции

Расширение зоны конкуренции между производителями обусловили необходимость проведения оценки конкурентоспособности. Выделяют графические, матричные, экспертные и комплексные группы методов.

В основе графических методов оценки конкурентоспособности – наглядное построение конкурентоспособности в виде многоугольника, радара или лепестковой диаграммы. Применение данных методов позволяет наглядно отразить значение отдельных критериев конкурентоспособности. в качестве Параметрами оценки конкурентоспособности могут быть выбраны цена, качество продукции, ассортимент, канал сбыта, финансы, репутация предприятия, предпродажное обслуживание, сервисное обслуживание. Затем по 5-балльной или 10-балльной шкале оценивается значение каждого из параметров. Для построения многоугольника конкурентоспособности используется оси со значениями параметров, значения на которых соответствуют расчетным данным. Соединение всех точек параметров и позволяют построить данный многоугольник.

Проведение оценки конкурентоспособности продукции с помощью построения многоугольника направлено на сравнение с конкурентами по определенным параметрам. результаты оценки позволяют оценить преимущества на рынке и выявить сильные стороны продукции.

При построении радара конкурентоспособности используется круг, который делится на равные сектора по числу параметров. Шкалы на радиальных прямых располагаются так, чтобы все значения параметров лежали внутри оценочного круга. Удаление от центра круга означает высокое значение параметра. Для сравнения с конкурентами оценка конкурентоспособности проводится на том же круге.

Отметим, что применение графических методов оценки не позволяет выявить интегральный критерий и максимально допустимый уровень конкурентоспособности.

Матричные методы оценки конкурентоспособности применяются на основе результатов маркетинговых исследований позиций, занимаемых предприятием на рынке. Методы характеризуются высоким уровнем наглядности в виде матричной структуры. К числу матричных методов оценки конкурентоспособности продукции относятся матрица Бостонской консультативной группы (БКГ), матрица привлекательности рынка, матрица И. Ансоффа, матрица М. Портера и пр.

Вместе с тем, данные методы не позволяют выявить причины низкой конкурентоспособности. Для применения матрицы используется заданная система координат.

Например, для построения матрицы конкурентоспособности продукции на основе подхода БКГ по вертикали оси откладывается значение темпа роста объема продаж, по горизонтали оси – удельный вес продаж данной группы продукции. Соответственно, чем выше удельный вес рынка и выше темп роста продаж, тем выше конкурентоспособность.

Эмпирические исследования доказывают высокую адекватность оценки конкурентоспособности продукции в соответствии с матричными методами. При этом, в числе недостатков матричных методов следует отметить необходимость наличия достоверной маркетинговой информации.

В основе экспертной метода оценки конкурентоспособности продукции – оценка продукции экспертами по параметрам. В экспертную группу численностью пять и более человек включены лица, имеющие опыт работы профессиональной деятельности. Предварительно, эксперты получают исходную информацию о продукции: описание внешнего вида, потребительские свойства, эргономические характеристики.

Члены экспертной группы оценивают предлагаемый продукт по заданным параметрам. Каждый критерий получает количественный вес по степени важности. Затем рассчитывается сводный индекс конкурентоспособности.

В основе экспертной оценки конкурентоспособности заложены критерии продукции расположенные в порядке убывания степени их важности (таблица).

Экспертная оценка конкурентоспособности продукции

Перечень критериев	Степень важности (1–5 баллов)	Наименование продукции		Продукция предприятия-конкурента		Продукция предприятия-конкурента	
		3	4	5	6	7	8
1	2	1–10 баллов	гр.3 * гр.4	1–10 баллов	гр.3 * гр.6	1–10 баллов	гр. 3* гр.8
...
Итого							

Таким образом, оценка уровня конкурентоспособности предприятия – трудоемкий и малоизученный процесс, но его итоги помогают определить стратегические направления финансовой и хозяйственной деятельности предприятия, что имеет немаловажное значение в условиях рыночной экономики.

По мнению Фасхиева Х.А., Крахмалевой А.В. предприятие можно оценить и без конкурентов, периодически сравнивая свои коэффициенты конкурентоспособности, т. е. проведя самодиагно-

стику. При наличии оценок конкурентоспособности предприятия за ряд интервалов времени можно проследить динамику уровня конкурентоспособности, характер ее изменения, выявить факторы, влияющие на ее уровень. Количественную величину конкурентоспособности можно оценить на основе комплексных методов. Это позволяет спрогнозировать возможную динамику конкурентоспособности в плановом периоде [6, с. 170].

По нашему мнению, для проведения конкурентоспособности продукции необходимо выявить предприятия-конкуренты, производящие аналогичную продукцию, идентифицировать основные отличительные параметры. Проведение ранжирования параметров позволит выявить уровень конкурентоспособности каждого из параметров. К таким параметрам нами отнесены:

- нормативно-технологические параметры, с помощью которых отражены требования технической, экологической и другой безопасности использования товара на данном рынке и патентно-правовые требования. Эти параметры необходимо обязательно соблюдать, их невыполнение ведет к мгновенной потере конкурентоспособности;

- организационно-экономические параметры, связанные с затратами покупателя на приобретение и использование товара на протяжении всего периода потребления. К ним относятся цена, расходы на транспортировку и установку, ремонт; сервисное обслуживание и пр.;

- потребительские параметры, характеризующие потребительские свойства товара, из них складывается его полезный эффект (соответствие требованиям ГОСТ, престижность, доступность) [2, с. 170].

Таким образом, в практической деятельности используются различные методы оценки конкурентоспособности, обосновывающие влияние различных факторов и показателей в процедуре оценки. Методы оценки конкурентоспособности характеризуют различные потребительские и производственные параметры продукции. Применение каждого из методов позволяет не только получить количественные расчетные данные, но и наглядно отразить конкурентоспособность [4].

В числе основных классификационных признаков методов оценки конкурентоспособности продукции выделяются такие как категория тип хозяйствующего субъекта (промышленные предприятия, торговые организации, финансовые компании); тип метода (расчетные, графические, матричные, экспертные). При проведении оценки конкурентоспособности продукции необходим оценивать источник информации для расчетов (внутренняя отчетность предприятия, данные статистических отчетов или маркетин-

говых исследований, результаты опроса экспертов и т. д.). в проведении оценки конкурентоспособности также проводится расчет основных показателей или критериев, учитывается влияние факторов и составляется дальнейший прогноз [5].

Следует отметить, что результаты оценки конкурентоспособности продукции применяются не только для принятия управленческих решений, но и для улучшения технических и технологических характеристик продукции, ее позиционирования на рынке. Конкурентные позиции предприятия определяют ориентиры работы с конкурентами и методы воздействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бутылина, М.П.*, Малясова М.М., Кравченко Д.Б., Артемов А.В. Позиции конкурентоспособности организаций потребительской кооперации на рынке: опыт Республики Мордовия // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2020. № 4. С. 114–124.
2. *Лазутина, А.С.*, Гармашова Е.П. Методики оценки конкурентоспособности предприятия и его продукции // Вектор экономики. 2018. № 12(30). С. 170.
3. *Малясова, М.М.* Анализ конкурентоспособности и бизнес-среды организации // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020. С. 74–77.
4. *Пруцкова, Е.В.*, Хайров Р.Р., Плеханова Е.А., Малясова М.М. Экономические аспекты разработки бизнес-плана малого и среднего бизнеса: учеб. пособие. Саранск: ООО «ЮрЭксПрактик», 2018. 100 с.
5. *Скворцова, М.А.*, Хайров Р.Р., Карякина Л.А., Малясова М.М., Драгунова И.В., Плеханова Е.А., Зотова Е.В. Системная диагностика устойчивого развития предприятий региона. М.: ООО «Издательство «Спутник+», 2020. 96 с.
6. *Фасхиев, Х.А.*, Крахмалева А.В. Двухступенчатая модель управления конкурентоспособностью предприятия // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. 2015. Т. 19. № 1 (67). С. 278–294.
7. *Хайров, Р.Р.*, Кузнецова, Т.Е. Применение процессного подхода к разработке конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономика и предпринимательство. Журнал – 2015 г. № 2. С. 711–714.

УДК 33.338

ТАКТИКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Екатерина Владимировна Пруцкова, доцент
Артем Александрович Евтушевич, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: ekaterina-maskaeva@yandex.ru; st801415@ruc.su

TACTICS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE IN ORDER TO OPTIMIZE CASH FLOWS

Ekaterina Vladimirovna Prutskova, Associate Professor
Artem Alexandrovich Yevtushevich, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье рассматривается тактика и предлагаются меры по оптимизации денежных потоков промышленного предприятия. Автором сделаны выводы по недостаткам действующей организации управления и системы планирования на предприятии. В заключении предлагаются конкретные мероприятия для достижения стратегических целей организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: развитие, стратегия, планирование, структура управления, организация, предпринимательская структура.

The article discusses measures to improve the development of business structures. The author draws conclusions on the shortcomings of the current management organization and planning system at the enterprise. In conclusion, specific actions are proposed to achieve the strategic goals of the organization.

К e y w o r d s: development, strategy, planning, management structure, organization, business structure.

Хозяйствующий субъект самостоятельно определяет направления использования прибыли. Неявные затраты – это стоимость факторов производства, использующихся в процессе производства, но не являющихся покупными. К ним можно отнести труд собственника – управляющего фирмы, его собственный капитал, применяемый в производстве продукции, или землю, она является собственностью предпринимателя. Чтобы включить неявные затраты в экономические издержки фирмы, необходимо дать им денежную оценку. Для этого используется понятие «альтернативной стоимости» данных ресурсов [1].

Производителя часто интересует не величина валовых затрат а величина средних и предельных затрат. Сравнивая средние затра-

ты с ценой продукта, можно определить, прибыльно ли производство данного продукта.

Предельные затраты представляют прирост затрат в результате производства одной дополнительной единицы продукции. Они показывают, во сколько обойдется фирме увеличение производства на одну единицу.

Коммерческая деятельность любого предприятия должна соотноситься с экономическим принципом, который в общем виде определяется достижением максимального результата при минимальных расходах [3].

Мы считаем, что доходы и прибыль – это двигательные силы рынка, вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований.

Получение прибыли является главной целью предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия. В условиях рыночных отношений успех финансовой деятельности производственного предприятия возможен только при увеличении эффективности работы предприятия, минимизации затрат и максимизации прибыли.

Главный мотив деятельности любого предприятия в рыночных условиях – максимизация прибыли [2].

В настоящее время в современных условиях рыночной экономики, необходимо искать пути рационализации производства путем анализа имеющихся расходов производства и снижения себестоимости продукции. Необходимо тщательно планировать доходы и расходы с целью повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

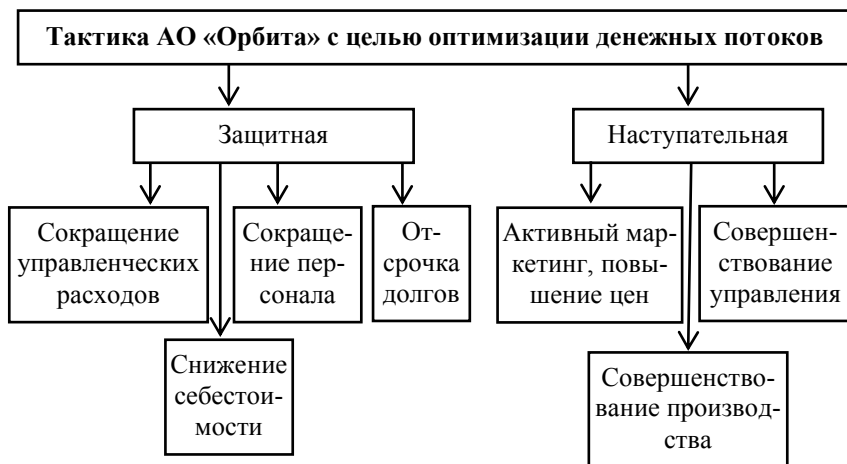
АО «Орбита» является успешным производственным предприятием Республики Мордовия, постоянно расширяя ассортимент инновационной продукции. Тем не менее, в деятельности предприятия имеются и ряд недостатков. В системе управления денежными потоками и в целом финансового менеджмента АО «Орбита» экономическая и финансовая служба практически не ведет анализ выполнения плановых доходов и расходов, расчет финансовой устойчивости, ликвидности, что подтверждают и годовые отчеты за последние пять лет.

Функции планово-экономического отдела фактически прописаны формально. По исследованию деятельности АО «Орбита» финансовое состояние оценивается как удовлетворительное. Поэтому для того, чтобы его улучшить, предприятию необходимо принять комплекс мер. Для смягчения воздействия внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовую деятельность предприятия необходимо провести ряд мероприятий для повышения финансовой устойчивости АО «Орбита».

Рассмотрим некоторые меры, пути и тактики, способствующие укреплению финансового состояния коммерческой организации. тактические задачи разрабатываются и вытекают из стратегических задач политики предприятия [5].

Сначала оценим тактики организации, позволяющие повысить финансовую устойчивость.

Данные тактики необходимо проводить в совокупности двух тактик, хотя и наиболее эффективной, конечно же, является наступательная стратегия. Мероприятия по повышению финансовой устойчивости выделены на схеме (рисунок).



Тактика для АО «Орбита» с целью оптимизации денежных потоков

Существенным фактором, оказывающим влияние на финансовое состояние и финансовую устойчивость коммерческой организации, является погашение дебиторской задолженности. Значительный рост дебиторской задолженности АО «Орбита» в 2020 г. по сравнению с 2018 г. на 10445 тыс. руб. свидетельствует об ухудшении положения потребителей предприятия, т.е. покупатели не рассчитываются вовремя по обязательствам. Многие дебиторы вообще являются банкротами (АО Трест «Мордовпромстрой», ООО «ТехноЭлектромонтаж-Строй», ООО «ЭЛ-Строй») и оплатить дебиторскую задолженность не в состоянии. Увеличение дебиторской задолженности произошло вследствие несвоевременной оплаты со стороны заказчиков и в результате нестабильной экономической обстановки.

Следовательно, один из основных путей выхода из создавшейся

неблагополучной ситуации является невыполнимым на данном этапе.

В условиях нестабильной экономической обстановки руководству АО «Орбита» следует не отпускать продукцию без предоплаты хотя 50–70 %, усилить контроль за расчетной дисциплиной и претензионной работой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зотикова, В. В. Мордовии промышленное производство выросло на 10 процентов. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://rg.ru/2019/09/30/reg-pfo/v-mordovii-promyshlennoe-proizvodstvo-vyroslo-na-10-procentov.html>.
2. Круглов, М.И. Стратегическое управление компанией. М.: Деловая. лит., 2016. 768 с.
3. Промышленность Мордовии лидирует в Поволжье по объемам производства [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://regnum.ru/news/economy/2585467.html>.
4. Экономика Мордовии [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.e-mordovia.ru/o-mordovii/obshchaya-informatsiya/ekonomika/ekonomika-mordovii/>.

УДК 334.025

МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Татьяна Ивановна Румянцева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801405@ruc.su

RESEARCH OF MARKET POSITION FACTORS IN THE INVESTMENT PROJECT

Tatyana Ivanovna Rumyantseva, Master's Degree student

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

В статье рассматриваются факторы рыночной позиции. Автором выделены возможности и угрозы проявления факторов рыночной позиции при составлении инвестиционного проекта.

К л ю ч е в ы е с л о в а: инвестиции, факторы, рынок, позиции, проект.

The article discusses the factors of the market position. The author selects the opportunities and threats of market position factors on the investment project.

K e y w o r d s: investments, factors, market, positions, project.

Экономическая эффективность оценки рыночных позиций при составлении инвестиционного плана проявляется в распределении финансовых ресурсов, способствующих повышению уровня конкурентоспособности и укреплению рыночных позиций [3].

Инвестиционный проект, по мнению ряда авторов, следует рассматривать как совокупность мероприятий от замысла до достижения заданных показателей эффективности. Проектно-инвестиционные решения предпринимательской деятельности осуществляются в соответствии с потребностями рынка. Результатами данных решений выступает технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта. Эффективность инвестиционного проекта обусловлена организацией нового производства, предусматривающего выпуск новых товаров на незнакомый рынок, сопряжены с большим риском, тогда как инвестиции в замену старого оборудования несут минимальную опасность негативных последствий.

Объектами инвестиционных проектов выступают не только вновь созданные хозяйствующие субъекта, выполняющие одну из функций производственного цикла. Также инвестиционный проект создается в условиях реструктуризации предприятия, модернизации его материально-технической базы. В связи с этим, целесообразно говорить о производственных, научно-технических, финансовых, экологических и других инвестиционных проектах. Инвестиционные проекты требуют высокого качества, что позволяет проекту быть конкурентоспособным. Данные проектные решения основаны на применении современных технологий и материалов. В табл. 1 рассмотрим виды рисков проектов.

Таблица 1

Виды рисков проектов

Виды рисков	Статьи расходов	Возможность проявления, %
Риски проектирования и подготовительных мероприятий	Расходы на пре инвестиционной стадии проекта	7–15
Риски создания объекта	Расходы на строительство, реконструкцию	5–12
Риски эксплуатации объекта	Расходы на эксплуатацию и техническое обслуживание объекта	15–25
Риски получения доходов от использования объекта	Выручка от оказания платных услуг	20–40
Прочие риски	Иные риски, связанные с утратой объекта, политическими событиями	5–10

Реализация инвестиционного проекта осуществляется в поддерживающих секторах экономики, которые являются составляющей конкурентоспособности региона и фактором развития базо-

вых отраслей. С точки зрения бизнеса достигается преодоление неравенства между регионами, обеспечив привлечение инвестиций, создание новых рабочих мест, экономический рост и создаст условия для дальнейшего развития бизнеса.

Расчет и оценка эффективности приемлемого уровня эффективности инвестиционного проекта должна отражать, прежде всего, интересы потенциальных инвесторов, учитывать возможные изменения бизнес-среды.

Проведение оценки эффективности инвестиционных проектов позволяет реализовать его стратегическую цель, выступает инструментом формирования деловой репутации и отражает получаемые доходы в виде прибыли. За счет индивидуальной работы с инвесторами и представление услуг с уникальными свойствами предприятия добивается позиции на рынке, отличной от конкурентов.

Проведем идентификацию и ранжирование факторов бизнес-среды, влияющей на эффективность инвестиционных проектов:

- активизация налоговых реформ и законодательства способствует укреплению на новых рынках;

- политическая стабильность также следует рассматривать как положительную тенденцию укрепления позиций на рынке;

- изменение доходов населения способствует изменению покупательской способности, что оказывает отрицательное влияние на финансовые результаты;

- государственное влияние осуществляется в форме за правильностью и своевременностью налоговых и иных платежей. В связи с этим, воздействие данного фактора оценено с негативным влиянием на результаты деятельности.

При выставлении оценки влияния внешнего фактора необходимо изучить вторичную информацию в области экономики, политики и общественной деятельности (данные статистических органов, опубликованные отчеты об исследованиях, мнения экспертов, опубликованные в СМИ, и др.). Затем присвоим каждому фактору весовой коэффициент. В результате получим комплексную оценку влияния факторов внешнего контекста среды при проведении стратегических изменений. Выявить последствия действия факторов сложно, поскольку среда постоянно меняется и опыта оценки влияния не много. Каждая ситуация воспринимается как уникальная.

Как следует из табл. 2, на инвестиционные проекты воздействие факторов бизнес-среды оценено в размере 3,05 баллов.

Важными характеристиками рынка инвестиций являются:

- 1) большая длительность жизненного цикла услуг.

- 2) стабильность технологий оказания услуг.

- 3) предлагаемые услуги стандартны. Характеристика стандартных услуг удовлетворяет нужды клиентов.

4) Затраты клиентов на переключение с услуг одной фирмы на услуги другой фирмы достаточно низки.

5) Существует большое количество клиентов, имеющих серьезную силу для снижения цены.

Таблица 2

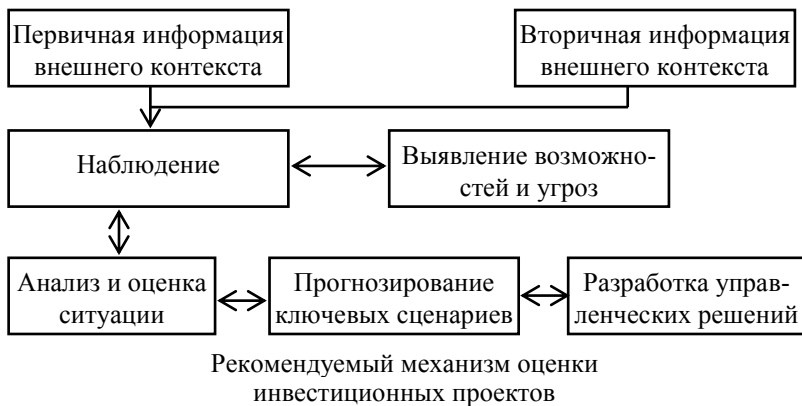
Многофакторное исследование бизнес-среды

Внешние стратегические факторы	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
<i>Возможности</i>			
– государственно-правовые барьеры	0,05	4	0,20
– отрасли внедрение новых стандартов строительства	0,10	2	0,20
– развитие новых технологий строительства	0,20	5	1,00
– применение программного обеспечения планирования логистики	0,15	1	0,15
<i>Угрозы</i>			
– состояние органов региональной исполнительной власти	0,05	4	0,20
– появление новых конкурентов	0,10	4	0,40
– ценовая политика поставщиков	0,15	2	0,30
– сокращение уровня потребления населения	0,20	2	0,20
Интегральная оценка	1,0		3,05

Использование цифровизации, автоматизации и роботизации ускоряют процесс производства. Интерес представляет особенности визуализации продукта в электронном формате, применение виртуальных возможностей функционирования предприятия. Развитие новых технологий требует от предприятия их внедрения в практическую деятельность. Можно отметить, что у компании отсутствует собственный сайт, что лишает торговое предприятие дополнительных покупателей. Так же на рынке появляются новинки относительно материалов и моделей. Несмотря на дополнительные расходы, внедрение новых технологий позволит предприятию привлечь клиентов и укрепить свои позиции на рынке.

Развитие новых технологий требует от предприятия их внедрения в практическую деятельность. Можно отметить, что у компании отсутствует собственный сайт, что лишает торговое предприятие дополнительных покупателей. Так же на рынке появляются новинки относительно материалов и моделей. Несмотря на дополнительные расходы, внедрение новых технологий позволит предприятию привлечь клиентов и укрепить свои позиции на рынке.

В процессе мониторинга складывается необходимая статичное и динамичное состояние бизнес-среды. В сформированном массиве данных, полученных в результате анализа, идентифицируются угрозы и возможности, а также выявляются сведения о них. На рисунке представлен рекомендуемый механизм оценки инвестиционных проектов.



Как следует из рисунка 1, рекомендуемый механизм оценки инвестиционных проектов включает в себя последовательность трех взаимосвязанных составных блоков:

- наблюдение;
- анализ и оценка ситуации;
- ключевых сценариев.

В процессе наблюдения необходимо изучать возможные угрозы и оценивать меры по их ослаблению.

От длительности временных интервалов мониторинга зависит его вид. Следует выделять три вида мониторинга:

- стратегический агрегирует функции наблюдения, анализа и оценки, прогноза ключевых сценариев;
- тактический охватывает функции наблюдения, анализа и оценки;
- оперативный включает в себя только наблюдения за определенными показателями.

Таким образом, обобщив вышеизложенный материал можно отметить, что для укрепления конкурентных позиций может использовать две стратегические альтернативы, с одной стороны, может подстраиваться, совершенствуя уже существующие виды работ и услуги, с другой стороны, может активно воздействовать, внедряя инновационные методы, способствующие улучшению результатов производственно-сбытовой деятельности организации. Выбор той или иной стратегии в конкретный период времени во многом зависит от ресурсных возможностей организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Драгунова, И.В., Малясова М.М. Карякина Л.А. Методические подходы к анализу бизнес-среды предприятия в условиях неопределенности и риска // Экономика и предпринимательство. 2020. № 5 (118). С. 1036–1041.

2. Пруцкова, Е.В., Хайров Р.Р., Плеханова Е.А., Малясова М.М. Экономические аспекты разработки бизнес-плана малого и среднего бизнеса: учеб. пособие. Саранск: ООО «ЮрЭксПрактик», 2018. 100 с.

3. Скворцова, М.А., Хайров Р.Р., Карякина Л.А., Малясова М.М., Драгунова И.В., Плеханова Е.А., Зотова Е.В. Системная диагностика устойчивого развития предприятий региона. М.: ООО «Издательство «Спутник+», 2020. – 96 с.

4. Скворцова, М.А., Пруцкова Е.В. Факторная модель инвестиционной привлекательности предприятий // Материалы Национальной научно-практической конференции «Проблемы развития социально-экономических систем». Саранск, 20 ноября 2019г. С. 252–259.

УДК 338.242.2

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Марина Александровна Скворцова, доцент

Татьяна Ивановна Румянцева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: m.a.skvortsova@ruc.su, st801405@ruc.su

INFORMATION TECHNOLOGIES IN EVALUATING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS

Marina Aleksandrovna Skvortsova, Associate Professor

Tatyana Ivanovna Rumyantseva, Master's Degree student

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

Актуальность данного исследования обусловлена прежде всего тем, что в исследовании эффективности инвестиционного проекта – важное условие для определения степени его привлекательности для внешних игроков рынка и возможных инвесторов. На сегодняшний день достаточно актуальным является применение современных информационных технологий для оценки эффективности инвестиционных проектов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: информационные технологии, инвестиционный проект, оценка эффективности, ресурсы инвестиционного проекта.

The relevance of this study is primarily due to the fact that the study of the effectiveness of an investment project is an important condition for determining the degree of its attractiveness for external market players and potential investors. Today, the use of modern information technologies to assess the effectiveness of investment projects is quite relevant.

К е у о р д s: information technology, investment project, efficiency assessment, investment project resources.

© Скворцова М.А., Румянцева Т.И., 2021

Исследование эффективности инвестиционного проекта – важное условие для определения степени его привлекательности для внешних игроков рынка и возможных инвесторов. На сегодняшний день достаточно актуальным является применение современных информационных технологий для оценки эффективности инвестиционных проектов. Наиболее распространенной и востребованной на российском рынке ИТ считается программа «1С:Управление холдингом» [1].

Оценка эффективности проекта – это процедура расчета затрат и анализа капитальных затрат на исполнение проекта и итоговых достижений, показывающая, насколько он отвечает намеченным ориентирам и планам участвующих сторон.

Эффективность инвестиционного проекта – это такая мера ответственности стартапа ожидаемым целям, задачам и выгодам всех хозяйствующих сторон, которые принимают участие в его оценки и реализации.

Блок «Инвестиционные проекты» на базе «1С:Управление холдингом» предоставляет ресурс для автоматизации абсолютно всех фаз жизненного цикла стартапа, начиная с инвестиционной фазы, далее – выхода на проектную мощность, и заканчивая анализом итоговых достижений проекта

Под эффективностью инвестиционного проекта, как уже упоминалось, преимущественно подразумевает уровень его согласованности с ожидаемой отдачей и выгодами партнеров. В целях определения этого уровня и применяется оценка. Можно оценивать проект по двум показателям:

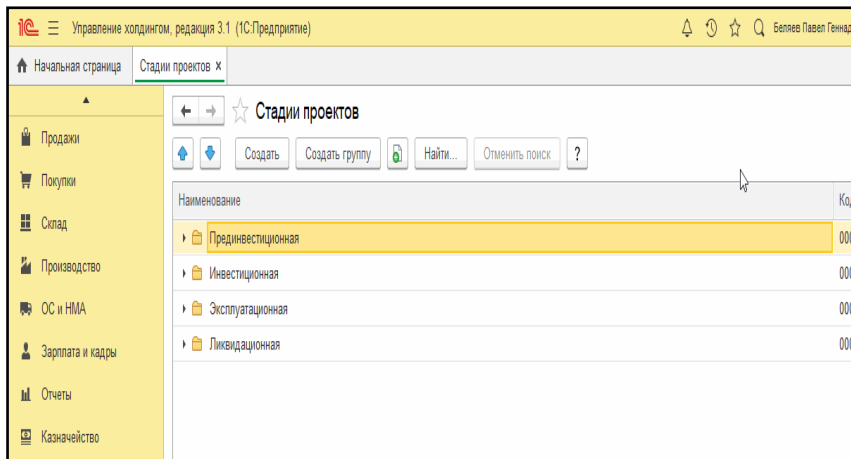
Оценка продуктивности инвестиционного проекта в целом осуществляется с общественной и коммерческой позиции, но необходимо отметить, что обе позиции предполагают наличие единственной стороны, организующей стартап за счет собственных вложений.

Цели оценки эффективности проекта в целом [3]:

- установление ожидаемой привлекательности для участвующих сторон;
- определение источников привлечения денежных средств;
- виды инвестиционных оценок эффективности в целом;
- общественная (социально-экономическая) эффективность инвестиций;
- коммерческая эффективность.

Любой инвестиционный проект можно рассматривать в качестве совокупности определенных последовательных стадий (этапов). Каждый имеет собственные задачи и цели. Допустимо разделять следующие ступени инвестиционного проекта (рис. 1): прединвестиционная; инвестиционная; эксплуатационная; ликвидационная.

Если совокупность капитальных затрат на проект в компании велика, то также возможна более подробная детализация каждой ступени проекта.



Р и с. 1. Стадии проектов

Для отдельного проекта или этапа формируется карточка проекта (этапа), куда вносится вся главная информация о проекте: реквизиты проекта (этапа), основные показатели, а также представляется возможным прикрепить туда документы бюджетирования. Напрямую из карточки можно развернуть БДДС, БДР или ДР проекта, диаграмму Ганта, а также обновить информацию проекта [4].

Диаграмма Ганта служит комфортным способом наглядно продемонстрировать очередность стадий проекта и их временной промежуток, а также дает возможность обновлять и изменять сроки и коэффициенты эффективности в режиме онлайн (рис. 2).

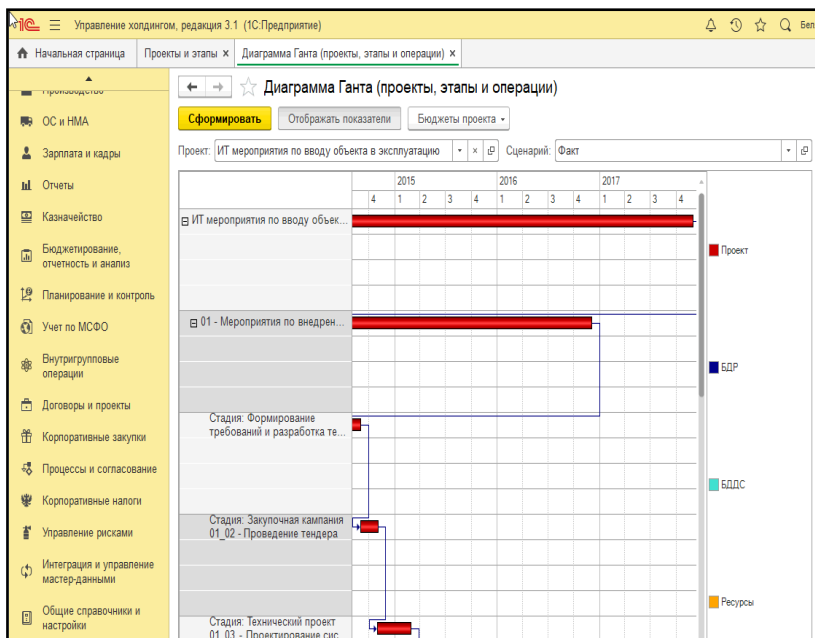
В роли ресурсов инвестиционных проектов служат разные справочники конфигурации (например, «Сотрудники», «Номенклатура»). Для них есть возможность указать стоимостные и натуральные форматы.

В качестве одного из критериев оценки при вынесении решения о разумности реализации используют следующие показатели эффективности [2]:

- Чистая приведенная стоимость (NPV);
- Внутренняя ставка рентабельности (IRR);
- Дисконтированный срок окупаемости (DPP);
- Свободный денежный поток (FCF);
- Индекс прибыльности (PI).

В рамках подсистемы «Администрирования инвестиционных

проектов» перечисленные показатели можно вычислить для любого проекта автоматически, на основе данных запланированной стоимости.



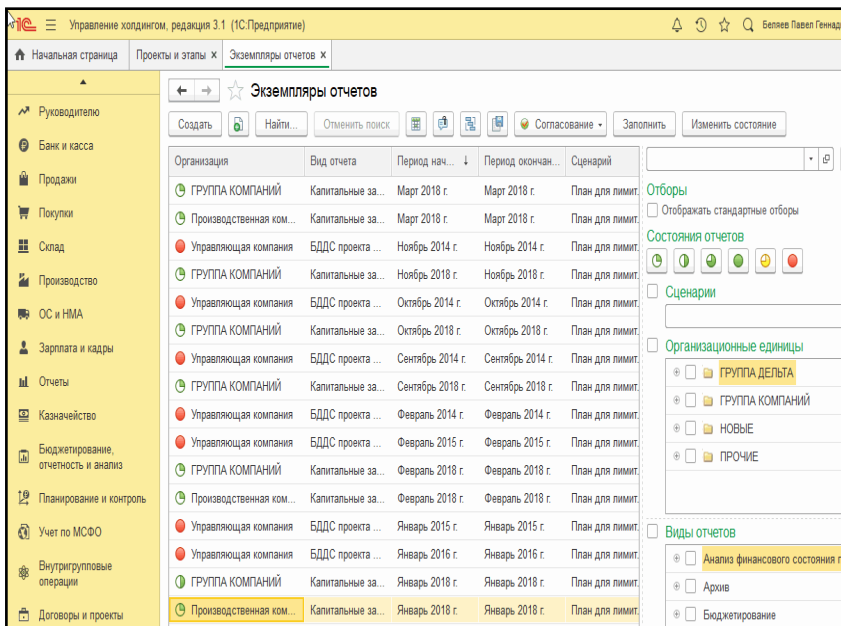
Р и с. 2. Диаграмма Ганта

Для осуществления этого необходимо:

- составить виды отчетов, которые соответствуют бюджетам по инвестиционному проекту;
- в настройках параметров следует установить параметры расчета коэффициентов эффективности проекта (валюта, автоматическое обновление информации по проектам);
- запланировать движения по бюджетам.

Для этого нужно ввести экземпляры отчетов. Формируется прямую из проекта (рис. 3).

При вступлении проекта на этап инвестиционной фазы, важным моментом является своевременный и оперативный мониторинг его исполнения. Актуализировать, обновлять и изменять ход проекта в системе можно как по плановым данным, так и вне плана, при учете случившихся изменений. Для обновления проекта разработан автоматический режим с использованием документа «Резервирование бюджета». В ручном варианте обновление производят с помощью команды «Актуализировать бюджеты».



Р и с. 3. Экземпляр отчета

Таким образом, прикладное решение «1С:Управление холдингом» представляется комфортной платформой для эффективной оценки инвестиционных проектов, расчета финансовых показателей и оценки стоимости проекта инвестиций. Система дает возможность дать качественную оценку проекту, определить приемлемую и оптимизированную инвестиционную программу, содержит в себе полный набор работающих инструментов для ее исполнения и мониторинга, а также адекватную для чтения и анализа отчетность. Использование схем оценки инвестпроектов и алгоритмов, предустановленных в системе, и прочих ее возможностей способствует успешному исполнению бизнес-стратегии фирмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт компании WiseAdvice [Электронный ресурс]// Официальный партнер 1С– Режим доступа:<https://wiseadvice-it.ru/>(Дата обращения: 09.03.2021).
2. *Портных, В.В.* Стратегия бизнеса. М.: Дашков и К, 2018. 276 с.
3. *Розанова, Н.М.* Экономический анализ фирмы и рынка: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Н.М. Розанова, И.В. Зороастрова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 279 с.
4. *Юрченко, С.С.* Экономические методы анализа инвестиционных проектов. М.: ИПУ РАН, 2017. С. 35–39.

УДК 658.5

**БИЗНЕС-АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОЦЕССОВ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Максим Владиславович Рябов, магистрант,
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801406@ruc.su

**USINESS ANALYSIS OF THE MAIN PROCESSES
OF THE PRODUCTION ENTERPRISE**

Ryabov Maxim Vladislavovich, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Актуальность данного исследования обусловлена прежде всего тем, что за последнее десятилетие Республика Мордовия продемонстрировала бурный экономический рост: были созданы новые производства, открыты площадки инновационного развития, проведено множество социально-культурных мероприятий. Такое бурное развитие республики не могло не затронуть такую отрасль, как электротехническая промышленность, в этой связи необходимо обратить особое внимание на обеспечение бизнес-процессов предприятия электротехнической отрасли.

Ключевые слова: основные бизнес-процессы, организационно-управленческие бизнес-процессы, вспомогательные бизнес-процессы, производственная система.

The relevance of this study is primarily due to the fact that over the past decade, the Republic of Mordovia has demonstrated rapid economic growth: new production facilities have been created, innovative development sites have been opened, and many social and cultural events have been held. Such a rapid development of the republic could not but affect such an industry as the electrical industry, in this regard, it is necessary to pay special attention to ensuring the business processes of an enterprise in the electrical industry.

Key words: main business processes, organizational and managerial business processes, auxiliary business processes, production system.

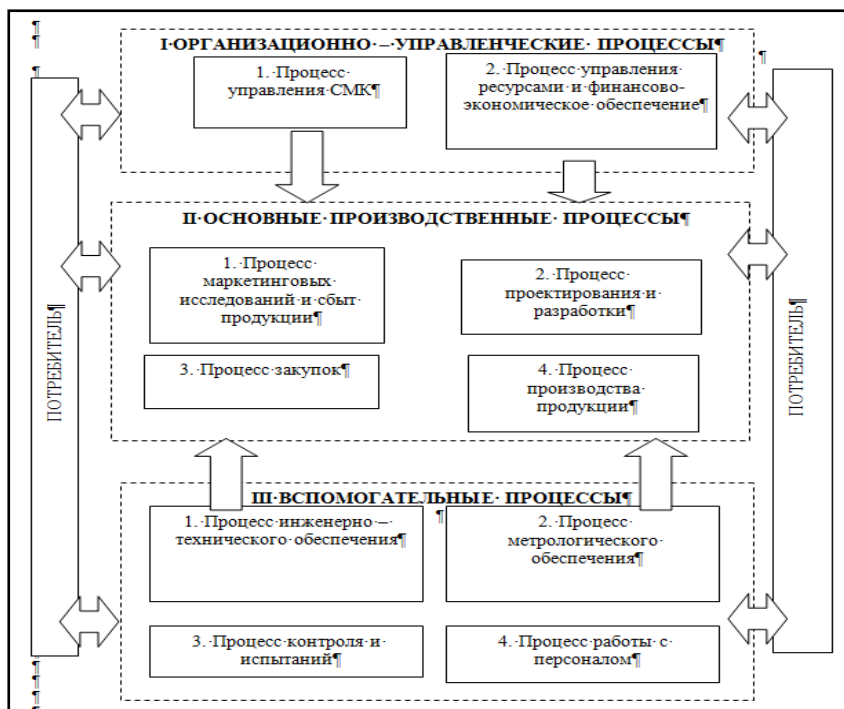
Функционирование любого производственного предприятия можно представить как набор бизнес-процессов, протекающих внутри него.

ЗАО «Электровыпрямитель» специализируются на проектировании и производстве продукции электротехнического назначения для таких отраслей промышленности, как нефтегазовая, атомная, химическая, металлургическая, космическая, транспортного машиностроение, коммунальное хозяйство, судостроение и военно-

промышленный комплекс. В производственной деятельности ЗАО «Электровыпрямитель» в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001-2015 применяется процессный подход.

Первостепенную роль в реализации постоянных улучшений в ЗАО «Электровыпрямитель» играет производственная система, которая получила название Производственная система Электровыпрямителя (ПСЭ).

Разработанная организацией модель функционирования бизнес-процессов схематично в ЗАО «Электровыпрямитель» представлена на рис. 1.



Р и с. 1. Графическая модель функционирования бизнес-процессов ЗАО «Электровыпрямитель»

По назначению процессы внутри предприятия классифицированы на три основные категории: основные производственные процессы; организационно-управленческие процессы; вспомогательные процессы.

Основные производственные процессы – процессы, в результате которых производятся продукция для потребителя, и которые

создают прямую ценность для потребителя, предназначенные для удовлетворения потребностей внешних потребителей [1, с. 113] (табл. 1).

Таблица 1

**Основные производственные процессы
ЗАО «Электровыпрямитель»**

Наименование процесса	Цель процесса
Процесс маркетинговых исследований и сбыт продукции	Определение требований, установленных потребителями, включая требования поставки и деятельности после поставки, изучение рынка, анализ требований потребителей и сбыт продукции
Процесс проектирования и разработки продукции	Постановка на производство новых видов продукции
Процесс производства продукции	Обеспечение выпуска продукции соответствующей требованиям НД и потребителей
Процесс производства приборной продукции	Обеспечение выпуска приборной продукции, соответствующих требованиям НД и потребителей
Процесс обработки металлических изделий с использованием основных технологических процессов приборостроения	Обеспечение качественного выполнения работ по обработке металлических изделий с использованием основных технологических процессов соответствующих требованиям НД и потребителей
Процесс предоставления услуг по капитальному ремонту	Обеспечение качественного предоставления услуг по капитальному ремонту, соответствующих требованиям НД и потребителей
Процесс производства деталей, узлов и запасных частей	Обеспечение выпуска деталей, узлов и запасных частей, соответствующих требованиям НД

Организационно-управленческие бизнес-процессы – процессы, целью которых является поддержание эффективной бизнес-деятельности [2, с. 243] (табл. 2).

Таблица 2

**Организационно-управленческие бизнес-процессы
ЗАО «Электровыпрямитель»**

Наименование процесса	Цель процесса
Процесс управления предприятием	Поддержание в рабочем состоянии
Процесс управления несоответствующей продукцией	Идентификация и управление несоответствующей продукцией с целью предотвращения ее непреднамеренного использования
Процесс учета и анализа рекламаций, сбора информации о качестве	Анализ предложений и несоответствий, выявленных у потребителей
Процесс разработки и внедрения корректирующих действий и контроля за их исполнением	Устранение причин (в том числе потенциальных) несоответствий для предупреждения их повторного возникновения и появления

Наименование процесса	Цель процесса
Процесс управления ресурсами	Обеспечение ресурсами для внедрения поддержания в рабочем состоянии СМК и повышения удовлетворенности потребителей
Процесс планирования	Планирование производства продукции, сырья, материалов, ресурсов
Процесс обеспечения охраны труда и техники безопасности	Обеспечение условий труда, соответствующих требованиям сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности
Процесс управления производственной средой	Создание и поддержание соответствующей производственной среды, включающей: физические, социальные, психологические и экологические факторы (температура, система признания и поощрения и др.)
Процесс обеспечения охраны окружающей среды	Обеспечение охраны окружающей среды в соответствии с природоохранным и экологическим законодательством

Вспомогательные бизнес-процессы – процессы, предназначенные для обеспечения ресурсами других процессов [3, с. 164] (табл. 3).

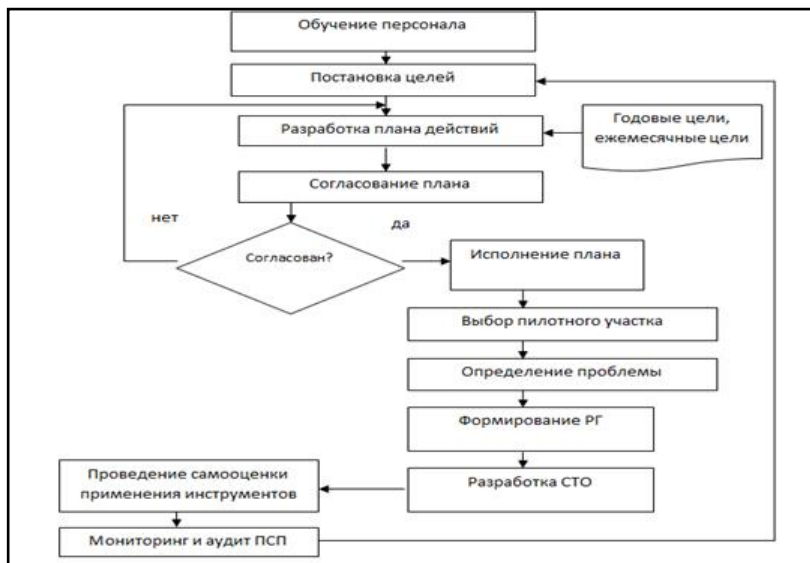
Таблица 3

**Вспомогательные бизнес-процессы
ЗАО «Электровыпрямитель»**

Наименование процесса	Цель процесса
Процесс инженерно – технического обеспечения	Инженерно – техническое обеспечение основных процессов
Процесс конструкторского обеспечения производства	Разработка и управление КД
Процесс технологического обеспечения производства	Обеспечение инструментом, оснасткой, их хранение и выдача в производство Ремонт и обслуживание литейного, станочного, энергетического и подъемно-транспортного оборудования Производство сжатого воздуха и ремонт компрессорного оборудования. Обеспечение энергоресурсами Организация обслуживания зданий и рабочих помещений Организация эксплуатации и обслуживания теплотехнических, отопительных, калориферных и санитарно – технических установок Организация обеспечения средствами внутризаводского транспортирования
Процесс метрологического обеспечения	Определение мониторинга и измерения, которые предстоит осуществлять, а также устройства для мониторинга и измерения, необходимые для обеспечения свидетельства соответствия продукции установленным требованиям

Наименование процесса	Цель процесса
Процесс контроля и испытаний	Обеспечение соответствия закупленной продукции требованиям НД (входной контроль); Обеспечение выпуска продукции, соответствующей требованиям стандартов, др. НД и удовлетворенности потребителей
Процесс работы с персоналом	Организация и проведение работ, связанных с работниками предприятия: подготовка, переподготовка персонала, оформление трудовых правоотношений и др.)

Необходимо отметить, что в части вспомогательных бизнес-процессов, а именно – процесс работы с персоналом с 2013 года на предприятии впервые появилась такая практика, как выплата авторских вознаграждений за предлагаемые работниками улучшения. Совершенствуя свое рабочее место в плане удобства, эффективности и соответствия нормам охраны труда, персонал получил возможность дополнительно зарабатывать, затрачивая на это минимум времени, связанного с оформлением предложения на улучшение и последующую его реализацию. Весь процесс улучшения на предприятии мы представили схематично в виде блок-схемы, отражающей основные его этапы (рис. 2).



Р и с. 2. Блок-схема процесса постоянного улучшения на предприятии

Основные недостатки процесса постоянного улучшения на предприятии следующие:

Отсутствует четкое понимание процесса, так как они не идентифицируются, то есть процессный подход не реализуется на предприятии в полной мере.

Выбор участка улучшения осуществляется, исходя из простоты реализации улучшений и получения быстрого эффекта. Не уделяется особое внимание наиболее проблемным процессам.

В этой связи необходима разработка механизма, направленного на совершенствование процесса постоянного улучшения на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Блинов, О.А.* Реинжиниринг бизнес-процессов: учебник. М.: Юнити-Дана, 2015. 343 с.
2. *Джестон, Дж.* Управление бизнес-процессами: практическое руководство по успешной реализации проектов / Дж. Джестон, Й. Нелис. СПб.: Символ-Плюс. 2012. 512 с.
3. *Репин, В.В.* Процессный подход к управлению / В.В. Репин, В.Г.Елиферов. М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013. 544 с.

УДК 658.5:621.395

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Максим Владиславович Рябов, магистрант,

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801406@ruc.su

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEVELOPMENT OF BUSINESS PROCESSES

Ryabov Maxim Vladislavovich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность данного исследования обусловлена прежде всего тем, что существует множество различных методологий развития бизнес-процессов, у каждого есть свои преимущества и недостатки, и для руководителя важно определить методологию под конкретные нужды своей компании.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес-процесс, бизнес-проект, методология, бизнес-анализ, нотация, Agile.

The relevance of this study is primarily due to the fact that there are many different methodologies for the development of business processes, each has its own advantages and disadvantages, and it is important for a manager to determine a methodology for the specific needs of his company.

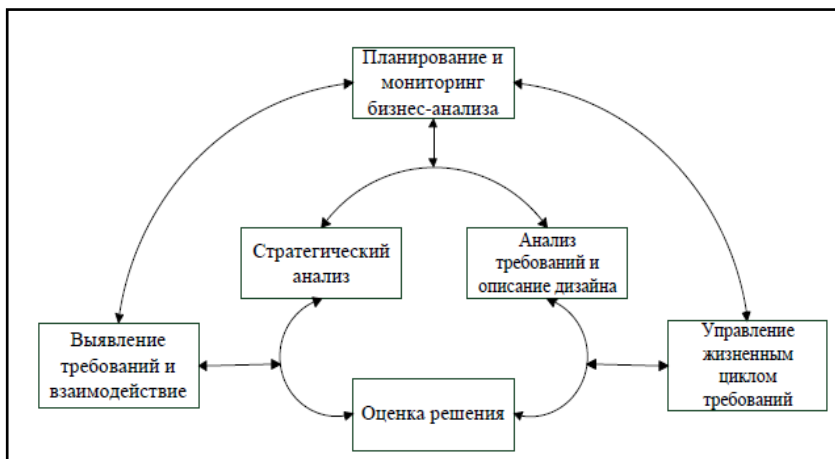
Key words: business process, business project, methodology, business analysis, notation, Agile.

Бизнес-процесс – совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используется один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности «на выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя [1].

Бизнес-процесс без описания не существует. Только в процессе описания возникает бизнес-процесс, т.е. невозможно реализовать одно без другого. В то же время все действия, описанные в бизнес-процессе, должны быть логичными, их последовательность должна приводить к определенной ранее заданной цели.

Фактически, описание бизнес-процессов и обозначений BPMN появилось в 70-х гг. XX в., когда информационные системы стали использоваться повсюду. И сам термин, и нотация были необходимы для разработки информационных систем [3].

Бизнес-анализ – это мероприятие, которое позволяет внедрять изменения в компании, определяя потребности и предлагая решения, которые ценят заинтересованные стороны. На рисунке схематично отражена деятельность бизнес-аналитика.



Деятельность бизнес-аналитика

Бизнес-процесс должен сочетать достаточность, т.е. описывать все необходимые шаги и действия, будучи максимально сжатыми

для удобства восприятия, быть простым, понятным, удобным, удобочитаемым. Но он никогда не будет совершенным. Моделирование бизнес-процесса – это своего рода предположение, творческий процесс. Но бизнес-моделирование – это не просто творческий подход, а определенный диалектический процесс, который требует применения определенной методологии.

Методологии – это, по сути, процессы, которые направлены на то, чтобы помочь руководителям бизнес-проектов в их реализации, а также шаги, которые необходимо предпринять для выполнения задач. Различные методологии имеют разные стратегии, которые помогают в решении проблем, если они возникают во время реализации бизнес-проекта [4].

Существует множество методологий, каждая из которых имеет свой собственный набор правил, принципов, процессов и практик. Какую методологию реализовать, полностью зависит от типа проекта, который будете выполняться. При выборе методологии разработки проекта необходимо максимально использовать ресурсы и время.

Следует иметь в виду, что, хотя существует целый ряд методологий на выбор, нет такого понятия как «правильная методология». Это означает, что не будет единственной методологии, которая идеально подходит для каждого проекта. Проекты различаются по охвату и требованиям, что означает, что «правильная методология» для реализации также будет различаться.

Одна из наиболее узнаваемых методологий проектного анализа считается Agile, которая лучше всего подходит для проектов, которые являются итеративными и инкрементальными. Первоначально созданный для разработки программного обеспечения, он был создан как ответ на неадекватность метода Waterfall процессы которого не отвечали требованиям высоко конкурентного и постоянного движения индустрии программного обеспечения.

Agile – это методология, в которой есть свои внутренние методологии, такие как Scrum и Kanban. Хотя некоторые могут утверждать, что их следует рассматривать скорее, как рамки, они используются для разработки и поставки продукта или услуги и несут свой собственный набор характеристик и терминологии, которые, по нашему мнению, делают их достаточно достойными для включения в этот список [2].

Scrum состоит из пяти значений: приверженность, мужество, фокус, открытость и уважение. Цель состоит в том, чтобы разрабатывать, поставлять и поддерживать сложные продукты посредством сотрудничества, подотчетности и итеративного прогресса. Что отличает Scrum от других методологий управления Agile, так это то, как он работает, используя определенные роли, события и артефакты.

Командные роли Scrum [2]:

- владелец продукта: эксперт по продуктам, который представляет заинтересованные стороны и является голосом клиента;
- команда разработчиков: группа профессионалов, которые поставляют продукт (разработчики, программисты, дизайнеры);
- scrum master: организованный лидер-слуга, который обеспечивает понимание и выполнение Scrum.

Спринт – это основное событие Scrum, итеративный таймер, в который достигается заранее установленная цель, сроки не превышают один календарный месяц.

Планирование спринта – встреча, которая проходит в начале каждой итерации, где вся команда Scrum собирается вместе для фиксирования списка задач из бэклога проекта, которые должны быть выполнены к окончанию итерации, производится их оценка в человеко-часах, обсуждается, каким образом будет реализоваться объем работ.

Ежедневный Scrum – 15-минутное совещание, проводимое в одно и то же время, на котором обсуждаются достижения предыдущего дня, а также ожидания для следующего.

Ретроспективное совещание – встреча, на которой команда Scrum размышляет о достижениях предыдущего спринта и определяет, что необходимо улучшить в следующей спринте.

Kanban – еще одна популярная платформа Agile, которая, подобно Scrum, фокусируется на ранних выпусках с совместными и самоуправляющимися командами.

Концепция, разработанная на производственной линии фабрик Toyota в 1940-х гг., является очень визуальным методом, целью которого является предоставление высококачественных результатов путем рисования картины процесса документооборота, с тем чтобы узкие места можно было идентифицировать на ранней стадии процесса разработки.

Kanban достигает эффективности с помощью визуальных сигналов, которые сигнализируют различные этапы процесса разработки. Ключевыми параметрами, участвующими в этом процессе, являются доска и карты Kanban.

Методология Lean способствует максимизации потребительской ценности при минимизации отходов. Она нацелена на создание большей ценности для клиента за счет использования меньшего количества ресурсов.

Его ценности, исходя из японской обрабатывающей промышленности, позволяют предположить, что по мере удаления отходов качество улучшается, а время производства и стоимость снижаются. Вместо реализации определенных процессов Lean больше связан с целым рядом принципов. Пять основных принципов:

- указать значение для клиента;
- определить шаги в потоке создания ценности;
- постоянно увеличивать поток продукта;
- позволять клиентам извлекать стоимость из следующей деятельности по восходящему потоку;
- управлять удалением ненужных шагов.

WaterfallOne из более традиционных методологий управления проектами, Waterfall – линейный, последовательный подход к проектированию, где прогресс идет вниз в одном направлении – как водопад. Возникновение в производственной и строительной отраслях, отсутствие гибкости в изменениях дизайна на более ранних этапах процесса разработки связано с тем, что оно становится все более дорогостоящим из-за его структурированной физической среды.

В Pre-Agile была использована методология Waterfall для разработки программного обеспечения, но многие проблемы из-за его неадаптивных ограничений дизайна, отсутствие обратной связи с клиентами, доступной в процессе разработки, и отсроченный период тестирования. Наиболее подходящий для: более крупных проектов, которые требуют поддержания строгих этапов и сроков или проектов, которые выполнялись в разное время где шансы на сюрпризы в процессе разработки относительно низки.

SigmaSix – это методология управления проектами, впервые представленная инженерами Motorola в 1986 г. Она направлена на улучшение качества за счет уменьшения количества ошибок в процессе путем определения того, что не работает, а затем удаляет его из процесса. Он использует методы управления качеством, которые в основном являются эмпирическими и статистическими. Проведем сравнительный анализ описанных методологий для подведения итогов по основным преимуществам и недостаткам в таблице.

Сравнительный анализ преимуществ и недостатков методологий управления ИТ проектами*

Критерий сравнения	Agile	Waterfall	Lean
Гибкость к изменяющейся среде на каждом этапе проекта	+		+
Трудозатратность	Высокая	Средняя	Высокая
Продолжительность жизненного цикла проекта конкретно определена		+	
Универсальность	+	-	+

*Составлена автором на основании [1].

Наглядно видно, что методологии Agile и Lean более гибкие и универсальные, что важно в условия постоянных изменений

внешней и внутренней среды компании, однако они требуют больших трудозатрат нежели Waterfall, а также не имеют четко определённых границ проекта – его продолжительности.

Таким образом, существует множество различных методологий развития бизнес-процессов, у каждого есть свои преимущества и недостатки, и для руководителя важно определить методологию под конкретные нужды своей компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрамов, А.* Как построить «бизнес-машину» или практика применения процессного подхода. [Электронный ресурс]// – Режим доступа:<http://www.businessstudio.ru/procedures/business/businessmashina/> (дата обращения 02.02.2021).
2. Бизнес-процесс: анализ бизнес-процессов. Описание, применение, результаты [Электронный ресурс]// – Режим доступа:<http://fb.ru/article/221749/biznes-protsess-analiz-biznesprotsessov-opisanieprimeneniye-rezultaty> (дата обращения 10.03.2021).
3. Бизнес-процессы предприятия [Электронный ресурс]// – Режим доступа: <http://fb.ru/article/38809/biznesprotsessyi-predpriyatiya> (дата обращения 01.02.2021).
4. *Деминг, Э.* Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. 370

УДК 311.42

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Елена Владимировна Федорова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801407@ruc.su

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING IN STUDY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE

Elena Vladimirovna Fedorova, Master's Degree student

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

Реалии сегодняшнего дня позволяют сделать вывод о том, что наблюдается значительное повышение требований со стороны бизнес-среды к деятельности различных хозяйствующих субъектов: цифровизация экономики, организация работы в

дистанционном формате и др., в этой связи считаем необходимым отметить, что прогнозирование в сложившихся условиях является наиболее точным инструментом управления предприятием, учитывая, что система альтернативных прогнозов позволит минимизировать влияние нежелательных негативных ситуаций.

К л ю ч е в ы е с л о в а: прогноз, экономико-математические-методы, социально-экономическое развитие, корреляционно-регрессионный анализ.

The realities of today allow us to conclude that there is a significant increase in requirements from the business environment to the activities of various economic entities: digitalization of the economy, organization of work in a remote format, etc., in this regard, we consider it necessary to note that forecasting in the current conditions is the most accurate tool for enterprise management, given that the system of alternative forecasts will minimize the impact of unwanted negative situations.

К e y w o r d s: orecast, economic and mathematical methods, socio-economic development, correlation and regression analysis.

Базовым инструментом при исследовании социально-экономических процессов, как правило, является метод экономико-математического моделирования и прогнозирования. Применение математики в экономической сфере позволяет, в первую очередь сделать акцент на наиболее значимых экономических связях, детально их описать как в отношении исследуемых объектов, так и в отношении влияния доминирующих факторов на результирующую переменную. Кроме того, данный метод позволяет сформировать ряд наиболее важных факторов, которые оказывают значительное влияние на анализируемый объект, а также дать оценку их взаимного влияния и возможным воздействиям на них факторов внешней среды и применить полученные результаты для построения прогноза и принятия управленческих решений.

Вполне очевидно, что потребность в прогнозной оценке хозяйствующего объекта, связана с тем, что топ-менеджменту предприятия целесообразнее исключить или хотя бы минимизировать возникновение нежелательной ситуации, чтобы в дальнейшем избежать компенсации фактически полученного ущерба. В этой связи методы прогнозирования экономических показателей на наш взгляд, достаточно востребованы в качестве инструмента оценки социально-экономического развития предприятия [4].

Объектом исследования в данной работе является АО «Саранский комбинат макаронных изделий», далее АО «СКМИ», производитель макаронных изделий. Основная цель исследования – построение интегрального показателя социально-экономического развития предприятия на основе иерархической системы показателей с его последующим моделированием.

Опираясь на методику оценки уровня социально-экономического развития предприятия [1] на основе построенной нами иерархической системы (29 исходных показателей), была исследована динамика показателей социально-экономического развития предприятия АО «СКМИ» за период 2018–2020 годы.

Рассмотрим группу экономических показателей. Анализ и оценка коэффициентов ликвидности позволил сделать следующий вывод: коэффициент срочной ликвидности снижается от года к году (в рассматриваемом периоде снижение составило 20%); коэффициент абсолютной ликвидности вырос в 2019 г., но упал в 2020 г. (за анализируемый период (3 года) данный показатель вырос более, чем в 3 раза); падение коэффициента текущей ликвидности за 2018-2020 гг. составило 31%.

В тоже время, в подгруппе показателей рентабельности наблюдается следующая динамика: период самофинансирования вырос на 11 дней и составил 52 дня; чистый оборотный капитал снизился за 18,58 млн руб. или на 8%; рентабельность продаж выросла с 0,1 копейки с рубля выручки в 2017 году до 1,2 копейки с рубля в 2019 году; рентабельность по прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) имела отрицательно значение в 2017 году, что свидетельствовало об убыточности предприятия по основной деятельности; рентабельность по прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации (ЕБИТДА) отрицательна за все рассмотренных года, но имеет положительную динамику; рентабельность активов выросла с 0,1 копейки на каждый вложенный рубль, до 1,3 копеек на каждый вложенный рубль; рентабельность инвестированного капитала отрицательна, хотя имеет положительную, с экономической точки зрения, динамику.

Характеризуя подгруппу показателей финансовой устойчивости можно сделать следующие выводы [2]: коэффициент финансового рычага имеет довольно высокие значения, а за 3 года снизился всего на 3% (это говорит о высоких рисках предприятия и его зависимости от заёмного капитала); коэффициент автономии за 3 года снизился на 41%, что отрицательно характеризует предприятие как заёмщика; общий коэффициент покрытия долга снизился за 3 года на 32%.

В подгруппе показателей оборачиваемости наблюдается рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,5%; сокращение периода оборота дебиторской задолженности на 6 дней; рост коэффициента оборачиваемости запасов на 27%; снижение периода оборота запасов на 44 дня; рост коэффициента оборачиваемости активов на 9%.

По динамике показателей инвестиционных критериев можно сделать следующие выводы: чистый операционный цикл снизился на 6 дней и составил 34 дня; прибыль на акцию выросла с 8 тыс. руб. до 97 тыс. руб.; норма дивидендного дохода выросла на 0,018 и составила 0,02.

Характеризуя подгруппу трудовых показателей можно сделать следующие выводы, что на рост производительности труда и сни-

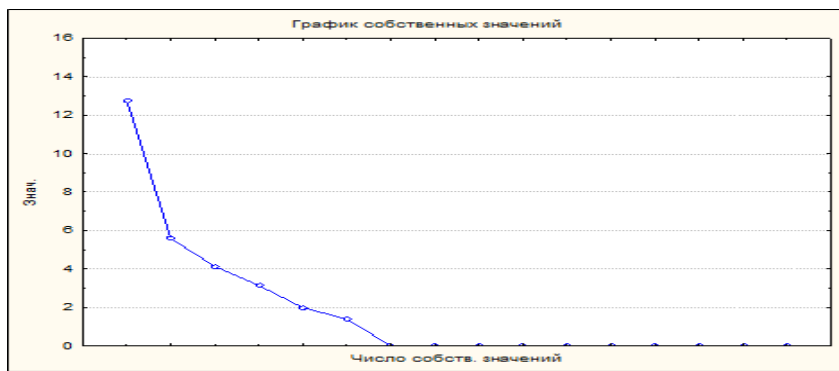
жение трудоёмкости в большей мере повлияло сокращение сотрудников. Но всё же наблюдается качественные изменения в эффективности труда. В группе ресурсных показателей наблюдается снижение материалоёмкости, а как следствие и рост материалоотдачи связан с внедрением новых технологий производства и качественного изменения учётной политики предприятия, которая позволяет более рационально использовать материальные ресурсы.

Таким образом, подводя итоги анализа динамики экономических показателей можно сделать вывод, что предприятие имеет тенденции роста в производственной сфере, но имеет трудности в сфере распределения финансов. На это сильно повлияли качественные изменения последних лет в политике управления и контроля АО «СКМИ».

На следующем этапе был построен интегральный показатель социально-экономического развития предприятия [3].

Анализ, проведенный на первом этапе позволил выявить следующее: относительный суммарный вклад фактора в общую дисперсию исходных признаков составил 43,9%. Данный выбор подтверждает критерий как Кайзера, так и Дикмана, на основании которых целесообразно выделять факторы с собственными значениями больше единицы.

Данное обстоятельство подтверждает также и критерий «каменистой осыпи» (рис. 1).



Р и с. 1. График собственных значений

Необходимо отметить, что рекомендуется выбирать число факторов на том участке, на котором график претерпевает излом. Из рис. 1 наглядно видно, что резкому излому линии соответствует участок с числовыми значениями 1 по оси абсцисс, что позволяет сделать вывод об использовании одной главной компоненты для содержательной интерпретации.

Таким образом, на основании вклада фактора в общую дисперсию выделенных признаков, критерии Кайзера и Дикмана, и графике собственных значений, все исходные признаки были объединены нами в одну доминирующую компоненту. Основным шагом факторного анализа является получение резульативной матрицы значений главной компоненты F1 для всех объектов наблюдения и построение бального рейтинга (таблица).

Резульативной матрицы значений главной компоненты

Год	Значения главной компоненты F1	Главная компонента по 10 бальному рейтингу
2014	1,211	10,0
2015	0,573	7,7
2016	1,005	9,3
2017	-0,145	5,2
2018	-0,380	4,4
2019	-0,649	3,4
2020	-1,615	0,0

Прежде чем переходить непосредственно к процедуре построение бального рейтинга целесообразно унифицировать значения главной компоненты, то есть применить такое преобразование, в результате которого область его возможных значений ограничится отрезком $[0;10]$. При этом нулевое значение преобразованного показателя должно соответствовать самому низкому качеству по данному свойству, а 10 – самому высокому. В этой связи мы применили метод линейного масштабирования, позволяющий отследить динамику либо реального роста, либо снижения параметров. В анализируемом случае, значение главной компоненты непосредственно связано с анализируемым интегральным свойством социально-экономического развития предприятия монотонно-возрастающей зависимостью (т. е. чем больше значение $x_{j,t}$, тем выше уровень социально-экономического развития предприятия), то значение бального рейтинга подсчитывается по формуле:

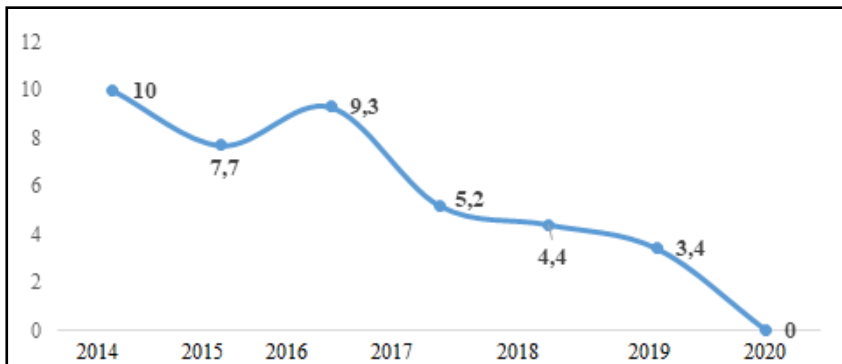
$$\tilde{x}_{j,t} = \frac{x_{j,t} - x_{j_{\min}}}{x_{j_{\max}} - x_{j_{\min}}} N$$

где $\tilde{x}_{j,t}$ – значение главной компоненты ($j = 1, 2, \dots, p; t = 2013, 2014, \dots, 2019$);

Для наглядности представим данные на рис. 2.

На основании результатов проведенного анализа, необходимо отметить, что нами был осуществлен переход от 29 первоначальных факторных признаков, которые характеризуют уровень соци-

альных и экономических показателей предприятия, к интегральному показателю, а также была выявлена взаимосвязь наблюдаемых признаков с вновь полученным обобщенным фактором. Проведенный анализ позволил сделать вывод, что за 7 лет наблюдается спад уровня социально-экономического развития АО «СКМИ».



Р и с. 2. Динамика главной компоненты F1 АО «Саранский комбинат макаронных изделий» за 2014–2020 гг.

В результате проведенного регрессионного анализа были получено уравнение множественной регрессии:

$$\tilde{Y}_t = 0,002 + 0,013X_1 - 0,0814X_2 + 0,645X_3 + 0,436X_4 + 0,298X_5$$

Вполне очевидно, что высокое значение R позволяет судить о степени соответствия данной модели. Чем ближе R к 1, тем точнее модель. В нашем случае R= 0,961.

Построенная модель регрессии показала, что на интегральный показатель социально-экономического развития АО «Саранский комбинат макаронных изделий» оказывают значительное влияние такие факторы как выручка, численность персонала, коэффициент автономии и рентабельность по прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации.

Таким образом, выводы, полученные в результате проведенного исследования позволяют на должном уровне оценить сложившуюся ситуацию на предприятии и принимать конструктивные управленческие решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аксянова, А.В. Математическое моделирование экономических процессов: учебное пособие / А.В. Аксянова [и др.]. – Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2016. 92 с.

2. *Баклаева, Н.М.* Финансовый анализ: учеб. пособие для студентов экономических вузов. Пенза: РИА-КМВ, 2018. 400 с.

3. *Дубров, А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И.* Многомерные статистические методы: учебник. М.: Финансы и статистика, 2003. 352 с

4. *Зотова, Е.В.* Методические подходы к совершенствованию системы стратегического планирования на предприятии // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2019. 5. С. 110–115.

УДК 334.021

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Елена Владимировна Федорова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801407@ruc.su

**STRATEGIC ANALYSIS OF THE SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION**

Elena Vladimirovna Fedorova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье обусловлена необходимость проведения стратегического анализа социально-экономического развития организации. Автором рассматривается основной метод стратегического анализа – матрица привлекательности рынка.

К л ю ч е в ы е с л о в а: рынок, организация, конкуренция, бизнес-среда, развитие, стратегия.

The article analyzes forecast of the socio-economic development of the organization. The assessment of the organization's market strategy is given.

К e y w o r d s: market, organization, competition, business environment, development, strategy.

В настоящее время фундаментом развития и устойчивого экономического роста любой организации являются этические принципы поведения, базирующиеся на общественной морали и нравственных ценностях, Социально-экономическое развитие организации направлено на реализацию значимых внутренних и внешних социальных программ, результаты которых содействуют развитию компании (рост объемов производства, повышение качества продукции)

и услуг, др.), улучшению ее репутации и имиджа, становлению корпоративной идентичности, а также расширение конструктивных партнерских связей с государством, деловыми партнерами, местными сообществами и гражданскими организациями [4].

Принципы социально-экономического развития организации базируются на моральных и нравственных ценностях общества, которые являются основой и гарантией успешной работы хозяйственных субъектов. Сегодня реализация всякой экономической политики фирм требует решения этических проблем, которые обуславливают необходимость проведения экономических и социальных исследований и являются скорее философско-идеологическим вопросом [3].

Прогноз социально-экономического развития организации охватывает все направления деятельности организации и способствует укреплению на существующем рынке с теми же потребителями [3]. Процесс разработки конкурентной стратегии достаточно подробно исследован ведущими специалистами в области стратегического менеджмента и маркетинга [5].

На разработку стратегии влияют, прежде всего, политические, экономические, географические особенности рынков, отраслевые особенности, стадии жизненного цикла компании, ее кадровый и экономический потенциал, корпоративная культура и многое другое. Кроме того, прямое влияние оказывают интересы собственников и других стейкхолдеров, но, с нашей точки зрения, определяющим процесс разработки стратегии фактором, является тип мышления менеджеров.

Проведение стратегического анализа социально-экономического развития позволяет руководству оценить место самой организации и ее бизнес-окружения. Этому способствует ряд обстоятельств, таких как:

- результаты стратегического анализа позволяет оценить ресурсы, используемые для социально-экономического развития организации. К таким ресурсам следует отнести не только потенциальные возможности самой организации в виде капитала, имущества, возможностей технологического процесса и квалификации персонала. Также необходимо оценить потенциальные возможности поставщиков, выполнение ими договоров поставок; оценить методы конкурентной борьбы и выявить особенности потребительского поведения;

- реализация программ социально-экономического развития является источником возможностей и угроз для организации. Возможности следует рассматривать как благоприятные явления, события и тенденции во внешней среде, которые могут способствовать (создают возможности) для улучшения деятельности органи-

зации. Угрозы (необходимо отнести к не благоприятным явлениям, событиям и тенденциям во внешней среде, которые могут подорвать (создают угрозу) деятельности организации. Подчеркнув возможности и угрозы это благоприятные или не благоприятные явления, события и тенденции во внешней среде, которые могут способствовать или мешать деятельности организации;

– результаты стратегического анализа влияют на принятие различных стратегических решений, которые руководители принимают, пытаясь привести свои организации к успеху. Значимость подобных результатов повышается в период финансового кризиса или пандемии. Условия социально-экономического развития организации охватывают выходы на рынки других стран, принятие решений по слиянию или поглощению, запуск нового инновационного продукта.

Влияние рыночной стратегии в составлении прогноза социально-экономического развития организации достигается через формирование лояльных отношений с потребителем. Данное позиционирование заведомо претендует на элитность, кроме того, самостоятельно создает информационный и рекламный повод, одновременно – отстройка от конкурентов.

Стратегический анализ социально-экономического развития организации направлен изучением привлекательности рынка и применение его возможностей в составлении дальнейшего прогноза. Основным методом стратегического анализа является матрица привлекательности рынка и конкурентной позиции, составим (рис. 1).

Привлекательность рынка	высокая			
	средняя	+	+	
	низкая			
		слабая	средняя	сильная
	Рыночная стратегия			

Р и с. 1. Матрица привлекательности рынка

Социально-экономическое развитие организации определяется в первую очередь двумя факторами: отраслью, в которой компания работает и эффективностью самой компании. Отрасль промышленности определяет основу ее экономической структуры. Прежде всего тем, что она предопределяет такие общие элементы как барьеры входа и выхода, количество и размер компаний, и типы продуктов и услуг.

Для целей анализа внешнюю среду подразделяют на две со-

ставляющие: дальняя среда или макросреда и ближняя среда — отрасль. Как ясно из названия, и то и другое находится за пределами организации и, в большинстве случаев не контролируется организацией. Как правило, состояние в отрасли (т. е. в ближней среде) прямо влияет на организацию, в то время как дальняя среда оказывает влияние косвенно, способствуя или препятствуя развитию отрасли. Однако оторвать одно от другого невозможно, поэтому приведенное деление на ближнюю и дальнюю среду условно и используется исключительно для удобства анализа. Внешнее окружение включает макросреду и среду прямого воздействия — отрасль промышленности. Наиболее широко используются для изучения среды бизнеса два метода: PESTLE-анализ для макросреды и анализ пяти сил Портера (5FP) для анализа отрасли. Использование этих методов совместно помогает обеспечить детальную картину ситуации, с которой сталкивается организация.

Методология стратегического анализа внешне проста в использовании и заключается в реализации последовательных этапов: выявлении благоприятных и не благоприятных факторов внешней и внутренней среды; рассмотрение и документирование всех выявленных факторов, которые могут влиять на компанию; оценка этих факторов по степени влияния на компанию. В конечном итоге это приводит к формулированию перечня основных возможностей и угроз, которые предоставляет внешняя среда, а также слабых и сильных сторон, которые характеризуют компанию. Далее следует сопоставить внутренние и внешние факторы. С первого взгляда все просто, однако, эта простота обманчива [1].

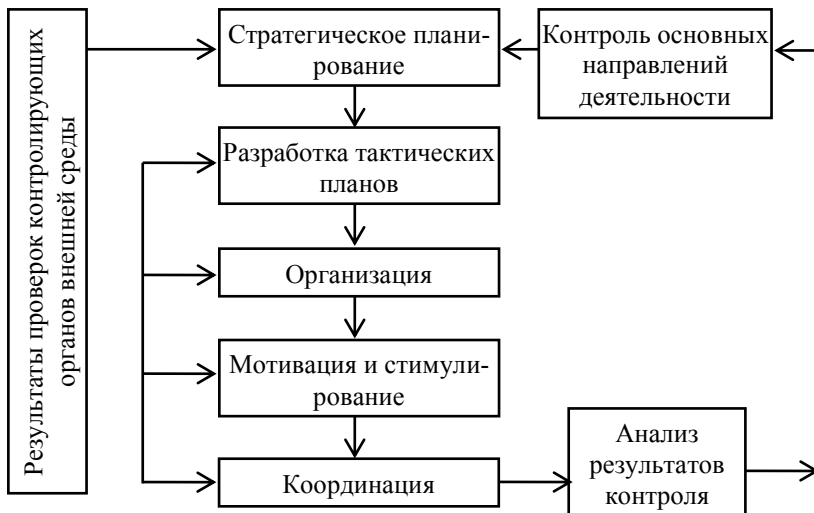
Дополнительно к этой последовательности следует добавить то, что как внешние, так и внутренние факторы всегда носят относительный характер. То, что в одном случае является Угрозой, в другом может рассматриваться как Возможность. И на оборот. Поэтому выявление факторов следует производить после выбора определенных ориентиров. Такими ориентирами служат Видение и цели. Именно Видение и стратегические цели задают направленность поиска факторов. Формулирование Видения и целей рассматривалось в предыдущих курсах, поэтому в данном курсе на этой стадии внимание не акцентируется.

Стратегическое планирование с использованием результатов контроля представлено на рис. 2 [8, 12].

Информация, представленная на рисунке 1, позволяет сделать вывод об интегрированности результатов контроля в стратегическое планирование.

Согласно представленной последовательности действий контроль является отправной точкой практически на всех этапах осуществления деятельности. Так, результаты контроля могут быть

использованы для совершенствования системы мотивации сотрудников [2].



Р и с. 2. Стратегическое планирование на основе результатов контроля

Стратегическое планирование осуществляется не только на основе проведенных исследований, но и на основе анализа результатов контроля. Применение такой функции менеджмента как контроль позволяет изменить подход к разработке стратегии.

Поскольку интеграция результатов контроля в цикл стратегического планирования достаточно длительная процедура, то рекомендуется применять последовательность, предложенную в таблице.

Этапы интеграции стратегии и результатов контроля

Этап	Характеристика	Особенности контроля
Объединение результатов контроля с разработкой тактического планирования	Достигнутые результаты оцениваются с позиции выполнения оперативных планов и достижения целей	Разработка резервных планов развития деятельности, использование предварительного контроля
Объединение результатов контроля составлении ежегодных планов	Выявление возможных проблемных зон в деятельности и их устранение в рамках составления ежегодного плана	Разработка новых схем и методов текущего контроля, вовлечение сотрудников из других организаций
Интеграция результатов контроля и стратегических планов	Охватывает среднесрочное и долгосрочное планирование	Заключительный контроль является дополнительным источником информации

Указанные выше обстоятельства, по нашему мнению, обусловили необходимость системного подхода социально-экономического развития организации. Проведение стратегического анализа следует рассматривать как как фундамент стратегических решений социально-экономического развития организации. Проведение подобного анализа позволяет дать оценку ресурсов, выявить источники возможностей и угроз, влияющих на принятие различных стратегических решений. Результаты стратегического анализа направлены на оценку ресурсов и способностей, которые способствуют или мешают организации достигать свои стратегические цели области социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Драгунова, И.В.*, Малясова М.М. Карякина Л.А. Методические подходы к анализу бизнес-среды предприятия в условиях неопределенности и риска // Экономика и предпринимательство. 2020. № 5 (118). С. 1036–1041.
2. *Малясова, М.М.* Организационная культура как фактор развития экономики промышленного предприятия Республики Мордовия // Теория и практика общественного развития. 2016. № 7. С. 57–59.
3. *Скворцова, М.А.*, Скворцов В.А. Анализ значимости социально-трудовой сферы развития предприятия // Материалы Национальной научно-практической конференции научно-педагогических работников «Актуальные проблемы социально-экономического развития общества», Саранск. 21 ноября 2018. С. 172–179.
4. *Сысоева, Е.А.* Циркулярная экономика в контексте устойчивого развития // Проблемы современной экономики. 2019. № 2 (70). С. 199–204.
5. *Хайров, Р.Р.*, Кузнецова, Т.Е. Применение процессного подхода к разработке конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономика и предпринимательство. Журнал – 2015 г. № 2. С. 711–714.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

УДК 657.1

ПРАВИЛА УЧЕТА ОБРАТНОЙ АРЕНДЫ

Татьяна Валерьевна Булычева, доцент

Татьяна Владимировна Завьялова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

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

RULES FOR ACCOUNTING RETURN RENTALS

Tatyana Valeryevna Bulycheva, Associate Professor

Tatyana Vladimirovna Zavyalova, Associate Professor

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

Совет по МСФО опубликовал проект изменений, в котором предложил внести в МСФО (IFRS) 16 следующие уточнения: указать метод, который продавец-арендатор использует для первоначальной оценки актива в форме права пользования и обязательства, возникающего в результате операций продажи с обратной арендой, в которых передача актива удовлетворяет требованиям, позволяющим учитывать ее как продажу актива; определить, что обязательство по аренде, признанное для обратной аренды, отражает ожидаемые арендные платежи и включают переменные арендные платежи, в том числе те, которые не зависят от индекса или ставки; потребовать от продавца-арендатора ретроспективно применять изменения, касающиеся операций продажи с обратной арендой, совершенных после даты первоначального применения МСФО (IFRS) 16.

К л ю ч е в ы е с л о в а: МСФО, РСБУ, бухгалтерский учет, управленческий учет, финансовый учет, отчетность, план счетов бухгалтерского учета.

The IASB has published a draft amendment proposing the following clarifications to IFRS 16: Specify the method that the seller-lessee uses to initially measure a right-of-use asset and a liability arising from sale and leaseback transactions in which the transfer of the asset meets the requirements to be accounted for as a sale of the asset; determine that a lease liability recognized for a leaseback reflects expected lease payments and includes variable lease payments, including those that are independent of an

index or rate; require the seller-lessee to retrospectively apply the amendments to sale and leaseback transactions that occur after the date of initial application of IFRS 16.

К е у о r d s: IFRS, RAS, accounting, management accounting, financial accounting, reporting, chart of accounts of accounting.

В 2019 году в Комитет по разъяснениям МСФО поступил вопрос, касающийся учета продажи с обратной арендой, предполагающей переменные платежи. Вопрос заключался в том, как продавец-арендатор должен оценивать актив в форме права пользования, возникающий в результате обратной аренды, если арендные платежи полностью переменные и не основаны на индексе или ставке. Этот вопрос важен и для оценки прибыли, признаваемой продавцом-арендатором на дату начала аренды. Мнения специалистов по МСФО разделялись. Одни полагали, что актив в форме права пользования в таком случае вообще признавать нельзя. Другие считали, что актив в форме права пользования должен признаваться исходя из части прав пользования, оставшихся у продавца-арендатора после продажи актива с последующей арендой. Третьи думали, что организации сами вправе решать, как в таких случаях признавать актив в форме права пользования (главное закрепить выбор в учетной политике).

В июне 2020 года Комитет по разъяснениям МСФО опубликовал решение по повестке дня, в котором указал, что пункт 100 МСФО (IFRS) 16 содержит адекватные основания, позволяющие продавцу-арендатору определить порядок учета операции продажи с обратной арендой на дату совершения сделки. В этом решении Комитет по разъяснениям МСФО указал, что актив в форме права пользования признавать нужно, и описал, как определять сумму такого актива при первоначальном признании. Однако в ходе обсуждения этого вопроса, Комитет выявил отсутствие в МСФО (IFRS) 16 конкретных требований к последующей оценке таких операций продажи с обратной арендой и особенно обязательства по аренде. Совет по МСФО взялся решить эту проблему, предложив поправки к МСФО (IFRS) 16.

Существующие положения МСФО (IFRS) 16, в частности, относятся к случаю, когда передача актива, совершаемая в рамках сделки по продаже с обратной арендой, должна учитываться как продажа по МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». В таком случае продавец-арендатор первоначально оценивает актив в форме права пользования, возникающий в результате обратной аренды, пропорционально предыдущей балансовой стоимости актива, относящейся к оставшемуся у него праву пользования.

Совет по МСФО предлагает уточнить, что эта доля определяется путем сравнения приведенной стоимости ожидаемых арендных

платежей и справедливой стоимости проданного актива. В качестве ставки дисконтирования следует использовать процентную ставку, заложенную в договоре аренды, если ее можно легко определить. Если же такую ставку трудно определить, в качестве ставки дисконтирования используется ставка, под которую арендатор может привлечь дополнительные заемные средства.

Впоследствии продавец-арендатор будет оценивать актив в форме права пользования, возникающий в результате операций обратной аренды, так же, как прочие активы в форме права пользования. Обязательство по аренде, возникающее в связи с обратной арендой, в дальнейшем надо оценивать путем:

- увеличения балансовой стоимости для отражения процентов, начисленных на обязательство по аренде;

- уменьшения балансовой стоимости для отражения ожидаемых арендных платежей за отчетный период, определенных на дату начала аренды или, если применимо, пересмотренных ожидаемых арендных платежей за отчетный период, определенных на дату переоценки. Следовательно, балансовую стоимость надо уменьшить, чтобы отразить как сумму этих платежей, так и сроки их осуществления, определенные на дату начала аренды.

Продавец-арендатор, как правило, признает в составе прибыли или убытка любую разницу между фактическими арендными платежами, за исключением любых платежей по ставкам выше рыночных, и ожидаемыми арендными платежами за отчетный период. Если фактически произведенные платежи меньше причитающихся, или в случае возмещения таких выплаченных сумм, продавец-арендатор также скорректирует балансовую стоимость обязательства по аренде.

Следует отметить, что при разработке предлагаемой поправки Совет по МСФО рассмотрел два способа последующей оценки обязательства по аренде, возникающего из операции продажи с обратной арендой:

- использовать первоначальную оценку обязательства по аренде, включая ожидаемые платежи независимо от того, соответствуют ли они определению арендных платежей;

- оценивать так же, как и другие обязательства по аренде, включая платежи, не попадающие под определение арендных.

Чтобы надлежащим образом отразить экономическую суть операции продажи с обратной арендой и предотвратить признание прибыли или убытка от права пользования, сохраняемого продавцом-арендатором через обратную аренду, требования к дальнейшей оценке обязательства по аренде должны соответствовать его первоначальной оценке, такое предложение внес Совет по МСФО.

Предлагаемая поправка будет применяться ко всем операциям

продажи с обратной арендой. Но ожидается, что она особенно повлияет на продажу с обратной арендой, предусматривающей переменные арендные платежи, не зависящие от индекса или ставки. Совет по МСФО также добавляет иллюстративные примеры к МСФО (IFRS) 16, чтобы наглядно показать, как продавец-арендатор учитывает операции продажи с обратной арендой, предусматривающей переменные арендные платежи.

В проекте изменений к МСФО (IFRS) 16 один из членов Совета по МСФО опубликовал альтернативное мнение об обстоятельствах, при которых платежи за использование актива относятся к переменным платежам, связанным с будущими результатами. Он считает, что продавец-арендатор после передачи актива больше не имеет того же права на использование такого актива в течение срока аренды, какое у него было до сделки продажи с обратной арендой. Следовательно, такое значительное изменение экономических обстоятельств могло оправдать полное прекращение признания проданного актива и полное признание любой связанной прибыли. Поэтому этот вопрос следует пересмотреть, начиная с первоначального запроса, представленного в Комитет по разъяснениям МСФО. По его мнению, следует признать, что МСФО (IFRS) 16 содержит неявное противоречие между требованиями к учету продажи с обратной арендой и определением арендных платежей и связанных обязательств по аренде. Чтобы разрешить этот неявный конфликт требований, нужно разработать стандарт, более детально регулирующий вопросы первоначального признания.

Продавец-арендатор должен применять поправки ретроспективно в соответствии с МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» в отношении сделок продажи с обратной арендой, заключенных после даты первоначального применения МСФО (IFRS) 16. Однако, если такое ретроспективное применение к операции продажи с обратной арендой, предусматривающей переменные арендные платежи, будет возможно только с вынесением суждений задним числом, продавец-арендатор должен определять ожидаемые арендные платежи по этой операции на начало годового отчетного периода, в котором он впервые применит поправки. В этих обстоятельствах он должен:

- оценить обязательство по аренде, возникающее в результате обратной аренды, по приведенной стоимости оставшихся ожидаемых арендных платежей на дату первоначального применения поправки, дисконтированных с использованием ставки, указанной в пункте 37 МСФО (IFRS) 16;

- оценить актив в форме права пользования, возникающий в результате обратной аренды, по его балансовой стоимости, как если

бы поправки применялись с даты начала аренды. Но оценка производится с учетом оставшихся ожидаемых арендных платежей на дату первоначального применения поправки и фактических арендных платежей, совершенных до этой даты;

– признать кумулятивный эффект от применения поправки как корректировку начального сальдо нераспределенной прибыли или другого компонента капитала, если применимо, на дату первоначального применения поправок.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова, Т.В.*, Булычева Т.В. Методологический подход к формированию отчета о прибылях и убытках в международной практике // Реформирование образовательной среды: Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 298–303.

2. *Елисеева, О.В.* Бухгалтерская отчетность как завершающий этап учетного процесса и ее информационные возможности // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 9-2. С. 30–35.

УДК 336

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ: ЕГО ЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ

Надежда Геннадьевна Бусарова, преподаватель

Ксения Алексеевна Килина, студент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: n.g.busarova@ruc.su; st801533@ruc.su

STATEMENT OF FINANCIAL RESULTS: ITS MEANING AND FEATURES OF COMPILATION

Nadezhda Gannadievna Busarova, Lecturer

Ksenia Alekseyevna Kilina, student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматривается понятие финансового результата организации и особенности формирования и составления отчета.

Ключевые слова: финансовый результат, порядок формирования финансовых результатов, прибыль и убытки.

This article discusses the concept of the financial result of the organization and the features of the formation and preparation of the report.

К е у о р д s: financial result, the procedure for generating financial results, profit and loss.

На сегодняшний день любое предприятие подвергается рискам, так как в условиях неопределенности оно самостоятельно принимает управленческие решения и формирует результаты своей деятельности. Финансовый результат является основным источником, который характеризует эффективность работы предприятия. Данная составляющая характеризует конкурентоспособность предприятия, его финансовый потенциал [5, с. 156].

С помощью финансового результата можно оценить различные финансовые показатели, которые будут полностью охарактеризовать деятельность предприятия. Так же с помощью финансового результата можно определить финансовую основу, которая необходима для того, чтобы предприятие могло вовремя рассчитываться по своим обязательствам. В связи с этим, можно сказать, что вопрос о правильности оформления отчета о финансовых результатах является актуальным.

Финансовый результат предприятия характеризует собой конечный результат работы организации. Он показывает, насколько была эффективна и продуктивна хозяйственная деятельность предприятия в целом. Результатом эффективной работы предприятия выступает прибыль предприятия.

Финансовые результаты представляют собой отчет о прибылях и убытках компании и являются ключевым показателем эффективности. Этот термин относится к сумме прибыли или убытка, которую компания получает в течение определенного периода времени.

Финансовый результат предприятия образовывается на счете 99 «Прибыли и убытки». Он является активно-пассивным, в связи с этим, по дебету можно увидеть убытки предприятия, а по кредиту прибыль.

Целью формирования отчета о финансовых результатах – обеспечение необходимой информацией лиц, которые заинтересованы в результатах деятельности предприятия.

Как правило, информация, отраженная в отчете о финансовых результатах может быть использована для:

- принятия решения о распределении доходов между учредителями предприятия;
- прогнозирования деятельности предприятия;
- оценки эффективности аппарата управления.

Основную часть прибыли или убытка любое предприятие получает от реализации готовой продукции, и предоставленных услуг.

В этом случае, финансовый результат будет рассчитываться как разница между выручкой и затратами на изготовление и реализацию продукции.

На активно-пассивном счете 90 «Продажи» отображается результат от реализации продукции, выполнении различных работ и выполненных услуг. Дебет данного счета предоставляет реальную стоимость реализованных товаров, сделанных работ и предоставленных услуг, а так же другие расходы. Кредит этого счета отражает в себе величину выручки от реализованной продукции, услуг и работ.

При сравнении величины оборотов дебета и кредита счета 90, можно определить результат, который будет каждый месяц списываться с данного счета на счет 99 «Прибыль и убытки».

Величина операционных и внереализационных доходов и расходов отображается на счете 91, которые составляют:

- конечные результаты от реализации ОС, НМА;
- поступления, полученные, в связи с участием других организаций;
- доходы, полученные от аренды имущества.

Конечные результаты от реализации и выбытия ОС, которые формируются в виде прибыли или убытка отражаются на счете 91. Дебет данного счета будет отображать остаточную стоимость списанных ОС, расходы от их реализации и НДС. Выручка от реализации ОС будет отображена на субсчете «Прочие доходы».

В соответствии с ПБУ 9/99, внереализационные доходы включают в себя:

- различные штрафы, нарушения и пени;
- поступления или расходы, которые будут компенсировать причиненный финансовый вред организации;
- активы, полученные безвозмездно;
- прибыли (убытки) прошлых лет, выявленные в отчетном году и другие.

Чрезвычайные расходы могут включать в себя убытки от стихийных бедствий, терроризма, забастовок и других событий.

Внереализационные и чрезвычайные расходы в бухгалтерском учете могут быть представлены в виде:

- штрафов, пени, неустоек за нарушение условий договоров;
- суммы кредиторской задолженности, по которой срок искомой давности истек;
- другие поступления по мере образования.

Следовательно, из приведенных выше данных можно сделать вывод, что финансовые результаты и распределение прибыли за отчетный период от деятельности организации должны способствовать росту и развитию организации. Получение прибыли обеспечи-

вает ее рациональное распределение и целевое использование на конец отчетного периода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru/document/>.

2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru/document/>.

3. *Безруких, П.С.* Бухгалтерское дело: учебник / П.С. Безруких, И.П. Комиссарова. М.: Бухгалтерский учет, 2010. С. 412.

4. *Болтышева, Т.И.* Методика анализа финансового положения организации на основе формы «Бухгалтерский баланс» // Мировой опыт и экономика регионов России. 2020. № 5. С. 58–62.

5. *Зотова, Е.В., Калабкина И.М.* Оценка эффективности использования капитала организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативно-го сектора экономики. 2020. № 2. С.155–161.

УДК 336.67

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Надежда Геннадьевна Бусарова, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: nadezhdaosipova89@mail.ru

FEATURES OF THE FORMATION OF THE REPORT ON FINANCIAL RESULTS

Nadezhda Gannadievna Busarova, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В данной статье рассматривается понятие и формы отчета о финансовых результатах. В статье представлены основные требования к по составлению отчета.

К л ю ч е в ы е с л о в а : отчет о финансовых результатах, информация, финансовые показатели.

This article discusses the concept and forms of the report on financial results. The article presents the main requirements for the report preparation software.

К е у о р д s: report on financial results, information, financial indicators.

© Бусарова Н.Г., 2021

Одним из важнейших документов, который должна составлять любая организация является отчет о финансовых результатах. Существует определенная методика и способ оформления данного отчета, так как правильность его составления является ключевым моментом в деятельности компании.

«При ведении учета и формировании бухгалтерской финансовой отчетности можно выделить пять показателей финансовых результатов: валовая прибыль/убыток, прибыль/убыток от продаж, прибыль/убыток до налогообложения, чистая прибыль/убыток и нераспределенная прибыль/непокрытый убыток. Четыре первых вида финансовых результатов показаны в отчете о финансовых результатах, пятый – имеет место в бухгалтерском балансе» [5].

Основная цель отчета о финансовых результатах - это предоставление информации о работе организации для интересующих лиц. Как правило в отчете, указываются результаты деятельности, которые необходимы для того, чтобы:

- дать оценку динамики движения расходов и доходов организации и сравнить отчетный период с базисным;
- рассмотреть структуру и состав валовой и чистой прибыли;
- определить факторы, которые воздействуют на итог финансового результата.

Отчет о финансовых результатах так же необходим аппарату управления организации, для того чтобы принять эффективнее управленческое решение, спроектировать процесс работы, определить прогнозы на будущее, и правильно распределить доходы между учредителями.

«В бухгалтерской финансовой отчетности порядок формирования конечного финансового результата постатейно раскрывается в отчете о финансовых результатах» [6].

Обычно отчет имеет две формы, которые активно используются различными коммерческими и некоммерческими организациями. Это формы подразделяются на обычные и упрощенные [2].

В связи с этим, можно сказать, что отчет о финансовых результатах является документом, занимающим важное место в деятельности организации, в котором отражаются результаты деятельности организации.

Финансовое состояние компании, уровень его платежеспособность интересует многих людей в различных целях: инвесторов, поставщиков, банков, учредителей, налоговых органов. Для удовлетворения их интереса необходима информация о финансовом состоянии организации существуют определенные показатели, которые характеризуют работу и динамику денежных средств предприятия, содержащиеся в отчете о финансовых результатах. Так же, с помощью отчета можно определить рентабельность и

кредитоспособность организации и определить прогнозы будущей отдачи от ресурсов.

С переходом бухгалтерского учета и отчетности на МСФО изменяется и отчет о финансовых результатах, в связи с чем, содержание отчета становится все более похожим на международные стандарты. Соответственно, требования к его оформлению возросли, они подробнее указаны в ПБУ 4/99 и главная цель этих требований, заключается в том, чтобы отчетность имела более достоверную и обширную информацию о деятельности организаций. Выделяют следующие основные требования[1]:

1. Достоверность информации. Особое внимание обращают именно на данное требование, так как любая организация должна указывать правдивую информацию. Особенно это актуально будет для потенциальных инвесторов, так как они хотят узнать достоверную информацию о движении денежных средств компании. Для того, чтобы данное требования исполнялось, каждый год должна проводиться инвентаризация.

2. Полезность. Отчет должен содержать информацию нужную для внешних пользователей. Не должно быть никаких неточностей и ошибок, так как отчет должен удовлетворять потребности потребителей.

3. Полнота. Вся информация о финансовой деятельности организации должна быть полностью отражена в отчете. Подробнее и в полном объеме должны быть расписаны отдельные статьи отчета.

4. Существенность. Отчет должен быть построен на реальных показателях для того чтобы принять эффективное управленческое решение.

5. Нейтральность. Так как, деятельностью организации обычно заинтересован обширный круг лиц, то и информация содержащаяся в отчете о финансовых результатах должна удовлетворять интересы многих групп людей.

6. Последовательность. Должен соблюдаться определенный порядок составления отчета, в целях упорядочивания и стандартизации документа.

Люди, ведущие предпринимательскую деятельности, должны ежегодно составлять бухгалтерскую отчетность, которая включает в себя ряд показателей деятельности работы организации за отчетный год. После составления отчетности, она отправляется в электронной форме в ИФНС до 31 марта каждого года [4, с. 545].

Если происходит создание или ликвидация организации, то в этом случае правила меняются и юридическое лицо, образованное 1 октября или позднее самостоятельность может выбрать период

составления и формировании отчетности, но срок должен быть так же до 31 марта, например:

- с даты регистрации до 31 декабря года, в котором она проводилась;
- с даты регистрации до 31 декабря года, следующего за годом регистрации [3].

Существует промежуточная финансовая отчетность, это отчетность по нарастающим итогам, ежеквартально или ежемесячно. Ей так же могут пользоваться определенные организации. Она нужна в том случае, когда это указано в учредительном договоре организации или законе.

С 2020 года организации должны сдавать финансовую отчетность только в электронном виде. Это можно сделать через официальный сайт ФНС, но все цифры придется вбивать вручную, что нередко приводит к ошибкам. К тому же все равно придется потратиться на выпуск электронной подписи.

Таким образом, важнейшим документом, который показывает финансовое положение предприятия, является отчет о финансовых результатах. В нем содержится информации о динамике движения доходов и расходов. Целью данного анализа отчета является выявления соответствующей финансовой информации в отчетном периоде и положения предприятия в целом, посредством различных показателей. Он занимает ключевое место в деятельности организации и является главным источником для анализа финансовых показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» // Система ГАРАНТ.– URL: <http://base.garant.ru/57401904/>.
2. *Бабалыкова, И.Н.*, Науменко Т.С., Соляник С.В. Современное назначение отчета о финансовых результатах и особенности его внешнего и внутреннего анализа [Электронный ресурс].– RL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-poznachenie-otcheta-o-finansovyh-rezultatah-i-osobennosti-ego-vneshnego-i-vnutrennego-analiza>.
3. *Грачева, М.Е.* Проблемы формирования и анализа показателей отчета о совокупном доходе и отчета об изменениях в собственном капитале // Международный бухгалтерский учет. 2010. № 11. С. 2–14.
4. *Шегурова, В.П.*, Орешкина С.А. Рационализация процессов подготовки отчетности по МСФО в средних и малых российских организациях. Молодой ученый. 2015. №3 (83). С 545–549.
5. *Бушева, А.Ю.*, Елисеева О.В. Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовыми результатами / Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 12-1. С. 24–32.
6. *Елисеева, О.В.*, Бушева А.Ю. Учет финансовых результатов и порядок формирования показателей отчета о финансовых результатах Мордовпотребсоюза Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 4 (34). С. 22–28.

УДК 330.143

**ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ОПЛАТЫ И УЧЕТА
КОМПЕНСАЦИИ СОТРУДНИКАМ НА УДАЛЕНКЕ
БЮДЖЕТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ**

Антонина Юрьевна Бушева, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: a.yubusheva@ruc.su

**BASIC RULES FOR PAYING AND ACCOUNTING
FOR COMPENSATION TO EMPLOYEES
ON THE REMOTE SITE BY BUDGET INSTITUTIONS**

Antonina Yurievna Busheva, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены новые правила оплаты и учета расходов сотрудников бюджетных учреждений, работающих удалено. Даны рекомендации со ссылкой на нормативные документы, как учитывать расходы по использованию компьютера, принтера, канцтоваров, Интернета, сотовой связи и электроэнергии, кроме того включения в расходы компенсации по использованию личного имущества удалено.

Ключевые слова: учреждение, удаленка, компенсация, бюджетники, дистанционная работа, сотрудники, счет, проводка.

The article discusses the new rules of payment and accounting of expenses of employees of budget institutions working remotely. Recommendations are given with reference to regulatory documents on how to account for the costs of using a computer, printer, stationery, Internet, cellular communication and electricity, in addition to including compensation for the use of personal property in the costs removed.

К e y w o r d s: institution, remote, compensation, public sector employees, remote work, employees, invoice, posting.

С 1 января удаленную работу узаконили в Трудовом кодексе. Чиновники дополнили главу, регулирующую труд дистанционных сотрудников. Теперь работодатель сможет переводить работников на удаленку в случае чрезвычайных ситуаций без их согласия. При этом он обязан обеспечить их необходимым оборудованием или возместить затраты. Далее о том, как рассчитать расходы на возмещение и в каких документах прописать новую норму.

В Трудовой кодекс внесли правило о том, что работодатель обязан обеспечивать удаленщика оборудованием, программами и другими средствами, необходимыми для работы (ст. 312.6). При

этом неважно, закреплена такая обязанность в трудовом либо коллективном договоре или нет. Сотрудники могут использовать и личное имущество вместо оборудования работодателя, но только с согласия последнего.

Изменения в Трудовом кодексе в части регулирования дистанционной работы утвердили Федеральным законом от 08.12.2020 №407-ФЗ.

По новым правилам учреждение должно выплачивать дистанционному работнику компенсацию за приобретенное им оборудование и программное обеспечение, а также возмещать расходы, связанные с использованием этого оборудования. В частности, оплачивать подтвержденные сотрудником расходы на Интернет и мобильную связь.

Конкретный порядок расчета компенсации за применение личного имущества в Трудовом кодексе не прописали. Поэтому определять его нужно самостоятельно.

Сотрудники используют в своей работе компьютер, принтер, канцтовары, Интернет, сотовую связь и электроэнергию. На их примере посмотрим, как можно рассчитывать компенсацию.

Компьютер и принтер. Вычислять компенсацию для каждого работника весьма трудоемко. Ведь стоимость техники у всех разная. Проще установить фиксированную сумму. Например, 600 руб. за полный месяц.

Если человек трудится на удаленке не весь месяц, тогда надо вычислить размер компенсации в зависимости от того, сколько дней он работает на удаленке.

Если решили усложнить себе задачу и считать для каждого сотрудника сумму отдельно, воспользуйтесь способом расчета из примера 1. для этого понадобятся документы, которые подтвердят приобретение имущества.

Пример 1. Экономист перешел на удаленку и работает на собственном компьютере и принтере весь январь.

У него 40-часовая рабочая неделя. Все время он проводит на удаленке. Работник приобрел компьютер Lenovo Idea Centre 3 в марте 2019 года за 25000 рублей и лазерный принтер HP Lazer Jet Pro M203dn в июле 2019 года за 11000 рублей.

Компьютер и принтер относятся ко второй амортизационной группе. Срок полезного использования – три года. При этом месячная норма амортизации составит: для компьютера – 694,4 руб. (25 000 руб. : 36 мес.), для принтера – 305,6 руб. (11 000 руб. : 36 мес.).

Чтобы подтвердить размер абонентской платы, попросите представить договор и счет от Интернет-провайдера. Сделайте копию этих документов и приложите к расчету.

Интернет. Самый простой способ рассчитать компенсацию за использование Интернета – пропорционально дням работы на удаленке из стоимости абонентской платы. Например, размер абонентской платы за месяц – 1000 руб. На удаленке в январе сотрудник работает 15 дней. Размер компенсации будет 483,87 руб. (1000 руб. : 31 дн. x 15 дн.).

Канцтовары. Расходы на покупку канцтоваров можно возместить только при наличии подтверждающих документов. Обратите внимание, на какой период они приобретены, чтобы учесть в соответствии с учетной политикой.

Электроэнергия. Сумма компенсации расходов на электроэнергию рассчитывается по предъявленным документам, подтверждающим затраты. Определите долю расходов, приходящуюся на удаленную работу.

Пример 2. Бухгалтер перешел на удаленную работу в январе. Он трудится по восемь часов в день. В январе 15 рабочих дней.

Счет за электроэнергию составил 3500 руб. То есть в среднем за день 112,9 руб. (3500 руб. : 31 дн.) На один час работы бухгалтер потратил электроэнергию на 4,7 руб. (112,9 руб. : 24 ч.). За январь учреждение должно возместить сотруднику 564,5 руб. (8 ч. x 15 дн. x 4,7 руб.).

Сумма компенсации за использование личного имущества сотрудника не облагается:

- НДФЛ (п.1 ст.217НК РФ);
- обязательными страховыми взносами (абз.10 подп.2 п.1 ст.422 НК РФ);
- взносами на травматизм (абз.10 подп.2 п.1 ст.20.2 Федерального закона от 24.07.1998 №125-ФЗ).

Для этого бухгалтер должен собрать документы, которые подтверждают:

- право собственности сотрудника на используемое имущество (оригиналы или их копии);
- расчет суммы компенсации (прилагают к приказу, допсоглашению);
- фактическое использование имущества в интересах учреждения (приказы, акты и т.п.);
- размер затрат, связанных с использованием имущества в рабочих целях).

Возмещение расходов на личный Интернет, сотовую связь, на приобретение сим-карт для мобильных телефонов отражаем по КВР 112 и подстатье 221 «Услуги связи» КОСГУ.

В учете делаем проводку:

ДЕБЕТ 0 401 20 221 (0 109 ХХ 221) КРЕДИТ 0 302 21 737

- начислена компенсация за использование личного имущества

Возмещение затрат, связанных с использованием личного компьютера, в частности с заправкой картриджей, расходов на приобретение канцелярских товаров отражаем также по КВР 112, но по подстатье 226 КОСГУ:

ДЕБЕТ 0 401 20 226 (0 109 XX 226) КРЕДИТ 0 302 26 737

– начислена компенсация за использование личного имущества

Возмещение расходов на электроэнергию должно пройти в учете по КВР 112 и подстатье 223 «Коммунальные услуги» КОСГУ:

ДЕБЕТ 0 401 20 223 (0 109 XX 223) КРЕДИТ 0 302 23 737

– начислена компенсация за использование личного имущества

Имущество, предоставленное сотруднику для работы, учитывают на забалансовом счете 27 «Материальные ценности, выданные в личное пользование работникам (сотрудникам)».

Порядок, сроки и размеры компенсации необходимо установить в трудовом договоре или дополнительном соглашении к нему, коллективном договоре, локальном акте. Требуется учесть мнение профсоюза (при наличии).

В документе необходимо отразить вид используемого имущества, его технические характеристики и регистрационные данные. Также определить порядок, срок использования имущества, размер компенсации: будет ли она в твердой сумме или надо установить порядок ее расчета. Руководствуясь подписанным сторонами соглашением, издается приказ. Он будет служить основанием для выплат работнику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 17.02.2021) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 27.02.2022).

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 31.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 29.12.2020) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 01.03.2021).

3. Федеральный закон от 08.12.2020 №407-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временного перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях» // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 01.03.2021).

УДК 658

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В РЕАЛИЗАЦИИ
ПРОГРАММ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ
КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)**

Ирина Викторовна Волгина, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Ирина Валентиновна Романова, доцент

E-mail: ivolgina@ruc.su; irarom111@mail.ru

**A SYSTEMATIC APPROACH TO THE IMPLEMENTATION
OF FINANCIAL RECOVERY PROGRAMS
FOR COMMERCIAL ENTERPRISES (ORGANIZATIONS)**

Irina Viktorovna Volgina, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Romanova Irina Valentinovna, Associate Professor

Актуальность исследования изучаемой проблемы обоснована высоким уровнем значимости создания определенных условий для восстановления финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Программы финансового оздоровления коррелируют с содержанием управленческих программ развития предприятий (организаций) и имеют свои специфические особенности. В статье проведен общий обзор последовательных этапов финансового оздоровления.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовое оздоровление, капитал, государственная поддержка, прогнозирование, финансовая устойчивость, инвестиции.

The under-study problem research relevance is justified by the high level of creating certain conditions importance for restoring the financial stability of economic entities. Financial recovery programs correlate with the management programs content for the development of enterprises (organizations) and have their own specific features. The article provides the general consecutive stages overview of financial recovery.

К e y w o r d s: financial recovery, capital, government support, prognostication, financial stability, investments.

Процедура финансового оздоровления в России нашла свое отражение в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26.10.2002 года (с изменениями и дополнениями), основная цель которого сводится к созданию условий для восстановления финансовой устойчивости предприятия-должника за счет средств его акционеров, учредителей, а также заинтересованных третьих лиц.

С одной стороны, программы финансового оздоровления кор-

релируют с содержанием управленческих программ развития предприятий (организаций), поскольку принято считать, что любая программа развития ориентирована на улучшение их экономического и финансового положения. С другой стороны угроза кризиса хозяйствующего субъекта, обеспечивает их существенные различия.

Во-первых, программы финансового оздоровления отличаются от программ развития предприятия (организации) по своему содержанию. К примеру, увеличение выпуска продукции финансово устойчивого предприятия однозначно приведет к улучшению финансовых показателей, в то время, как данные тенденции в деятельности нестабильных предприятий может усугубить их финансовое состояние.

Во-вторых, обе программы имеют разные цели: программа развития организацией разрабатывается для стабильно работающих предприятий, нацеленных на укрепление своих позиций и расширение своей хозяйственной деятельности, а программы финансового оздоровления нацелены на стабилизацию производственной и финансовой деятельности и выведение предприятия из состояния убыточности.

В-третьих, инвестиционные проекты нестабильных предприятий (организаций) направлены на официально одобренные технологии, которые отработаны хозяйствующим субъектом. В то время, как программы развития реализуются на действующих технологиях и мощностях, при этом не решая проблем убыточности.

Процедура финансового оздоровления предприятий (организаций) включает следующие этапы:

1 этап: сбор информации по центрам повышенной опасности. ЦПО включают работу подразделений компаний, связанных с вопросами, касающихся финансов, материального обеспечения, производства и реализации продукции и др. Безусловно, точками повышенной опасности считается организационная структура предприятия, а также ее соответствие поставленным целям, согласно функционалу, кадровый потенциал предприятия (организации). «Базой для проведения анализа и оценки является информация, от которой зависит получение качественного результата» [3; 176];

2 этап: комплексный и последовательный анализ финансово-экономического положения предприятия, в ходе которого выявляются проблемные виды деятельности и участки работ, блокировка и ликвидация условий, при которых возможно углубление кризиса. «Осуществление анализа и оценки финансового состояния организации позволяет получить информацию о многих аспектах ее деятельности, оценить конкурентоспособность и выявить слабые и

сильные стороны» [1, с. 249]. Необходимо учитывать, что «показатели финансового состояния отражают результаты производственной деятельности в их совокупности». [2, с. 19].

3 этап: количественная и качественная оценка факторов, провоцирующих отклонения от нормального функционирования хозяйствующего субъекта. Необходимо изучить факторы макросреды (динамика цен, конъюнктуры рынков сбыта, налоговые выплаты, валютные курсы и т. д.), а также внутренние причины, оказывающие влияние на финансово-экономическое состояние субъекта хозяйствования. Необходимо учитывать тот факт, что предприятие (организация) ограниченно может влиять на макросреду, поэтому анализ воздействия или возможной адаптации к ней необходим. На данном этапе предпринимается попытка ликвидации объективных признаков кризиса и недопущение усиления их воздействия;

4 этап: выбор стратегических и тактических действий по финансовому оздоровлению, с учетом специфики вида экономической деятельности, состояния экономики предприятия, его потенциала и ресурсов, выявленных на первых трех этапах;

5 этап: реализация первоочередных мер финансового оздоровления, нейтрализующих негативное воздействие факторов, провоцирующих кризис и допускающих его. Кроме того, данный этап включает анализ результатов проведенных системных мероприятий: дается оценка причин неудач и корректируется дальнейшая политика по выравниванию финансовой ситуации;

6 этап: прогнозирование кризисных явлений в будущем. Оно возможно как на основе экспертных оценок, так и по финансовым методикам. Эффективное прогнозирование достигается при комбинации методов.

Последовательная реализация этапов финансового оздоровления не означает схожесть стратегии и тактики антикризисного управления предприятиям (организацией). Но предпосылки возможных ухудшений финансового положения одинаково влияют на результативность деятельности и финансовое состояние предприятия, даже при общем благоприятном экономическом положении.

К предпосылкам возможного ухудшения финансового положения предприятия, следует отнести не только недостаточную диверсификацию деятельности предприятия и отсутствие широкого ассортимента выпускаемой продукции, но и потерю крупных потребителей или осложнения во взаимоотношениях с ними. Огромное влияние на финансовое положение предприятия (организации) может оказать отсутствие системного технического и технологического обновления производства, а также недостаточная компетентность сотрудников, отсутствие повышения квалификации персонала. Важным фактором пошатнувшегося экономического бла-

гополучия являются неэффективные договоры и соглашения с поставщиками, кредиторами и потребителями.

Серьезными детерминантами несостоятельности (банкротства) предприятия могут оказаться изменение цен; изменения портфеля заказов, которые несут за собой потери важных контрактов; сложные финансовые отношения с банками; рост стоимости материальных оборотных средств без соответствующего приращения объемов производства, высокая доля брака и возврата продукции в общем объеме производства продукции (работ услуг); использование краткосрочных заемных средств для финансирования долгосрочных проектов; недостаток собственного оборотного капитала, стабильно снижающегося; прирост малоэффективных основных производственных фондов.

Для более удобного осуществления всех действий по финансовому оздоровлению предприятию нужен план для привлечения и увеличения инвестиций, для получения отсрочки по выплатам кредиторам, по платежам в бюджет, для покрытия текущих обязательных выплат, для создания последовательности действий с целью выхода из предбанкротного состояния предприятия (организации). К основным разделам плана финансового оздоровления относятся:

- резюме, которое содержит основные задачи плана;
- общее описание предприятия (организации), с полной характеристикой;
- описание и расчет стоимости бизнеса организации, положения на рынке выпускаемой продукции, а также диагностика состояния имущественного потенциала и кадровых ресурсов, и т.д.;
- комплексный анализ финансового состояния организации и причины необходимости его оздоровления;
- маркетинговый план, включающий разработанные мероприятия в сфере маркетинга и эффективной организации сбыта продукции;
- стратегия развития предприятия (организации) и пути его финансового оздоровления (стратегический план основных направлений развития и преобразования организации с конкретными мероприятиями-обоснованиями);
- производственная программа;
- финансовый план.

Для создания плана по финансовому оздоровлению в его основу должен быть положен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а исходными данными для проведения финансового анализа служит бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия.

Для того чтобы утвердить план финансового оздоровления,

нужно провести ряд дополнительных исследований с помощью экспертиз.

Предприятие будет являться финансово стабильным и здоровым, если полностью устранена его текущая неплатежеспособность. Это означает также, что угроза банкротства предприятия в отчетном отрезке времени ликвидирована, но может носить вероятностный характер.

Итак, главным документом, описывающим стратегию проведения финансового оздоровления предприятия (организации), является план финансового оздоровления, главная цель которого заключается в проведении мероприятий и определении последовательных действий для восстановления платежеспособности предприятия (организации), погашения его кредиторской задолженности, обеспечения безусловного внесения текущих платежей и сокращения финансового цикла.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Романова, И.В.*, Волгина И.В. Систематизация подходов к разработке устойчивого развития предприятия / И.В. Волгина, И.В. Романова // Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальн. науч.-практ. конф. Саранск, 2019. С.248–252.

2. *Волгина, И.В.* Системный подход в анализе финансового состояния компании // Интеграция образования в условиях инновационной экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 8–9 апр. 2014 г.) / Саран.кооп. ин-т РУК. Саранск.: ЮрЭксПрактик, 2014. Ч. 2 С. 18–20.

3. *Волгина, И.В.*, Романова И.В. Анализ финансового состояния как процесс управления предприятием // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Национальн. науч.-практ. конф. Саранск, 2020. С. 174–178.

УДК 657.1

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ КОМПАНИИ

Ксения Андреевна Гвоздева, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803968@ruc.su

ACCOUNTS RECEIVABLE AS A KEY TOOL FOR MANAGING THE COMPANY'S CURRENT ASSETS

Ksenia Andreevna Gvozdeva, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Управление оборотными активами представляет собой ряд мероприятий, направленных в конечном итоге на повышение качества их использования. Предприятие стремится, как можно больше, но без вреда для деятельности сократить период обращения денежных средств, т.е. финансовый цикл. Величина финансового цикла неразрывно связана с обязательствами компании, а значит со сроками оплаты обязательств дебиторов и кредиторов. Анализ дебиторской задолженности, проведенный с использованием традиционных методов, позволяет судить об эффективности управления обязательствами компании. Результаты исследования являются основой для выработки рекомендаций, позволяющих повысить эффективность управления дебиторской задолженностью и оборотных активов в целом.

К л ю ч е в ы е с л о в а: управление оборотными активами, финансовый цикл, анализ обязательств, дебиторская, кредиторская задолженность.

The management of current assets is a series of measures aimed ultimately at improving the quality of their use. The company strives to reduce the period of cash circulation, i.e. the financial cycle, as much as possible, but without harm to its activities. The size of the financial cycle is inextricably linked with the company's obligations, and therefore with the terms of payment of debtors' and creditors' obligations. The analysis of accounts receivable, conducted using traditional methods, allows us to judge the effectiveness of managing the company's liabilities. The results of the study are the basis for developing recommendations to improve the effectiveness of the management of accounts receivable and current assets in general.

К e y w o r d s: current assets management, financial cycle, analysis of liabilities, accounts receivable, accounts payable.

Управление оборотными активами имеет весомое значение в результативности деятельности любой организации. Задачи управления традиционно сводятся к обеспечению сохранности оборотных активов, их преумножению, посредством компетентного использования, обеспечению защищенности от негативного влияния

инфляционных процессов, поддержанию их оптимальной величины (минимальной величины, но достаточной для обеспечения непрерывности производственного процесса). Политика управления оборотными активами отражает задачи управления и представляет собой ряд мероприятий, направленных на оптимизацию их объема и структуры, с целью повышения качества использования.

Грамотное управление основывается на глубоком и всестороннем анализе показателей использования оборотных активов. К основным показателям можно отнести: скорость и период оборота оборотных активов, коэффициент загрузки оборотных средств, коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами, рентабельность оборотных активов, операционный и финансовый цикл и другие. В структуре оборотных активов особое место отводится дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность, наряду с кредиторской является естественной составляющей любого бухгалтерского баланса. Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся предприятию со стороны других предприятий или граждан, являющихся их должниками (дебиторами).

В отношении управления дебиторской задолженностью действует тот же принцип, что и в отношении всей суммы оборотных активов. Ее величина должна быть оптимальной. Минимальная величина дебиторской задолженности может негативным образом сказаться на ликвидности и платежеспособности как в текущем периоде времени, так и на перспективу (величина дебиторской задолженности участвует в расчете коэффициентов ликвидности). Причем при оценке текущей ликвидности используются данные задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, а при анализе на перспективу в расчет берется величина задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты. При незначительной (малой) абсолютной величине дебиторской задолженности коэффициенты ликвидности могут стремиться к минимуму, или иметь значения ниже рекомендуемых значений, в оценке способности компании покрывать обязательства [4].

Высокие остатки дебиторской задолженности в балансе могут характеризовать нарушение сроков договорных обязательств или перехода части задолженности в сомнительную, увеличение срока кредитования покупателей. Причины роста и снижения дебиторской задолженности могут носить как положительный характер, так и отрицательный. Например, при увеличении объема продаж может увеличиться число клиентов-потребителей с отсрочкой платежа, соответственно вырастет величина дебиторской задолженности. Однако, потеря платежеспособного спроса потребителей, уве-

личение сроков оплаты обязательств также приведет к росту дебиторской задолженности.

Как показывает практика, в условиях наличия стабильной задолженности любого типа особое внимание уделяется этому параметру, как атрибуту отношений между хозяйственными субъектами в реалиях существующих сегодня рыночных отношений. При этом особое значение имеет предельно строгое соблюдение всех мер в рамках необходимой оправданности и сбалансированности взаимных должностных операций. С этой точки зрения важно учитывать правильность выбора кредитной политики и ведения работы в отношении дебиторов и кредиторов. Именно такие факторы являются самыми значимыми в плане итогового финансового положения и перспектив дальнейшего развития компании. Благодаря грамотному анализу и высокоэффективному управлению дебиторской и кредиторской задолженностью удаётся снизить риск ухудшения финансовой состоятельности [2].

Любая организация в своей работе в обязательном порядке базируется на принципах, согласно которым необходимо минимизировать вероятность безосновательного роста дебиторов и увеличение долговой суммы. Между тем, в современных реалиях организации и компании всё чаще сталкиваются с проблемой отношения с кредиторами, поэтому в подобной ситуации необходимо уделить повышенное внимание расчётам с любыми кредитными структурами и своевременному возврату долгов с целью сохранения доверия всех участников рыночных отношений, представленных поставщиками, финансовыми учреждениями и другими.

Следует отметить, что достигнуть поставленных перед организацией целей позволяет решение целого ряда наиболее значимых задач, представленных исследованием важных теоретических аспектов, направленных на организацию учёта задолженности, а также проведением анализа и разработкой по его результатам рекомендаций, позволяющих усовершенствовать систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью в условиях конкретной, отдельно взятой организации. Именно благодаря правильной оценке удаётся получить максимально чёткие представления по вопросам анализируемого направления с целью разработки наиболее перспективной стратегии работы в отношении управления задолженностью. Немаловажное значение уделяется также усовершенствованию уже действующей в настоящее время системы для улучшения эффективности деятельности компании.

Управление задолженностью компании ведется на всех этапах деятельности, начиная от выбора делового партнера и заканчивая оплатой обязательств. Большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, работ

или услуг предусматриваемых в соглашениях. Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате предоставляемого объема товаров или услуг, уровень текущей платежеспособности и финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (наличие предлагаемых товаров в достаточном объеме, потребность в денежной наличности и т. п.). Необходимая для анализа информация может быть получена из публикуемых форм бухгалтерской отчетности, от специализированных информационных органов, агентств, из неформальных источников.

Только при максимально чётком планировании и грамотной разработке политики в отношении дебиторов и кредиторов, компания может оптимизировать финансовые потоки и проанализировать принимаемые на себя риски. Данный подход к работе позволит повысить устойчивость компании на современном финансовом рынке. Правильно выбранная стратегия деятельности обеспечивает компании реагирование на изменения рыночных условий, повышает эффективность управления не только задолженностью, но и оборотными активами в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дербичева, А.А.* Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности и направления их оптимизации 2017. № 3.
2. *Евграфова, А.А.* Анализ дебиторской и кредиторской задолженности 2017. № 6
3. *Зуй, Н.П.* Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовые результаты предприятия и методы управления ею 2017. Т. 4.
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.
5. *Кондраков, Н.П.* Бухгалтерский учет: учебн. пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. 487 с.
6. *Финансовый менеджмент: учеб. для вузов / под ред. акад. Г.Б. Поляка.* 5-е изд., перераб. и допол. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 527 с.

УДК 658.6

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ОНЛАЙН-КАССОЙ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Ольга Сергеевна Горюнова, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: o.s.goryunova@ruc.su

FEATURES OF WORK WITH ONLINE CASH REGISTER DURING THE TRANSITION PERIOD

Olga Sergeevna Goryunova, Lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из необходимости применения в расчетах онлайн-касс и чеков. Налоговые органы с 2021 года возобновляют проверки ККТ и кассы. К кому придут с ревизией в первую очередь, на какие ошибки в чеках обратят внимание проверяющие и на сколько оштрафуют. Режим налогообложения — обязательный реквизит кассового чека.

К л ю ч е в ы е с л о в а : ККТ, онлайн-касса, продажи, кассовый чек, кассовая проверка.

The relevance of the study of the problem under study proceeds from the need to use online cash registers and checks in the calculations. The tax authorities will resume inspections of the cash register and cash register from 2021. To whom they will come with an audit first of all, what errors in the checks will the inspectors pay attention to and how much they will be fined. Taxation regime is a mandatory requisite of a cash register receipt.

К е y w o r d s : cash register, online cash register, sales, cash register receipt, cash check.

Режим налогообложения, на котором работает компания, обязательно должен быть указан в чеке (п. 1 ст. 4.7 Федерального закона от 22.05.2003 № 54-ФЗ). Поменять режим лучше до 1 января. Первый чек в новом 2021 году должен быть выдан уже с верными данными. Поэтому внести изменения в настройки ККТ надо заранее. Если не сделать этого вовремя, компания может получить штраф. Максимальный размер — 10 000 руб. для компании и 3 000 руб. для директора (ч. 4 ст. 14.5 КоАП).

Настроить кассу можно самостоятельно или обратиться к специалистам центра техобслуживания, у которых приобрели кассовый аппарат. Регистрировать кассу заново в ИФНС не надо. Перерегистрация нужна, когда меняются сведения, внесенные в журнал

учета и карточку регистрации онлайн-кассы. Но в карточке регистрации ККТ нет информации о системе налогообложения. Поэтому новый режим надо установить на самом кассовом аппарате.

При смене режима на каждой кассе сформируйте и сохраните отчет об изменениях параметров регистрации (п. 5 ст. 4.3 Закона № 54-ФЗ). Касса автоматически передаст его налоговикам. Поэтому специально сообщать инспекции о смене режима не нужно. Однако отчет должен быть сформирован до того, как начали применять кассу на новом режиме.

Рассмотрим отдельные случаи на практических примерах.

1. В декабре предприниматель решил перейти с ЕНВД на патент, подал заявление. В январе перенастроил кассу на ПСН. А потом пришел отказ, и ИП оказался на общей системе. Что делать в этом случае?

Вносить изменения в кассу нужно только после того, как ИП получил патент. Главное сделать это до первой продажи на новом налоговом режиме. Если предпринимателю не выдали патент, он должен указать налоговый режим, который фактически применяет. Отметим, что, если предприниматель с 1 января перешел с ЕНВД на общую систему, он вправе не менять сведения о налоговом режиме, пока не истечет срок действия ключа текущего фискального накопителя на 36 месяцев (письмо ФНС от 03.12.2020 № АБ-4-20/19907).

2. На водяном автомате установлен автомат, который принимает наличные. Раз в месяц общий объем выручки пробивают через кассу. Это нарушение?

Да, будет штраф по статье 14.5 КоАП — не менее 30 000 руб. При расчетах через автоматы нужно применять кассу. Необходимо формировать чек на каждый расчет, а не на все за месяц. Единственное исключение действует с 1 февраля 2020 года. Можно не выдавать и не отправлять кассовый чек клиенту, если при расчете на дисплее устройства отображается QR-код, который позволяет посмотреть сведения о платеже.

3. Предприниматель с 1 января перешел с ЕНВД на УСН, а с 1 февраля должен пробивать все товары в чеке. Касса не онлайн, так как расположена в отдаленном районе. Поэтому и фискальный накопитель ИП сам отвозит в налоговую инспекцию. Надо ли менять ККТ на онлайн? В отдаленных местностях не нужно переводить кассу в режим передачи данных. А вот указывать в чеках или БСО название товаров, работ или услуг обязательно в любом случае (п. 7 ст. 2 Федерального закона от 22.05.2003 № 54-ФЗ, п. 17 ст. 7 Федерального закона от 03.07.2016 № 290-ФЗ). Иначе с 1 февраля предпринимателю грозит штраф на сумму от 1500 до 3 000 руб. (ч. 4 ст. 14.5 КоАП).

4. Счет, который выставили компании, оплатил подотчетник по доверенности на расчеты от имени работодателя. Выдавать ли чек?

Да, если подотчетник внес оплату наличными или банковской картой, продавец должен выдать кассовый чек. Не важно, действует покупатель от имени компании или как обычное физлицо.

5. Агент реализует товары в розницу от имени принципала. Принципал – физлицо. Кто должен пробить чек?

Кассовый чек должен пробить агент. Укажите в реквизите «Признак способа расчета» кассового чека «Полный расчет». Также заполните реквизиты «Признак агента» и «ИНН поставщика». В последнем реквизите укажите ИНН принципала.

6. ИП на патенте оказывает образовательные услуги. Оплату клиенты перечисляют в начале месяца. По сути это предоплата. Но она не всегда поступает в срок. В какой момент выдавать чек и какой признак ставить?

Должно быть два чека. Один с признаком способа расчета «Предоплата». Его необходимо сформировать не позднее следующего за расчетом рабочего дня. Второй чек — на зачет предоплаты. Его можно сформировать сразу за месяц и клиенту не выдавать (п. 2.1 ст. 1.2 Закона № 54-ФЗ). Независимо от того, когда поступили деньги за образовательные услуги, второй чек формируйте не позднее 10 дней после окончания месяца, в котором была получена оплата и оказана услуга.

7. Накажут ли, если кассовые чеки при оплате картой через сайт пробивать не в момент расчета, а на час-два позже?

Нет, штрафа не будет. Главное пробить чек в тот момент, когда продавец получит распоряжение о переводе денежных средств от банка. При этом на бумаге чек можно не печатать (п. 5 ст. 1.2 Закона № 54-ФЗ).

8. Надо ли пробивать чек с видом «Расход» при покупке у физлица? Зависит от цели приобретения. Не нужно выдавать чек при оплате физлицу по договору гражданско-правового характера на выполнение работ или оказание услуг. Если же компания приобретает товары у физлиц для того, чтобы их потом продать, в том числе через подотчетников, в момент расчета формируйте кассовый чек с суммой расчета и признаком «Расход» (письмо ФНС от 13.04.2020 № АБ-4-20/6201).

Налоговики с 2021 года возобновляют проверки ККТ и кассы. Во II полугодии 2021 года инспекторы выйдут на новые кассовые проверки. Первыми кандидатами на проверки ККТ станут предприятия общепита. ФНС запустила отраслевой проект по общепиту. Цель – обелить эту сферу, чтобы компании не скрывали выручку.

Прежде всего, проверки будут проводить в сетевых кафе и ресторанах. Также инспекторы при назначении проверки учитывают раз-

мер выручки. Соответственно, чем больше выручка, тем выше риск проверки. Еще налоговики получают информацию от покупателей о том, что продавец не выдал чек. Такие сигналы тоже могут стать причиной проверки. Причем не исключено, что жалоб от покупателей станет больше. Ведь налоговики на сайте ФНС рекомендуют покупателям активнее передавать информацию о нарушениях.

Таким образом, риск проверки высокий, если у компании общепита значительная выручка или если организация не всегда пробивает чеки и покупатели сообщали об этом в ФНС.

Возможны ли проверки ККТ у компаний и предпринимателей, которые ведут другую деятельность, к примеру розничную торговлю? Ревизии в этих компаниях также возможны. Но в приоритете сейчас все же общепит.

Самые распространенные нарушения – это когда компания не применяет ККТ или в чеке неверные данные. К примеру, с ККТ работает один человек, а в чеках указаны Ф. И. О. другого кассира. На какую сумму оштрафуют. Штраф возможен в течение года после нарушения (ст. 4.5 КоАП).

Проследите, чтобы в ваших чеках были наименования товаров. С 1 февраля обязанность указывать в чеке конкретное наименование товара или услуги распространили и на тех ИП, кто применяет упрощенку, патент или ЕСХН. Раньше это касалось только компаний и предпринимателей на общей системе.

Название должно быть конкретным, позволяющим идентифицировать товар или услугу. Также допускается добавлять артикулы. Всего в наименовании товаров должно быть не более 128 символов с пробелами. Налоговики рекомендуют подгружать наименования из учетной системы. За отсутствие наименования товара налоговики оштрафуют компанию на 10 000 руб., предпринимателя – на 3 000 руб. (ч. 4 ст. 14.5 КоАП).

Как находят нарушения. Данные о чеках поступают в ФНС. Поэтому у налоговиков есть возможность обнаружить нарушения в чеках и не приходя с проверкой в компанию. Но тотального контроля кассовых чеков пока опасаться не стоит.

Налоговики анализируют данные ККТ, но при этом каждый кассовый чек не проверяется. Какие данные могут проверить инспекторы? Например, адрес в чеке или налоговую систему. Здесь есть особенности для тех, кто применял ЕНВД и использует фискальный накопитель с ключом фискального признака 36 месяцев. Такие компании и ИП при переходе на общую систему вправе скорректировать сведения о налоговом режиме не сразу, а когда истечет срок действия ключа фискального признака (письмо ФНС от 03.12.2020 № АБ-4-20/19907). До этого момента ошибочная информация о налоговой системе в чеке не считается нарушением.

Иногда проверяющие выявляют ситуации, когда данные в кассовых чеках не соответствуют режиму работы компании. Например, если кафе с круглосуточным режимом работы пробивает чеки только за время с 9.00 до 21.00. Также налоговики подозревают скрытие выручки, если компания часто оформляет чеки на возврат денег покупателям.

Если налоговики нашли нарушения в чеках, это не значит, что они сразу выпишут штраф. Но выявленные недочеты могут стать причиной проверки.

За расчеты без ККТ налоговые инспекторы вправе оштрафовать, приостановить деятельность организации или предпринимателя и дисквалифицировать руководителя. Так же предусмотрены штрафы, если нарушили порядок применения кассы. В некоторых случаях ответственности можно избежать.

Помимо ККТ налоговики могут проконтролировать, как компания выполняет кассовые правила ЦБ. Например, соблюдает ли она лимит расчетов наличными, правильно ли оформляет документы по подотчетникам. За нарушение этих правил оштрафуют на 50 000 руб. (ч. 1 ст. 15.1 КоАП). Такие ревизии, например, могут провести по предприятиям общепита одновременно с проверкой ККТ.

Нарушать правила применения онлайн-касс станет опаснее, чем сейчас. Чиновники давно решили отменить Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ о контрольно-кассовой технике, а в НК добавить раздел «Оперативный контроль». В этом разделе хотят зафиксировать порядок, в котором инспекторы должны проводить кассовую проверку. Кроме того, срок давности по нарушениям в сфере ККТ планируют увеличить с года до трех лет. В первом полугодии 2021 года законопроект будут серьезно дорабатывать. Так что правила проверок изменятся не раньше июля 2021 года, и подробности пока неизвестны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» от 22.05.2003 № 54-ФЗ (последняя редакция).
2. Приказ ФНС России от 11.02.2021 N ЕД-7-20/134@ «О внесении изменений в приложения к приказу ФНС России от 29.05.2017 № ММВ-7-20/484@» (Зарегистрировано в Минюсте России 16.03.2021 N 62777).
3. Постановление Правительства РФ от 16.04.2020 № 521 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 21 февраля 2019 г. N 174».
4. Письмо ФНС России от 18 февраля 2020 г. № АБ-4-20/2810@.
5. Письмо ФНС России от 03.12.2020 № АБ-4-20/19907@ «О направлении информации».
6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 09.03.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 27.03.2021).

УДК 336.717

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ
БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ
В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ**

Ирина Шамильевна Грачева, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st803969@ruc.su

**FEATURES OF FORMATION
OF ACCOUNTING STATEMENTS
IN COMMERCIAL BANKS**

Irina Shamilevna Gracheva, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрены особенности составления и формирования бухгалтерской и финансовой отчетности коммерческих банков, а также их значение, которое оказывает влияние на деятельность коммерческих банков в целом.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бухгалтерская отчетность, коммерческие банки, бухгалтерские счета.

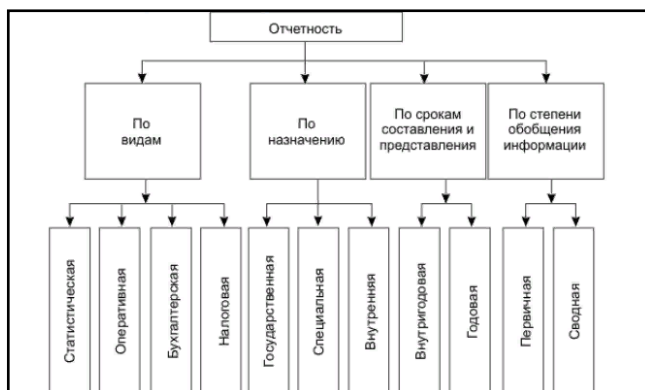
The article discusses the features of the preparation and formation of accounting and financial statements of commercial banks, as well as their importance, which affects the activities of commercial banks in general.

K e y w o r d s: financial statements, commercial banks, accounting accounts.

Составление финансовой отчетности банковскими организациями является важной частью деятельности кредитных структур, т. к. она отражает итоги его хозяйственной жизни. В коммерческих банках отчетность формируется в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Коммерческим банкам необходимо составлять отчетность не менее чем один раз в полугодие руководствуясь международными стандартами финансовой отчетности.

В коммерческих банках существует определенная классификация отчетности, которая представлена на рис. 1

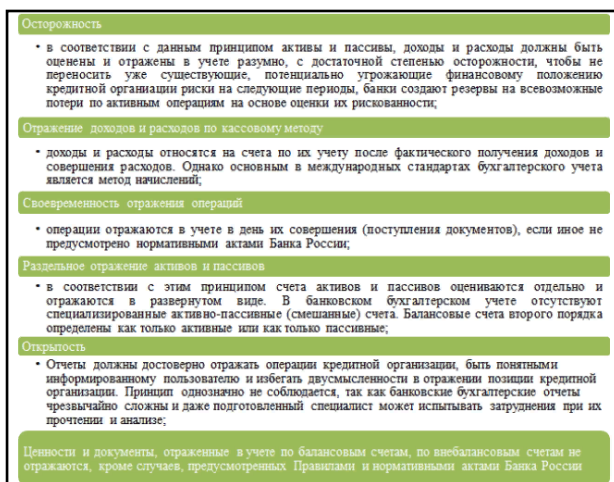
Вся отчетность подлежит опубликованию в открытой печати. Годовой отчет – в течение десяти рабочих дней после проведения годового общего собрания акционеров (участников), квартальная отчетность - в течение 40 рабочих дней после наступления отчетной даты.



Р и с. 1. Классификация отчетности коммерческих банков

Коммерческим банкам необходимо составлять отчетность не менее чем один раз в полугодие руководствуясь международными стандартами финансовой отчетности. Используя международные стандарты в формировании отчетности позволит приобщить российские организации к международному рынку капитала, так как такая отчетность имеет высокую информативность и обладает максимальной пользой для пользователей, которые смогут существенно сократить время на анализ финансовой деятельности.

Существует несколько принципов по которым происходит формирование отчетности в банке, такие принципы представлены на рис 2.



Р и с. 2. Принципы формирования отчетности в банке

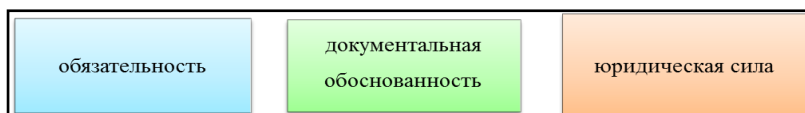
Важность многосторонней информации, которую содержит в себе отчетность коммерческих банков тяжело недооценить, так как информация необходима для результативной и успешной деятельности коммерческих банков. Это определено разнообразием взаимоотношений коммерческих банков с клиентами, партнерами, населением, органами власти различных уровней.

Поэтому бухгалтерская финансовая отчетность является основой организации эффективных экономических связей всех участников деловых отношений [1].

В соответствии с требованиями Положения о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг, утв. Положение Банка России от 30 декабря 2014 г. № 454-П, также АО «АКТИВ БАНК» всю информацию раскрывает на странице в сети Интернет ООО «Интерфакс-ЦРКИ» – информационного агентства, аккредитованного ЦБ РФ на раскрытие информации.

Представление копий документов, подлежащих обязательному раскрытию эмитентом, владельцам ценных бумаг АО «АКТИВ БАНК» и иным заинтересованным лицам осуществляется по их требованию в срок не более 7 дней с даты предъявления соответствующего требования.

Основные признаки отчетности представлены на рис. 3.



Р и с. 3. Основные признаки отчетности

В состав отчетности АО «АКТИВ БАНК» входят:

- 1) Годовая финансовая отчетность в соответствии с МСФО.
- 2) Промежуточная финансовая отчетность по международным стандартам финансовой отчетности по состоянию на 30 июня 2019 года и за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2020 года.
- 3) Ежеквартальные отчеты эмитента.
Эмитент – это организация, выпускающая ценные бумаги для развития деятельности.
- 4) Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность.
- 5) Промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчетность.
- 6) Решение о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг.

Отчетность банков обязательно подвергается ежегодной аудиторской проверке. Аудит осуществляется по российским стандартам бухгалтерской отчетности, а так же по стандартам МСФО.

Сложность процесса формирования отчетности в коммерческом

банке заключаются в том, что количество отчетных форм, которые в обязательном порядке необходимо предоставлять регулирующим органам и которые необходимы для осуществления оперативной работы внутри банка крайне велико. И несмотря на это почти все из них постоянно подвергаются изменениям и корректировкам. При этом если данные содержащиеся в отчетности являются недостоверными, то это грозит банку серьезными штрафами, так как является одним из самых серьезных нарушений в деятельности банка. Именно поэтому главной задачей коммерческого банка является своевременное получение всей необходимой отчетности. Главная отличительная особенность и в тоже время проблема бухгалтерского учета в банке проявляется в наличии комплексной нормативной базы, которая подготавливается Центральным банком России, и почти не согласуется с нормативной базой бухгалтерского учета для других организаций, которая подготавливается уже не Банком России, а Министерством Финансов РФ

Информация по отчетности банков раскрывается в соответствии с Указанием Банка России от 22 июня 2018 г. № 4836-У.

Процесс ведения бухгалтерского учета в любой финансовой организации подразумевает использование различных типов счетов. Так, наряду с балансовыми очень активно используются внебалансовые счета банка. Данные счета, используемые в целях учета ценностей, которые не входят в общий баланс организации и не относятся к его активам, пассивам. На внебалансовых счетах не могут отражаться все материальные ценности, которые находятся на балансовых счетах. Однако, в практике деятельности 41 финансовых организаций в России, присутствует ряд исключений, когда такое отображение – разрешено.

В бухгалтерских исследованиях замечается преобладание финансовых активов и обязательств в банках, а также моделирование основного начисления банками (т. е. резерв на потери по ссудам). Кроме того, связь между изменениями в бухгалтерском учете и банковском кризисе, такие как восстановление справедливой стоимости после кризиса сбережений и кредитов в конце 1980-х годов в сочетании с экономической важностью ликвидности банков и роли обеспечения капитала также поддерживают важную экономическую роль для банковского учета [2]. Каждое из этих объяснений исследования банковского учета отражено в существующей литературе в разной степени. Существующее банковское бухгалтерское исследование в основном фокусируется на асимметричной информации между банками и акционерами, а также между банками и регулирующими органами. Как ни странно, информационная асимметрия между заемщиками и вкладчиками (т.е. кредиторами) не сыграла главную роль в эмпирической банковской бухгалтер-

ской литературе, несмотря на потенциально благодатную почву для изучения влияния финансовой отчетности на информационную асимметрию, предоставляемую специальными банками для решения информационных проблем между заемщиками и вкладчиками.

С 01.01.2021 вступают в силу Указание Банка России от 19.05.2020 № 5460-У и Указание Банка России от 14.09.2020 № 5547-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 27 февраля 2017 года № 579-П «О Плате счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения», предусматривающие изменения в бухгалтерском учете отдельных операций кредитных организаций. Вместе с тем, в настоящее время в Банке России проводится работа по внесению изменений в Указание Банка России от 08.10.2018 № 4927-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации», связанных с уточнением порядка составления ряда форм отчетности. Данные изменения предполагается издать в 1 квартале 2021 год.

ЛИТЕРАТУРА

1. *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.

2. *Зотова, Е.В., Деткина И.А.* Теоретические основы управления капиталом // Studium. 2018. №3 (48). С. 3.

3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

4. *Пономарева, Л.В.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / Л.В. Пономарева, Н.Д. Стельмашенко. М.: Вузовский учебник, 2018. 384 с.

5. *Чернышева, Е.Н.* Учебное пособие по курсу «Бухгалтерский учет в кредитных организациях». М., 2017.

6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: <https://cbr.ru/>.

7. Официальный сайт АО «АКТИВ БАНК». Режим доступа: <https://aktiv-bank.ru>.

УДК 332.146.2

**ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ТРАНСФЕРА
ЗНАНИЙ И ТЕХНОЛОГИЙ,
КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РАЗРАБОТОК**

Елена Владимировна Гудожникова, доцент
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: Gudognikova-net@mail.ru

**KNOWLEDGE AND TECHNOLOGY
TRANSFER POLICY, COMMERCIALIZATION
OF DEVELOPMENTS**

Elena Vladimirovna Gudozhnikova, Associate Professor
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Актуальность исследования изучаемой проблемы заключается в разработке основных направлений развития трансфера знаний и технологий, в основе которых лежит интеллектуальная собственность института и результаты интеллектуальной деятельности сотрудников.

Ключевые слова: коммерциализации разработок, интеллектуальная собственность, трансфер знаний, образовательная среда.

The relevance of the study of the problem under study lies in the development of the main directions for the development of the transfer of knowledge and technologies, which are based on the intellectual property of the institute and the results of the intellectual activity of employees.

Keywords: commercialization of developments, intellectual property, knowledge transfer, educational environment.

Политика в области трансфера знаний и технологий, коммерциализации разработок – документ стратегического характера, определяющий основную модель развития института и устанавливающий базовые принципы сотрудничества института с организациями реального сектора экономики в области трансфера знаний и технологий, коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Институт является составным элементом национальной инновационной системы. Его функционал заключается не только в подготовке квалифицированных кадров, но и в осуществлении исследований и разработок, результатом которых являются объекты интеллектуальной собственности, которые, в дальнейшем, становятся

базисом инноваций, содействуя повышению конкурентоспособности компаний - партнеров института.

Инновационная деятельность института включает два основных, тесно переплетающихся направления: развитие предпринимательства и трансфер знаний и технологий. Они направлены на решение трех основных задач:

развитие культуры работы с интеллектуальной собственностью и культуры предпринимательства, взаимодействие с партнерами в различных форматах коммерциализации интеллектуальной собственности.

В институте может быть разработана политика интеллектуальной собственности и ряд нормативных правовых документов, закрепляющих процесс создания, правовой охраны, учета и введения в оборот результатов интеллектуальной деятельности в институте, что повысило культуру сотрудников института в сфере управления интеллектуальной собственностью.

Достижение стратегических целей развития института в области трансфера знаний и технологий, коммерциализации разработок осуществляется за счет разных формы партнерства института с организациями реального сектора экономики, включая:

- заказные НИОКР;
- работа с малыми инновационными предприятиями.

Основной формой трансфера знаний и технологий в институте является продажа продукции института, проектных, образовательных, консультационных, экспертных и иных наукоемких услуг, в основе которых лежит интеллектуальная собственность института и результаты интеллектуальной деятельности сотрудников.

Одним из инструментов достижения сильных конкурентных позиций института является переход к политике формирования сети партнёрств, в частности стратегических партнёрств с корпорациями, как к эффективному инструменту продвижения своих высокотехнологичных продуктов или услуг, а также сервисной модели взаимодействия с организациями реального сектора экономики.

Ключевым преимуществом становится способность института создать вокруг себя экосистему партнерских связей, которые позволяют потенциальным потребителям институтских услуг получить в одном месте различные сервисы и возможности (в том числе эксклюзивные). Причем эти возможности должны быть связаны с формированием и развитием среды генерации новых знаний, инноваций, культурного и человеческого капитала глобального пост-индустриального общества.

Для реализации указанного преимущества особое значение при-

обретает принцип открытости – как процесс непрерывного обмена институтом со средой ресурсами и информацией и втягивания новых стейкхолдеров в контур трансформации и развития института.

Оценивая потенциал роста на перспективу и конкурентные позиции института при разработке инновационных продуктов, институт ориентируется на приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации, выделенные в СНТР РФ.

Стратегии трансфера знаний и технологий, коммерциализации разработок в каждом конкретном случае базируются на оценке уровня готовности технологий.

Трансфер знаний и технологий института оказывает большое влияние на региональную экономику, как способствуя развитию экономической деятельности предприятий в их традиционных областях деятельности, так и создавая новые рынки и продукты, способствующие диверсификации областей деятельности компаний.

Одним из вариантов трансфера знаний и технологий в организации реального сектора экономики является создание с участием института малых инновационных предприятий. В силу специфических особенностей малых предприятий, заключающихся в их адаптивных возможностях и гибкости, они вносят значительный вклад в инновационное развитие национальной и региональной экономики. При создании малых предприятий реализуется клиенто-ориентированная модель инновационного процесса, которая направлена на выявление рыночных потребностей и поиск путей их удовлетворения. Ключевым элементом такой модели является маркетинг.

Одним из ключевых элементов успешного развития технологических компетенций у сотрудников и студентов института, а также эффективного трансфера знаний и технологий института в реальный сектор экономики является развитие условий для технологического предпринимательства студентов, аспирантов и сотрудников за счет:

- обеспечения вовлеченности молодежи в инновационную деятельность через механизм реализации индивидуальных образовательных траекторий в рамках практико-ориентированного обучения, формирования необходимых навыков проектной деятельности и групповой работы;
- расширения возможности привлечения грантового и венчурного финансирования, в том числе посредством привлечения бизнес-партнеров в реализацию инновационных проектов;
- повышения привлекательности института для абитуриентов и активных молодых сотрудников института.

Институт является одной из региональных платформ для развития социального и технологического предпринимательства. Плат-

форма включает в себя специализированные образовательные программы, конкурсные и форумные мероприятия по продвижению проектов, а также набор сервисов (в том числе цифровых) по поддержке и сопровождению инновационных проектов.

Формирование предпринимательских компетенций у студентов и сотрудников институт осуществляет через проведение технологических, стипендиальных конкурсов, учреждаемых партнерами института для выявления и поощрения предпринимательских талантов; стратсессии школьников для поиска новых инновационных маркетинговых решений для компаний- партнеров института; участие в движении WorldSkills по предпринимательскому треку, а также через организацию акселерационных программ для поиска технологических или бизнес решений, реализующихся в стартапах института.

Одним из ключевых факторов успешного взаимодействия института с партнерами является подготовка кадров под заказ партнеров в форматах:

- организация переподготовки/повышения квалификации кадров предприятия посредством проведения тренингов, курсов, семинаров, деловых игр и т.д.;
- создание магистерских программ;
- организация совместных образовательных программ, предпринимательских школ для поиска специалистов/команд для бизнеса.

Уточнение знаний и решение узких мест коммерциализации научных разработок позволит более эффективно реализовать и развивать исследования, рекомендовать их практике научной и педагогической деятельности других университетов и научных центров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>.
2. *Рогов, С.М.* Новая шоковая терапия и «реформа РАН»: реалии российской науки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=243808>.
3. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. [Электронный ресурс] : утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. №2227-р. – Режим доступа : <http://minsvyaz.ru/common/upload/2227-pril.pdf>.
4. Счетная палата РФ отмечает неэффективность управления особыми экономическими зонами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://itar-tass.com/ekonomika/838513>.
5. Федеральный закон от 2 августа 2009 года № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» [Электронный ресурс] // Рос. газ. 2009. № 4966. Режим доступа : <http://www.rg.ru/2009/08/04/int-dok.html>

УДК 336.225

**ФОРМИРОВАНИЕ ОПЕРАТИВНОГО БЮДЖЕТА
ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

Юлия Сергеевна Гунова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801113@ruc.su

**FORMATION OF AN OPERATIONAL
CASH FLOW BUDGET**

Yulia Sergeevna Gunova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается назначение и применение бюджета денежных средств предприятия. Дан порядок формирования бюджета денежных средств на месяц, платежного календаря на неделю и организацию платежей. Важно знать, как контролируется исполнение платежного календаря.

К л ю ч е в ы е с л о в а: денежные средства, денежные потоки, платежный календарь, бюджет, предприятие, филиал, дивизион.

The article discusses the purpose and application of the budget of the company's funds. The order of formation of the budget of funds for a month, the payment calendar for a week and the organization of payments is given. It is important to know how the execution of the payment calendar is controlled.

К e y w o r d s: cash, cash flows, payment calendar, budget, enterprise, branch, division.

Цель оперативного планирования денежных средств – расчет необходимого их объема и определение моментов времени, когда у предприятия (дивизиона) ожидается недостаток или избыток денежных средств, для того чтобы избежать кассовых разрывов и рационально использовать и распределять денежные средства по предприятию.

Бюджет движения денежных средств (БДДС) - согласованный и сбалансированный план поступления и использования денежных средств предприятия на месяц.

Бюджет определяет:

- основные принципы и процедуру формирования;
- процедуру согласования и взаимодействие служб, участвующих в платежном процессе;
- механизм контроля за фактическим исполнением;

- ответственность за неисполнение;
- процедуру перераспределения денежных средств между предприятиями, определение лимитов.

Ежемесячно за три рабочих дня до начала месяца финансовый отдел предприятия разрабатывает, а Главный экономист согласовывает проект БДДС филиала на следующий месяц и до конца текущего года на основании:

- проекта годового БДДС;
- проведенных переговоров с контрагентами;
- сроков оплаты по договорам;
- факта исполнения БДДС предприятия предыдущего месяца;
- прогноза поступлений (расходов).

Директор утверждает БДДС предприятия на очередной месяц и до конца года:

- в случае замечаний директор направляет БДДС главному экономисту на доработку;
- в случае отсутствия замечаний согласованный главным экономистом и директором вариант БДДС начальник (или сотрудник) финотдела направляет специалисту по бизнес-направлению. В течение одного рабочего дня БДДС отрабатывается.

Начальник финотдела анализирует месячный и годовой БДДС каждого филиала на возможность финансирования, производит контроль выполнения бюджетных показателей. Консолидирует месячный и годовой БДДС по бизнес-направлению и направляет их со сформулированными замечаниями заместителю финансового директора.

Заместитель финансового директора анализирует БДДС дивизиона в части операционной и инвестиционной деятельности, формирует проекты месячного и годового БДДС дивизиона. Далее анализируется структура проекта БДДС на месяц понедельно:

- проверяется полнота поступления денежных средств от основной деятельности согласно условиям доходных контрактов;
- определяется потребность в денежных средствах на первую очередь;
- производится сверка ВГО;
- рассчитывается кассовый дефицит (профицит) дивизиона;
- БДДС с заключением заместителя финансового директора направляется директору.

Директор рассматривает консолидированный БДДС на очередной месяц. В случае кассового дефицита директор принимает решение о его ликвидации путем сдвига оплат сторонним поставщикам на следующие периоды (при отсутствии внешних источников покрытия кассового разрыва). Для этих целей рассчитывается лимит платежей на сторону для каждого филиала.

Лимиты филиалов утверждаются финансовым директором.

В течение одного рабочего дня проводится корректировка БДДС. Лимит на филиал определяется прямым методом.

Лимит рассчитывается финотделом, устанавливается в виде процента с учетом накопленной ПКЗ. Согласовывается с главными экономистами филиалов, вводится в действие приказом заместителя финансового директора сроком на один квартал. Пересмотр в первый месяц текущего квартала.

В случае более критичной финансовой ситуации может приниматься решение об ином распределении денежных средств. Решение принимает финансовый директор предприятия. Лимит доводится филиалам.

Филиалы направляют окончательный пакет прогноза на утверждение в финотдел.

Утверждение БДДС на БИК проводится в соответствии с графиком УК предприятия. В случае критичных замечаний проекты направляются главным экономистам филиалов. Возможны два варианта утверждения:

- при утверждении без замечаний выборка месячного и годового БДДС по филиалу направляется директору (главному экономисту) филиала к исполнению;

- при утверждении с замечаниями проекты направляются главному экономисту филиала для корректировки.

Заместитель финансового директора формирует БДДС в разрезе филиалов и направляет их для утверждения директором.

Директор вводит в действие месячный БДДС и актуализирует годовой БДДС приказом.

Еженедельно до 12:00 четверга начальник (сотрудник) финотдела филиала на основании информации от инициаторов платежей и согласно срокам оплаты подготавливает проект платежного календаря на неделю, актуализированный месячный БДДС и представляет их на согласование главному экономисту и директору филиала.

Главный экономист согласует платежный календарь на неделю и актуализированный месячный БДДС. Начальник финотдела в срок до 16:00 четверга направляет согласованный платежный календарь на неделю и актуализированный месячный БДДС посредством электронной почты финансисту, копию - заместителю финансового директора.

Заместитель финансового директора по экономике и финансам формирует проект платежного календаря дивизиона, актуализированный месячный БДДС, замечания по проектам филиалов на основании:

- представленного платежного календаря;

– представленного актуализированного БДДС предприятия на месяц;

- текущих приоритетов;
- возможных финансовых потоков.

Заместитель финансового директора в срок до 12:00 пятницы направляет директору для согласования проект платежного календаря дивизиона, актуализированный месячный БДДС, замечания по проектам филиалов.

Директор согласует проект платежного календаря, актуализированного месячного БДДС.

В случае замечаний, устранение которых требует пересмотра платежного календаря филиалов, директор проводит совещание с участием филиалов, результатом которого является:

- пересмотренный платежный календарь филиалов;
- актуализированный месячный БДДС;
- согласованный платежный календарь;
- актуализированный месячный БДДС;
- актуализированный месячный БДДС направляется в казначейство УК предприятия.

Еженедельно в срок до 15:00 пятницы казначейство проводит консолидацию актуализированных месячных БДДС и определяет возможность финансирования с учетом привлечения кредитных средств:

- в случае невозможности направляет его заместителю финансового директора для корректировки;
- при возможности исполнения утверждает платежный календарь.

В целях систематизации платежей, обеспечения оперативности согласования ответственными лицами установить в течение недели 2 (два) платежных дня: вторник, четверг.

Согласование реестра платежей ответственными лицами: понедельник, среда до 12:00 мск. Срочные платежи (по дополнительным заявкам) оплачиваются по мере поступления их на согласование.

Необходимо контролировать исполнения платежного календаря. Главный экономист филиала отвечает за исполнение месячного БДДС в части платежного календаря, начальник (сотрудник) финотдела филиала ежедневно формирует отчетность на сервере УК предприятия.

Заместитель финансового директора консолидирует исполнение месячного БДДС в части платежного календаря по направлению, ежедневно уведомляя о поступлениях и проведенных платежах директора.

Ежедневно по итогам дня начальник (сотрудник) финотдела

филиала направляет отчет об исполнении платежного календаря финансисту.

В случае неисполнения в доходной (расходной) части главный экономист формулирует причины и подготавливает предложения по решению без привлечения дополнительного финансирования, которые направляет заместителю финансового директора.

Заместитель финансового директора анализирует исполнение календаря в целом по направлению и направляет консолидированные причины и предложения директору.

Директор рассматривает предложения и в случае возможности финансирования без дополнительного финансирования направляет свое решение заместителю финансового директора для корректировки календаря. В случае отсутствия возможности выносит предложения на УК предприятия.

УДК 657.1.012.1

**ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ
В СВЯЗИ С ПРИНЯТИЕМ НОВЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ
СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

Ольга Владимировна Елисеева, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: EliseevaPM@rambler.ru

**CHANGES IN ACCOUNTING DUE TO ADOPTION
OF NEW FEDERAL ACCOUNTING STANDARDS**

Olga Vladimirovna Eliseeva, Associate Professor

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

Актуальность исследования изучаемой проблемы заключается в том, что переход к новым стандартам сопряжен с усложнением учетного процесса. Вводится обязательное применение таких сложных механизмов, как оценка по справедливой стоимости активов и обязательств, дисконтирование показателей, оценка вероятности тех или иных событий, учет обесценения активов. Существенно расширяются применение резервирования, состав и объем информации, которую нужно раскрыть в отчетности.

Ключевые слова: федеральные стандарты бухгалтерского учета, учет, отчетность, запасы, основные средства.

The relevance of the study of the problem under study lies in the fact that the transition to new standards is associated with the complication of the accounting process. It introduces the mandatory use of such complex mechanisms as valuation at the fair value of assets and liabilities, discounting indicators, assessing the likelihood of certain events, accounting for asset impairment. The use of reservation, the composition and volume of information that needs to be disclosed in the reporting is significantly expanding.

К e y w o r d s: federal accounting standards, accounting, reporting, stocks, fixed assets.

Начиная с 2020 года поэтапно разрабатываются и вступают в силу новые федеральные стандарты по бухгалтерскому учету (ФСБУ). Новые стандарты бухгалтерского учета сложнее прежних ПБУ. Это объясняется тем, что ФСБУ основываются на международных стандартах. Помочь в изучении новых стандартов должны рекомендации в области бухгалтерского учета. Их цель – способствовать правильному применению стандартов, уменьшению расходов на постановку учета, а также распространению лучших практик учета, результатов научных исследований и разработок в области бухучета.

Разработка рекомендаций – это функции субъектов негосударственного регулирования бухучета. Это профессиональные институты бухгалтеров, аудиторов, объединения предпринимателей, пользователей отчетности, заинтересованные принимать участие в регулировании учета, то есть это профессионалы, которые будут издавать такие рекомендации.

Новые стандарты значительно расширяют упрощенные способы учета и ведения отчетности. Так, ФСБУ 5/2019 «Запасы» предусматривает среди прочих такой упрощенный способ учета запасов, как оценка на отчетную дату по фактической себестоимости.

Кроме того, упрощенные способы устанавливают стандарты по учету основных средств и капитальных вложений, которые будут действовать с 2022 года. Но такие способы доступны лишь организациям, которым закон предоставляет право вести учет в упрощенном порядке. Упрощенные способы учета доступны малым предприятиям, за исключением тех, чья бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту.

До 1 января для компаний с выручкой более 400 млн руб. или суммой активов более 60 млн руб. аудит был обязателен. Поэтому многие малые предприятия не могли воспользоваться льготами по бухучету. С 1 января 2021 года лимиты для аудита увеличили. Аудит отчетности теперь должны проводить предприятия с налоговыми доходами за предыдущий год более 800 млн руб. или суммой активов по балансу на 31 декабря предыдущего года более 400 млн руб. (Федеральный закон от 29.12.2020 № 476-ФЗ). Если показатели не превышают эти лимиты, то вы вправе упрощать бу-

учет. Исключение – акционерные общества, микрофинансовые и некоторые другие организации (ч. 5 ст. 6 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ).

В декабре прошлого года законодатель существенно увеличил величину финансовых критериев обязательного аудита, освободив от него практически весь малый бизнес. Поэтому с 1 января 2021 года круг организаций, которые вправе применять упрощенные способы учета, включая упрощенную бухгалтерскую отчетность, значительно расширился. Теперь в числе таких организаций практически весь малый бизнес за редким исключением.

Напомним, что организации, которым разрешено использовать упрощенные способы учета, вправе не применять ПБУ 8/2010, 11/2008, 12/2010, 16/02, 18/02. Подобная практика продолжается при принятии новых федеральных стандартов. Например, микропредприятия могут не применять ФСБУ 5/2019. При этом затраты, которые должны включаться в стоимость запасов, признаются расходами периода, в котором понесены.

Следует отметить, что в учете нужно отражать все факты хозяйственной жизни. Допустимые способы ведения учета устанавливают федеральные стандарты. При формировании учетной политики организация выбирает один способ из нескольких, допускаемых стандартами. Только если конкретный вопрос не урегулирован в стандартах, организация самостоятельно разрабатывает способ учета. Тогда организация, которой разрешено применять упрощенные способы, вправе формировать учетную политику исключительно исходя из требования рациональности. При этом формировать учетную политику нужно исходя из способов бухгалтерского учета, допускаемых федеральными стандартами.

Возможные упрощения учета оговариваются этими же стандартами. Внутренние документы по учету, которые применяет компания, не должны нарушать требования ФСБУ или предусматривать способы, отличные от тех, которые допускают федеральные стандарты. Поэтому отказ от какого-то ФСБУ или применение способа учета, не соответствующего федеральным стандартам, будет противоречить им. Например, применять новый стандарт по основным средствам частично нельзя.

Кроме того, неверно определять существенность исключительно количественно. Существенность предполагает как количественную, так и качественную оценку значения информации. Если отсутствие каких-то данных сказывается на понимании пользователями отчетности финансового положения и финансовых результатов организации, такие сведения не могут быть несущественными. Даже если их количественная оценка незначительна.

Поэтому, частичное применение нового ФСБУ 6/2020 по учету

основных средств не предусмотрено. С 1 января 2021 года организация может либо продолжить вести учет основных средств по правилам ПБУ 6/01, либо начать применять ФСБУ 6/2020. Второй вариант возможен, если организация подготовилась ко всем новшествам этого стандарта.

Упрощенные способы учета основных средств по новому ФСБУ 6/2020:

1. Не корректировать первоначальную стоимость основного средства в связи с изменением величины оценочного обязательства по будущему демонтажу, утилизации объекта и восстановлению окружающей среды.

2. Не проверять основные средства на обесценение, то есть оценивать их на отчетную дату по балансовой стоимости.

3. Раскрывать информацию об основных средствах в бухгалтерской отчетности в ограниченном объеме [1].

Упрощены способы учета капитальных вложений по новому ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения». Фактические затраты при признании капитальных вложений можно определять [1]:

1) без учета отдельных видов затрат, включая оценочное обязательство по будущему демонтажу, утилизации объекта и восстановлению окружающей среды, а также затрат, возникших при этом в связи с использованием труда работников;

2) в размере сумм, подлежащих уплате поставщику или подрядчику без учета скидок, премий, льгот, предоставляемых организации, и без дисконтирования в случае отсрочки или рассрочки платежа более чем на 12 месяцев;

3) в размере балансовой стоимости передаваемых активов — при оплате неденежными средствами.

Кроме того, организация вправе не проверять капитальные вложения на обесценение и раскрывать информацию о них в отчетности в ограниченном объеме.

С 2021 года действует новый стандарт ФСБУ 5/2019 «Запасы», применять его в полном объеме трудоемко для бухгалтерии. Но из-за закона, принятого в декабре, практически все малые предприятия получили право упрощать учет.

ФСБУ 5/2019 предусмотрена льгота, которая действует для всех компаний. Можно не применять новый стандарт по запасам, предназначенным для управленческих нужд (п. 2 ФСБУ 5/2019). Раньше такая льгота была только у малых предприятий (п. 13.3 ПБУ 5/01). Что относится к этим запасам, определите в учетной политике. Например, это могут быть канцелярские принадлежности, подарки партнерам. Эти запасы можно не отражать на счете 10 «Материалы», а сразу включать в расходы.

Новый стандарт вводит определение запасов, которое напря-

мую учитывает период их использования. Запасами считаются активы, потребляемые или продаваемые в рамках обычного операционного цикла организации либо используемые в течение периода не более 12 месяцев.

ПБУ по основным средствам разрешает учитывать активы со сроком использования более года, стоимость которых не превышает 40 000 руб., в составе запасов [2] (п. 5 ПБУ 6/01). Эту норму не отменили. Аудиторы высказывают мнение, что ее можно применять, хотя такие активы не соответствуют новому определению запасов. Можно установить в учетной политике другой вариант: сразу относить малоценку на расходы. Например, если стоимость малоценки незначительна, можно обосновать это тем, что при несущественности информации компания выбирает способ учета самостоятельно (п. 7.4 ПБУ 1/2008).

В 2021 году малоценные основные средства можно продолжать учитывать в составе запасов. Это разрешает ПБУ 6/01. Вопрос возникает, потому что в новом стандарте сказано, что срок использования запасов не превышает 12 месяцев. А малоценку используют больше года. Но запасы и до 2021 года, по сути, относились к краткосрочным активам со сроком не более года (ПБУ 4/99). Просто теперь об этом прямо сказано в новом стандарте. В новом стандарте сказано, что расходы на хранение, как правило, не включаются в себестоимость запасов. В фактическую себестоимость незавершенного производства и готовой продукции эти расходы также не включают.

Отражать такие расходы в себестоимости запасов можно, только если хранение — это часть технологии их подготовки к продаже или использованию либо хранение обусловлено условиями приобретения запасов (п. 18 ФСБУ 5/2019). Например, компания в соответствии с условиями договора компенсировала комиссионеру расходы на хранение приобретенных товаров. Поскольку расходы на хранение связаны с покупкой товаров, их можно отразить на счете 10 «Материалы».

В 2021 году примут еще два новых стандарта — по учету нематериальных активов и стандарт о документах и документообороте в бухгалтерском учете. Стандарт о документах и документообороте должен вступить в силу с 2022 года. Стандарт по нематериальным активам будет обязателен с 2023 года. Однако можно будет начать применять этот стандарт раньше.

Раньше формы первички и рекомендации по их применению разрабатывал Госкомстат. Теперь обязательные формы первички отменили. Вопросы, как составлять и применять конкретные первичные документы, в федеральном стандарте рассматриваться не будут. Как организовать и вести первичную документацию — это

предмет рекомендаций по бухгалтерскому учету. Такие рекомендации издал, например, Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, в прошлом году их актуализировали. Рекомендации одобрила Экспертная группа по вопросам ведения бухгалтерского учета и отчетности субъектами малого предпринимательства, действующая при Министерстве финансов РФ.

Федеральный стандарт по вопросам документов и документооборота установит требования как для бумажной, так и для электронной технологии ведения бухгалтерского учета. В частности, в стандарте определяют допустимые виды электронных подписей для документов в бухгалтерском учете.

Следует отметить, что новые ФСБУ значительно сближаются с налоговым учетом. Соотношение правил бухгалтерского и налогового учета принимается во внимание при переиздании ФСБУ. Но бухгалтерский и налоговый учет имеют разные цели и задачи. Конечно, способы ведения этих видов учета могут совпадать лишь частично.

Решения в сфере налогообложения часто направлены на стимулирующее или дестимулирующее воздействие на деятельность организаций. Например, это ускоренное списание расходов или, наоборот, увеличение сроков их признания, специфические способы оценки объектов. В рамках стратегического направления появляются новые разработки в области системной организации учетных управленческих процессов, позволяющих оценить результаты функционирования предприятия в долгосрочной перспективе [3].

Отметим еще одно новшество, в прошлом году на базе ФНС запустили государственный информационный ресурс бухгалтерской отчетности (ГИР БО). Создание и запуск ГИР БО – еще один успешный проект, реализованный ФНС совместно с Министерством финансов РФ. В единой базе собрана годовая бухгалтерская отчетность практически всех компаний страны. Это значительно повысило доступность данной информации широкому кругу пользователей и оперативность ее предоставления.

С 2022 года должен заработать принцип «одного окна» по бухгалтерской отчетности. Если министерству, службе, агентству или иному органу необходима отчетность конкретной организации, этот госорган получит информацию в ГИР БО. При этом запретят запросы бухгалтерской отчетности или сведений из нее у организаций.

Правительство утвердило необходимые изменения в свои акты, а также внесло в Госдуму законопроект, который отменяет полномочия госорганов запрашивать отчетность у организаций. Развитием ГИР БО также будет расширение состава и объема информации, включаемой в ресурс, совершенствование процедуры предоставления отчетности, усиление контроля качества отчетов.

Таким образом, новые ФСБУ в значительной степени приближают ведение отечественного бухгалтерского учета к международным стандартам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» (Зарегистрировано в Минюсте России 15.10.2020 № 60399). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 26.02.2021).
2. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» (вместе с «ФСБУ 5/2019») (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2020 № 57837). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 26.02.2021).
3. Булычева, Т.В., Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. Стратегический учет в системе управления хозяйствующим субъектом / Фундаментальные исследования. 2017. № 10-3. С. 560–564.

УДК 675.28:330.47

КРИТЕРИИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАПРОСАМИ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Кристина Олеговна Ерастова, аспирант

ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва»

E-mail: erast0@mail.ru

CRITERIA FOR THE SOLVENCY OF ENTERPRISES IN ACCORDANCE WITH THE REQUESTS OF STAKEHOLDERS

Kristina Olegovna Erastova, Graduate student

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher

Education “National Research Ogarev Mordovia State University”

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью периодического проведения анализа платежеспособности предприятия, результаты которого важны не только менеджерам для построения финансовой стратегии, но и контрагентам в целях формирования дальнейших рабочих отношений. Глубокое изучение темы связано и с пандемией новой коронавирусной инфекции, которая поставила под сомнение платежеспособность ряда компаний и дала толчок необходимости проверки компаний на платежеспособность, прежде чем подписать договор сотрудничества.

© Ерастова К.О., 2021

Ключевые слова: платежеспособность, стейкхолдеры, критерии, анализ.

The relevance of the research topic is due to the need for periodic analysis of the solvency of the enterprise, the results of which are important not only for managers to build a financial strategy, but also for counterparties to form further working relationships. A deep study of the topic is also connected with the pandemic of a new coronavirus infection, which called into question the solvency of a number of companies and gave rise to the need to check companies for solvency before signing cooperation agreements.

Key words: solvency, stakeholders, criteria, analysis.

Одной из важнейших проблем не только современной отечественной экономики, но и мира в целом, является преодоление кризиса платежей, который охватил практически все сферы и отрасли производства и услуг. Поскольку нынешние условия функционирования (состояние стагнации экономики после мирового кризиса 2008 г., пандемия новой коронавирусной инфекции, нестабильность курса национальной валюты и т. д.) приводят к острой нехватке собственных денежных средств для финансирования производства, руководство предприятия вынуждено сокращать его объемы, либо прибегать к заемным средствам.

Постоянное увеличение внешних заемных источников финансирования ведет к росту кредитной нагрузки, осилить которую сможет не каждое предприятие. В той связи на первый план выходят вопросы оценки платежеспособности предприятия, результаты которой позволяют разработать механизм дальнейших действий, как для управленцев, так и для контрагентов компании.

Каждый день на предприятиях не только крупного и среднего бизнеса, но и малого бизнеса проходят десятки сделок и операций, что предполагает взаимодействие с различными контрагентами.

В условиях кризисного состояния (особо остро при пандемии) предприятиям необходимо удостовериться в надежности своего делового партнера, которая во многом зависит от его платежеспособности не только на текущий момент времени, но и на перспективу. При этом, в зависимости от потребности стейкхолдера формируются и свои критерии интерпретации результатов анализа платежеспособности.

Далее на рисунке представим основной информационный поток среднестатистического предприятия, которое сталкивается в своей деятельности с различными пользователями, заинтересованными в оценке платежеспособности предприятия [1, с. 93].

Анализ представленного рисунка позволяет сделать вывод, что предприятие через установленные формы отчетности контактирует с контрагентами (как внешними, так и внутренними пользователями), которые на основе представленных форм проводят анализ платежеспособности и по своим сформированным критериям могут интерпретировать полученный результат.



Информационный поток предприятия

Исследование научной литературы по соответствующей тематике приводит к выводу, что авторы в основном делят таких пользователей, заинтересованных в анализе платежеспособности и финансового состояния в целом на две категории: внешние и внутренние пользователи [2, 3]. По нашему мнению данная классификация слишком обширная и не позволяет оценить конкретные критерии оценки платежеспособности, а потому далее мы предлагаем рассмотреть стейкхолдеров в разрезе следующих категорий:

- государственные органы (министерства, налоговые инспекции, органы статистики, внебюджетные фонды и т. д.);
- поставщики и покупатели (рассматриваться будут именно коммерческие предприятия).
- кредитные институты (Банки, Фонды поддержки предпринимателей).
- владельцы и персонал предприятия (в разрезе двух видов: управленцы и рабочий персонал).

Перейдем к рассмотрению основных критериев в оценке платежеспособности предприятия первой группы выделенных нами пользователей – государственные органы (табл. 1).

**Критерии оценки платежеспособности
государственными органами власти**

Госорган	Цель анализа	Критерий
Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики	Цель – сформировать статистику платежеспособности предприятий по отраслям, регионам для формирования компетентными органами власти мер по поддержанию и устранению	В основном анализируется динамика темпов роста выручки и чистой прибыли. На их основе формируется мнение о платежеспособности компаний
Инспекция Федеральной Налоговой Службы	Цель – рассмотреть возможности компаний платить по налоговым обязательствам для пополнения бюджета	Анализируется выручка, расходы. Основным критерием платежеспособности является увеличение прибыли до налогообложения и соответственно увеличение налоговых платежей, а также своевременность их уплаты
Внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и др.)	Цель – рассмотреть возможности компаний по обеспечению необходимых отчислений	Критерий платежеспособности напрямую связан с своевременным и полным погашением задолженности по отчислениям в данные фонды. Немаловажным аспектом является фонд оплаты труда, который должен увеличиваться (или хотя бы сохраняться)

Далее сформируем основные критерии платежеспособности компаний для контрагентов – поставщиками и покупателями (табл. 2) [4, с. 21].

Таблица 2

Критерии оценки платежеспособности поставщиками и покупателями

Наименование	Цель анализа	Критерий
Поставщики	Цель – получить уверенность в заведомом получении денежных средств за поставленную продукцию (выполненные работы)	Анализируются показатели платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости. На основе их анализа формируются выводы. Кроме того, основным из критериев выступит наличие положительного потока денежных средств
Покупатели	Цель – получить уверенность в выполнении необходимых работ/услуг (предоставлении заказанной продукции)	Неким критерием для данной категории пользователей платежеспособности выступит своевременное и полное выполнение обязательств. При этом анализируются сроки поставки, длительность оборотов запасов и деловая репутация фирмы

Наименование	Цель анализа	Критерий
Аудиторские фирмы	Цель – рассмотреть возможности компании непрерывно функционировать	Критерием платежеспособности является комплексная оценка финансового состояния, где существуют строгие нормативы за рамки которые нельзя выходить

Исходя из табл. 2, видим, что как отдельный поставщик услуг выделены аудиторские фирмы, что связано с отдельными критериями оценивания платежеспособности в отличие от других поставщиков и покупателей.

В табл. 3 представим критерии третьей категории – кредитных институтов.

Таблица 3

Критерии оценки платежеспособности кредитными институтами

Наименование	Цель анализа	Критерий
Банки	Цель – получить уверенность в кредитоспособности по возврату кредита и процентов по ним	Существует разработанная система оценки. Критерием платежеспособности выступает положительная динамика стоимости чистых активов, хорошая кредитная история, наличие основных средств на балансе предприятия, которые возможно взять в залог по кредитам
Коммерческие Фонды под-держки	Цель – получить уверенность в способности предприятия оплатить проценты за оформления поручительств фондом по кредиту предприятия	Также существует своя методика по оценке платежеспособности. При повторном обращении основным критерием служит своевременное и полное выполнение обязательств по предыдущему кредиту

Теперь перейдем к рассмотрению непосредственно четвертой категории – владельцы и персонал предприятия (в научной литературе данная категория представляется как внутренние пользователи), критерии представим в табл. 4 [5, с. 380].

Таблица 4

Критерии оценки платежеспособности владельцами и персоналом предприятия

Наименование	Цель анализа	Критерий
Владельцы (учредители компаний)	Цель – получить уверенность в заведомом получении денежных средств за поставленную продукцию (выполненные работы)	Критерием выступает увеличение стоимости компании, рост нераспределенной прибыли и как следствии увеличением выплат по дивидендам

Наименование	Цель анализа	Критерий
Управленческий персонал	Цель – получить уверенность в выполнении необходимых работ/услуг (предоставлении заказанной продукции)	Существует также целая методика по комплексной оценке, где особое внимание уделяется: структуре источников финансирования, темпы роста выручки, прибыли и т.п.
Специалисты и рабочий персонал	Цель – рассмотреть возможности компании непрерывно функционировать	Критерием является своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнительных рабочих мест

Таким образом, в ходе исследования нами была выявлена актуальность проведения анализа платежеспособности различными группами пользователей, которых мы разделили на четыре категории: государственные органы, поставщики и покупатели, кредитные институты, владельцы и персонал предприятия. При описании каждой из категории пользователей нами была сформирована цель анализа платежеспособности и критерии, которые интересуют в первую очередь при ее оценке. Стоит отметить, что наиболее расширенные критерии имеют, как правило, кредитные институты, в то время как другие группы пользователей проводят оценку в сжатом виде.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аверина, О.И.* Информационная потребность внешних пользователей в оценке платежеспособности / О. И. Аверина, К. О. Ерастова // Вестник Марийского государственного университета. Серия: Сельскохозяйственные науки. Экономические науки. 2018. Т. 4. № 2 (14). С. 90–97.
2. *Сунгатуллина, Л.Б.* Перспективный анализ платежеспособности дебиторов в информационной среде / Л. Б. Сунгатуллина, И.Р. Бадгутдинова // Международный бухгалтерский учет. 2021. Т. 24. № 1 (475). С. 72–93.
3. *Маханько, Л.С.* Прогнозный анализ устойчивого развития организаций с учетом параметров текущей платежеспособности // Бухгалтерский учет и анализ. 2019. № 7 (271). С. 41–46.
4. *Сунгатуллина, Л.Б.* Контроль платежеспособности организации на основе оценки качества дебиторской и кредиторской задолженности / Л.Б. Сунгатуллина, И.Р. Бадгутдинова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2021. № 2 (506). С. 19–27.
5. *Урусова, А.Б.* Методы анализа финансового состояния современного предприятия / А.Б. Урусова, А. Ш. Эдиева // Экономика и социум. 2020. № 9 (76). С. 378–382.

УДК 338.23.02.9

ОШИБКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Татьяна Владимировна Завьялова, доцент

Татьяна Валерьевна Булычева, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

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

ERRORS IN CREATING ACCOUNTING STATEMENTS UNDER IFRS

Tatiana Vladimirovna Zavialova, Associate Professor

Tatiana Valeryevna Bulycheva, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассмотрен перечень ошибок при составлении финансовой отчетности по международным стандартам учета и финансовой отчетности. Каждая компания сталкивается с проблемами при формировании отчетности. Особенно большое количество ошибок возникает при переходе на МСФО, при проведении теста на обесценение, определении справедливой стоимости. Очень много ошибок при отражении арендных операций. Систематизация всех этих ошибок, позволит оперативно принимать управленческие решения в деятельности компаний.

К л ю ч е в ы е с л о в а: МСФО, стандарт, бухгалтерская отчетность, расходы, доходы, оценка, налог на прибыль, редевелопмент, отчет о движении денежных средств, выручка, справедливая оценка.

This article discusses a list of errors in the preparation of financial statements in accordance with international accounting and financial reporting standards. Each company faces problems in the preparation of reporting. A particularly large number of errors arise during the transition to IFRS, when conducting an impairment test, determining fair value. There are a lot of mistakes when reflecting rental transactions. The systematization of all these errors will make it possible to promptly make management decisions in the activities of companies.

Key words: IFRS, standard, financial statements, expenses, income, valuation, income tax, redevelopment, cash flow statement, revenue, fair valuation.

Разберем подробнее ошибки, которые могут допустить большинство организаций при подготовке отчетности по МСФО.

1. Неверно классифицировали денежные средства и их эквиваленты. Например, добывающая компания инвестировала в разработку двух месторождений, и добыча на них вышла на уровень коммерческого производства в отчетном периоде. Компания пред-

ставила в качестве денежных эквивалентов активы со сроком погашения больше трех месяцев с отчетной даты. Эти активы представляют собой депозиты, размещенные на шесть месяцев. По ним начисляются проценты, и их нельзя забрать досрочно.

В отчетности за предыдущий период организация раскрыла информацию о том, что в свете прогнозируемых на следующие 12 месяцев денежных потоков на приобретение внеоборотных активов и выплату кредитов текущие инвестиции классифицированы как денежные эквиваленты. Организация пояснила, что изменила классификацию депозитов как предназначенных для финансирования проектов, так как решила использовать их по-другому: вложить временно свободные деньги и получать процентный доход по ним, а в дальнейшем выплачивать основную сумму займа и проценты в соответствии с графиком.

Организация считает, что шестимесячные депозиты соответствуют определению денежных эквивалентов в пунктах 6 и 7 МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств». В МСФО (IAS) 7 в качестве иллюстрации краткосрочных вложений приводятся лишь трехмесячные депозиты. По мнению организации, три месяца — не максимальный срок вложений и инвестиции на более долгий срок также можно признать денежными эквивалентами.

Организация полагает, что депозиты, удерживаемые для краткосрочного финансирования, не подвержены риску значительных изменений стоимости. Их можно превратить в конкретную сумму денег, несмотря на отсутствие у организации прав на досрочный возврат депозитов [1].

Мы вынуждены не согласиться с такой классификацией, поскольку, в соответствии с пунктом 7 МСФО (IAS) 7, «инвестиция обычно квалифицируется как эквивалент денежных средств только тогда, когда она имеет короткий срок погашения, например, три месяца или менее с даты приобретения». Поэтому увеличение срока погашения до шести месяцев представляет собой неоправданное отклонение от сути определения понятия «короткий срок», приведенного в пунктах 6 и 7 МСФО (IAS) 7. В частности, организация не должна классифицировать депозиты как денежные эквиваленты, поскольку не имеет оснований на договоре прав досрочно истребовать депозиты.

2. Компания не раскрыла информацию об изменениях обязательств по финансовой деятельности. Например, компания продает компьютеры и мультимедийное оборудование. В отчете о финансовом положении финансовые обязательства составляют 30 процентов пассивов. С конца прошлого отчетного периода их величина выросла на 80 процентов. Компания не представила в отчетности пояснений об изменениях величины обязательств по

финансовой деятельности: ни об изменениях в денежных потоках от финансовой деятельности, ни о неденежных изменениях.

На основе информации в основных финансовых отчетах и примечаниях пользователь не может оценить изменения обязательств, обусловленных финансовой деятельностью, от денежных и неденежных операций. Такие изменения требует раскрывать пункт 44А МСФО (IAS) 7.

3. Компания не нашла признаков обесценения активов. Организация оказывает услуги морской перевозки нефтяным и газовым компаниям. Она готовит промежуточную отчетность ежеквартально в соответствии с МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность».

Организация столкнулась с жесткими рыночными условиями. В результате у нее начались проблемы с ликвидностью, и в 2020 году она стала просить кредиторов отсрочить погашение долга и уплату процентов. В финансовой отчетности по МСФО за первые три квартала 2020 года организация не отразила обесценения активов и не указала, проводила ли тест на обесценение.

Она пояснила, что рассмотрела несколько индикаторов обесценения активов и решила, что на момент подготовки отчетности по МСФО за III квартал 2020 года признаки обесценения активов отсутствовали. Поэтому она не оценивала возмещаемую сумму своих судов.

Пункт 9 МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» требует, чтобы на конец каждого отчетного периода организация оценивала, есть ли признаки обесценения по каждому активу.

4. Компания не показала денежные потоки от изменения доли владения в дочерней организации. Например, компания занимается долгосрочным инвестированием, ее деятельность связана с покупкой бизнесов и их развитием для увеличения стоимости. При этом компания отдает предпочтение органическому росту бизнесов.

Однако компания не соответствует определению инвестиционной организации в МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность». Поэтому она консолидирует свои дочерние организации, а не учитывает их по справедливой стоимости.

Денежные потоки в результате изменений доли владения в дочерней организации, которые не приводят к потере контроля, надо классифицировать как потоки от финансовой деятельности (п. 42А МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств»). Исключение, когда инвестиция в дочернюю организацию удерживается инвестиционной организацией (как этот термин определен в МСФО (IFRS) 10) и ее требуется оценивать по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

5. Компания не учла влияние уступок должникам на оценку значительности увеличения кредитного риска. Финансовое учреждение нередко идет на уступки своим заемщикам, у которых возникли финансовые трудности: меняет условия кредитных договоров, чтобы отсрочить погашение кредитов и уплату процентов. Если бы у заемщиков не было трудностей, то учреждение не вносило бы изменения в заключенные с ними кредитные договоры.

Финансовое учреждение учитывает выданные кредиты по МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». Оценка ожидаемых кредитных убытков основана на системе внутренних кредитных рейтингов. Кредитный рейтинг присваивают в несколько этапов. При этом уступки заемщикам – один из параметров, которые влияют на внутренний кредитный рейтинг конкретного заемщика: частично он корректируется в результате автоматического процесса присвоения рейтинга, частично – в результате суждения эксперта.

В соответствии с учетной политикой финансового учреждения кредитный риск считается значительно выросшим с даты первоначального признания, если произошла просрочка платежей более чем на 30 дней. Учреждение расценивает данную просрочку как абсолютный индикатор (не использует п. 5.5.11 МСФО (IFRS) 9) и сразу начисляет ожидаемые кредитные убытки за весь срок жизни финансового инструмента [2].

Мы вынуждены не согласиться с таким подходом. Мы считаем, что в результате предоставления заемщику уступок из-за финансовых трудностей надо как минимум признавать значительный рост кредитного риска с момента первоначального признания кредита. Следовательно, резервы под ожидаемые кредитные убытки нужно формировать в сумме, равной ожидаемым кредитным убыткам за весь срок.

Кроме того, финансовое учреждение должно проверить выданные кредиты на обесценение. Ведь при анализе изменений кредитного риска рекомендуется учитывать ожидаемые изменения условий кредитования. Речь идет об ожидаемом нарушении договора, которое может привести:

- к предоставлению освобождений по ковенантам или поправкам к ковенантам;
- временному освобождению от уплаты процентов;
- увеличению процентной ставки;
- введению требований о дополнительном обеспечении или гарантиях;
- прочим изменениям договорной базы инструмента.

6. Компания не раскрыла информацию об оценке справедливой стоимости инвестиционными организациями. Инвестиционная организация не представила информацию о справедливой стоимости

своих инвестиций, которыми она владеет опосредованно через дочерние компании, также соответствующих определению инвестиционной компании. Эта информация о справедливой стоимости должна включать, в частности, уровень иерархии справедливой стоимости, качественную и количественную информацию об исходных данных, используемых для определения справедливой стоимости. Кроме того, требуется раскрыть методы оценки справедливой стоимости инвестиций.

7. Компания неверно трактовала переданное в аренду имущество, приобретенное для редевелопмента. Девелопер недвижимости часто покупает здания для редевелопмента. На дату покупки здания организация учла, как отдельный актив предоплату за арендные платежи, которая была классифицирована как прочие текущие активы. Сумма предоплаты вычтена из общей цены приобретения здания. Оставшаяся часть цены приобретения включена в запасы. Предоплата, отраженная в составе прочих текущих активов, уменьшалась по мере получения арендных платежей от арендаторов. При этом в течение оставшегося срока аренды никаких доходов от аренды организация в составе прибыли или убытков не признавала.

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. Организация полагала, что признание какой-либо прибыли до продажи объекта, прошедшего редевелопмент, вводило бы в заблуждение пользователей финансовой отчетности.

8. Компания неверно оценила условия выполнения планов выплат на основе акций. Например, в 2019 году организация предоставила своим работникам несколько планов свободного распределения акций. Планы представляли собой соглашения о выплатах, основанных на долях (акциях). На такие соглашения распространяется МСФО (IFRS) 2 «Выплаты на основе акций».

Привилегированные акции организация передала работникам в июле 2019 года. Но право распоряжаться этими акциями работники получали после того, как отработают 12 месяцев от даты предоставления, то есть в июле 2020 года. Кроме того, если работник не уволился через 12 месяцев, он не мог распоряжаться привилегированными акциями еще 24 месяца. Только в июле 2019 года работник получал право конвертировать привилегированные акции в обыкновенные [3].

Мы можем не согласился с такой трактовкой. По нашему мне-

нию, условия о соблюдении финансовых показателей и продолжении трудовой деятельности – это вестинговые условия. Следовательно, их не нужно учитывать при определении первоначальной справедливой стоимости инструментов на дату предоставления работникам. Любое изменение количества обыкновенных акций, которые работник получает в результате конвертации привилегированных акций, должно влиять на прибыль или убытки. Надо также признать расход в соответствии с МСФО (IFRS) 2.

Таким образом, каждая компания должна учитывать все вышеперечисленные ошибки и наперед рассчитывать все возможные ситуации., принимать управленческие решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова, Т.В., Булычева Т.В.* Методологический подход к формированию отчета о прибылях и убытках в международной практике. Реформирование образовательной среды материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России / Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 298–303.

2. *Завьялова, Т.В., Ерина М.Э.* Нововведения в МСФО в 2019 году. Научные исследования в социально-экономическом развитии общества Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. Саранск, 2019. С. 424–429.

3. *Завьялова, Т.В.* Методика оценки активов и обязательств в бухгалтерском балансе в соответствии с МСФО. Научное обозрение. Международный научно-практический журнал. 2020. № 2. 1 электронный оптический диск (CD-ROM). С 1–8.

УДК 657.2.016.1

**ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ
С 2021 ГОДА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ УЧЕТНОЙ
ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Ирина Владимировна Казакова, студент
Людмила Адольфовна Махоркина, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Irishka.384@yandex.ru, maxorkina1974@yandex.ru

**CHANGES IN ACCOUNTING FROM 2021
WHEN FORMING THE ACCOUNTING
POLICY FOR RANIZATION**

Irina Vladimirovna Kazakova, student
Lyudmila Adolfovna Makhorkina, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье рассматриваются все изменения в бухгалтерском учете на 2021 год и если вводится новая учетная политика или её изменения по сравнению со старой, это можно сделать только с начала нового календарного года. В середине года менять стандарты учета запрещено.

К л ю ч е в ы е с л о в а: учетная политика, Положения по бухгалтерскому учету, Федеральные стандарты бухгалтерского учета, первичные документы.

The article covers all changes in accounting for 2021 and if a new accounting policy is introduced or its changes compared to the old one, this can only be done from the beginning of the new calendar year. It is forbidden to change accounting standards in the middle of the year.

К e y w o r d s: accounting policy, Accounting regulations, Federal accounting standards, primary documents.

Учетная политика включает в себя способы для ведения бухгалтерского учета, а также формы первичных документов, которые используются в организации. В документах отражаются способы начисления амортизации, способы расчета резерва на выплаты отпускных, первичные документы, которые будут использованы при отгрузке товаров или продажи и также прочие важные аспекты для ведения бухгалтерского учета. Бухгалтерская отчетность является основной информационной базой для проведения анализа финансового состояния [5, с. 31].

Руководство предприятия вправе отражать виды документов или способ ведения учета, если это предусмотрено на уровне зако-

нодательства. На сегодняшний день инвестирование является одним из главных рычагов для успешного функционирования как отдельного предприятия, так и государства в целом [6, с. 2]. Организация должна неукоснительно соблюдать Положение бухгалтерского учета 1/2008 «Учетная политика бухгалтерского учета», чтобы инспекторы в ходе проверки не нашли нарушения в деятельности бухгалтерского учета. Также учетная политика регулируется на основании Налогового Кодекса РФ.

Бухгалтерия российских предприятий строго контролируется на государственном уровне, хотя много раз заявлялось о сближении с международными стандартами.

Причинами являются особые взгляды российского законодательства на бухгалтерский и налоговый учет. В первую очередь рассматриваются данные для исчисления и контроля налогов. В мире большое распространение получили такие стандарты и правила, как IFRS или GAAP. Они ориентированы на образование и демонстрация данных для принятия управленческих (финансовых) решений в отношении предприятия.

Каждая попытка детализации нормативного налогового законодательства приводит к тому, что так или иначе это отражается в бухгалтерском учете компании, а значит, и в применяемых методах бухгалтерского учета.

В 2021 году произойдут изменения в бухгалтерский учете такие, как:

С 1 января 2021 года в РФ была отменена налоговая система в виде единого налога на вмененный доход в отдельных видах деятельности (ЕНВД). Аптеки и налогоплательщики, продающие обувь и изделия из натурального меха, больше не смогут оплачивать ЕНВД.

Чтобы изменить налоговую систему, необходимо отменить регистрацию в качестве плательщика ЕНВД, подав заявку в течение 5 календарных дней с даты прекращения деятельности, но не позднее 15 января 2020 года.

Налогоплательщики ЕНВД могут перейти на следующие налоговые системы:

- общая налоговая система;
- УСН;
- ПСН.

В этом случае есть два варианта налоговой статьи: «Доход» или «Доход за вычетом расходов». Ограничения:

- объем годовой выручки – не более 150;
- численность работников в год – не более 100 человек;
- цена основных средств – не больше 150 млн руб. ;
- отсутствие филиалов

– запрещается добывать полезные ископаемые (кроме наиболее распространенных), производить продукцию, облагаемую акцизом, оказывать услуги как микрофинансовая организации, чтобы действовать как юридическое лицо, владеющее долей более 25%.

С 2021 года отменяется Положение по бухгалтерскому учету 5/01 и будет обязательен ФСБУ 5/2019 «Запасы». Это документ регулирует учет материалов, товаров, готовой продукции и незавершенное производство.

Для IT-отрасли будут применяться льготы по налогу на прибыль.

С 1 января 2021 года ставки страховых взносов изменятся для тех IT-компаний, которые в настоящее время снизили ставки страховых взносов, а также для организаций, которые проектируют и разрабатывают базовые электронные компоненты и электронные продукты (электроника), которые в настоящее время оплачиваются страховой премией по фиксированным ставкам. Соответствующие изменения внесены в Налоговый кодекс Российской Федерации.

Изменения будут касаться таких тарифов как:

- пенсионное страхование – 6%;
- обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством – 1,5%;
- медицинское страхование – 0,1%;
- обязательное социальное страхование в пользу иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих в РФ – 1,5%.

Пониженные тарифы страховых взносов будут распространяться на российские предприятия, которые:

- осуществляют свою деятельность в области информационных технологий;
- создается и осуществляется продажа компьютерных и базовых программ;
- будут предоставлять услуги по программированию, адаптации, модификации программ для ЭВМ;
- занимаются установкой, тестированием и сопровождением компьютерных и базовых программ.

4. Изменения лимитов по доходам УСН. Согласно поправкам, упрощенная система может поднять новые лимиты на переходный период: выручка составит 200 млн. рублей, а по численности – 130 человек.

В переходный период ставка УСН будет повышена для:

- объектов прибыли с 6 до 8%;
- объектов доходы минус расходы с 15 до 20%.

С учетом всех изменений действуют следующие лимиты:

– лимит для перехода на УСН с 01.01.2021 года для юридических лиц – 112,5 млн. руб.;

– лимит для применения УСН в 2021 году для индивидуальных предприятий – 154,8 млн. руб.

5. В 2021 году будут установлены новые сроки уплаты транспортных и земельных налогов для предприятий не позднее 1 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

С 1 января 2021 года законодательные органы субъектов РФ не имеют права определять сроки уплаты налогов. Указанные сроки установлены Налоговым Кодексом Российской Федерацией.

6. С 1 января 2022 года ПБУ 6/01 «Учет основных средств» утратит свою силу, а учет основных средств будет регулироваться двумя новыми документами ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и 26/2020 «Капитальные вложения».

Изменения очень значительные. Например, организации смогут самостоятельно установить стоимость основных средств — с учетом обоснованности информации о таких активах (в настоящее время это цифра — 40 000 руб.). Объекты со стоимостью ниже принятого в компании лимита могут считаться затратами на период, в течении которого они были понесены.

7. С 2021 года изменилась форма путевого листа, который в учетной политике должен быть отражен способом регистрации: на бумажных носителях или на электронных.

Учетная политика - один из обязательных внутренних документов предприятия. Порядок оформления данного документа для целей бухгалтерского учета регулируется Положением бухгалтерского учета 1/2008, утвержденным приказом Минфина Российской Федерации. Для целей формирования учетной налоговой политики нужно обратиться к п. 2 ст. 11 Налогового кодекса Российской Федерации, где написано, что учетная политика - это совокупность способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения других показателей финансово-экономической деятельности налогоплательщика. Учетная политика для целей бухгалтерского и налогового учета может быть оформлена как одним документом, так и двумя разными.

В обязательном порядке учетная политика должна включать в себя:

– используемые формы первичных документов, а также регистры бухгалтерского и налогового учета;

– частота и правила инвентаризации предприятия;

– правила учета основных средств и нематериальных активов, а также методы расчета амортизации, принятый на предприятии для целей налогообложения и бухгалтерского учета;

– порядок документооборота и методы обработки информации

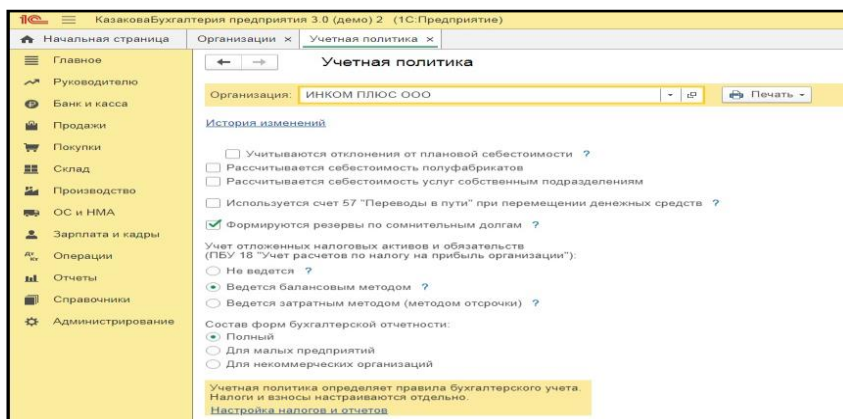
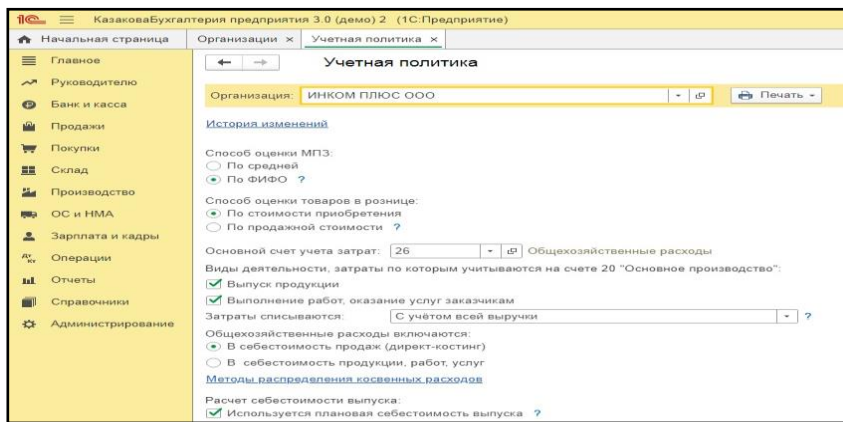
(включая форму, в которой хранится информация и какая программа используется для учета);

- порядок контроля правильности отражения хозяйственных операций;

- другие положения, предназначенные для обеспечения прозрачности и правильности бухгалтерского учета.

Если вводится новая учетная политика или изменения по сравнению со старой, это можно сделать только с начала нового

Организация может сформировать учетную политику в программе 1С: Бухгалтерия 3.0.



Это следует делать при изменении применяемых стандартов бухгалтерского учета, когда существенно меняется законодательство, а также когда истекает срок действия старого метода бухгал-

терского учета. Помимо утверждения новой методики учета, есть такие возможности:

- оформить приказ о расширении существующей методики учета;
- утверждение дополнений и изменений в действующую учетную политику (выдается документ, содержащий только новые позиции и позиции, которые изменяются).

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 1) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. 05.04.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 2) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. 12.04.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н (ред. от 06.04.2015 г.).
5. Гудожникова Е.В. Пути укрепления финансового состояния организации. В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. 2019. С. 31–33.
6. Гудожникова, Е.В., Скороходова О.Н. Направления развития инвестиционной политики АПК /Мир науки и образования. 2015. № 3 (3). С. 4.

УДК 657.22

**ПРИМЕНЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ
БУХГАЛТЕРСКИХ ПРОГРАММ В ПРАКТИКЕ
РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
И ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Алексей Николаевич Камдин, преподаватель
ФГБОУ ВО «НИ Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»**

**Алексей Николаевич Рябов, преподаватель
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации**

E-mail: a02.fin@gmail.com; rybov04@rambler.ru

**APPLICATION OF AUTOMATED ACCOUNTING
PROGRAMS IN THE PRACTICE OF COMMERCIAL
ORGANIZATIONS AND THE IMPLEMENTATION
OF EDUCATIONAL ACTIVITIES**

**Alexey Nikolaevich Kamdin, Lecturer
N. P. Ogarev Mordovia State University, Saransk**

**Alexey Nikolaevich Ryabov, Lecturer
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation**

Автоматизация бухгалтерского учета имеет важное значение для экономического субъекта. Она позволяет оперативно и правильно вести учет имущества и обязательств. В целях автоматизации бухгалтерского учета применяются разные программные продукты. Выбор варианта автоматизации системы бухгалтерского учета – задача руководства и собственников организации. Важность программ автоматизации бухгалтерского учета возрастает также в образовательной деятельности, поскольку при проведении демонстрационного экзамена нужно быстро и эффективно выполнять практические задания.

К л ю ч е в ы е с л о в а: автоматизация, бухгалтерские программы, эффект, образование, внедрение.

Automation of accounting is important for an economic entity. It allows you to quickly and correctly keep records of property and liabilities. In order to automate accounting, various software products are used. The choice of the accounting system automation option is the task of the management and owners of the organization. The importance of accounting automation programs is also increasing in educational activities, because when conducting a demonstration exam, you need to quickly and effectively perform practical tasks.

К e y w o r d s: automation, accounting programs, effect, education, implementation.

Бухгалтерский учет является ключевым параметром финансово-хозяйственной деятельности любого субъекта хозяйствования, объединяя в себе информацию относительно стоимостной оценки принадлежащего им имущества, общей суммы капитала, краткосрочной и долгосрочной задолженности, отражения всех фактов хозяйственной деятельности, структуры и формы составления основных форм отчетности в бухгалтерском и налоговом аспектах. Также, бухгалтерский финансовый учет выполняет особую функцию в системе менеджмента, поскольку он выступает исходной информационной базой для принятия будущих управленческих решений, содействует росту хозяйственного, инвестиционного, финансового и стратегического потенциала экономического субъекта.

Один из главных критериев определения эффективности системы бухгалтерского учета – своевременная, точная и правильная фиксация фактов хозяйственной деятельности организации в первичных бухгалтерских документах, учетных регистрах и надежность составления отчетных форм. Немаловажным критерием в данном направлении выступает точный и оперативный учет расчетов с внешними и внутренними контрагентами (поставщики, покупатели, кредитные организации, налоговые органы, сотрудники, подотчетные лица, прочие дебиторы и кредиторы).

Главное направление использования информационных технологий на современном этапе – многократное увеличение количества выполняемых операций, и одновременно, значительное сокращение трудозатрат на те же операции в сравнении с тем, если бы они выполнялись вручную или полуавтоматизированно. При этом, высвобожденное время можно рассматривать либо как резерв для выполнения других операций финансово-хозяйственной деятельности, либо как способ оптимизировать расходы организации путем сокращения штата сотрудников финансового блока (в части их заработной платы и страховых взносов).

Рабочее место бухгалтера в классическом его представлении уступает пальму первенства автоматизированному рабочему месту (АРМ) бухгалтера. АРМ бухгалтера предполагает наличие следующих обязательных элементов:

- персональный компьютер, обязательно с устойчивым выходом в интернет;
- программное обеспечение в виде программы автоматизации бухгалтерского учета;
- справочно-правовые системы для быстрого доступа к актуальным нормативным актам, регулирующим ведение бухгалтерского учета и составление отчетности;
- дополнительные компоненты и помощь в лице системного

администратора (IT-специалиста), иногда даже в виде удаленного доступа к конкретному рабочему месту (например, программа AnyDesk).

Руководители организации по согласованию с собственниками хозяйствующего субъекта выбирают вариант автоматизации системы бухгалтерского учета с учетом вида экономической деятельности, размеров и объемов функционирования, численности персонала, других существенных факторов. Главный критерий выбора программы – оптимальное соотношение в системе «цена-качество», которое в дальнейшем дает скорую окупаемость вложенных средств и оказывает общее позитивное влияние на производственную и финансовую сферы деятельности.

Автоматизированные бухгалтерские программы в нашей стране делятся на две большие структурные группы:

- иностранные разработки для автоматизации учета и составления отчетности;
- российские программные продукты, как существующие довольно длительный период в данном сегменте рынка, так и совсем молодые.

Существенным недостатком первой группы (иностранные разработки) выступает их удельная дороговизна в условиях российской экономики, когда многие экономические субъекты с трудом набирают средств на формирование оборотного капитала, выплату заработной платы, уплату налогов, другие важные направления. Тем самым, при приобретении дорогостоящих иностранных программ организация сталкивается с разрастанием косвенных расходов (чаще всего общехозяйственных – на счет 26 плана счетов бухгалтерского учета) и непонятной перспективой длительной окупаемости вложений по данному направлению. В этой связи, наиболее востребованными на рынке автоматизированного бухгалтерского софта являются отечественные разработки таких компаний, как: фирма «1С», «БЭСТ», «Инфо-Бухгалтер», «Парус-Предприятие», «Рарус». Программные продукты данных организаций дешевле, быстрее окупаются и начинают приносить как экономические выгоды, так и неоцениваемые сиюминутно положительные результаты в краткосрочной перспективе их применения.

Следует понимать, что поскольку бухгалтерский учет в России значительно централизован и регулируется государством во многих аспектах, то в основные автоматизированные бухгалтерские программы заложены следующие базовые алгоритмы: типовой план счетов бухгалтерского учета, обязательное документальное оформление и регистрация всех фактов хозяйственной деятельности организации, обязательное составление форм регламентиро-

ванной бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности, периодическое проведение инвентаризации активов и финансовых обязательств. Направление по регулированию бухгалтерского учета в России представлено такими нормативными документами, как:

- федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [1];
- положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ;

– положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) [2,3,4] и новые Федеральные стандарты бухгалтерского учета, вводимые в действие с января 2021 года.

Для иллюстрации практических преимуществ применения автоматизированных программных продуктов в работе бухгалтера приведем ряд конкретных примеров:

– составление оборотно-сальдовой ведомости с остатками по 10–12 счетам и 15–20 хозяйственными операциями в течение отчетного периода может занимать в ручном варианте 1–1,5 часа, а с использованием автоматизированных бухгалтерских программ – 3–4 секунды;

– составление свода по начислению заработной платы и страховых взносов во внебюджетные фонды, а также удержаниям из заработной платы по 30–40 сотрудникам может занимать при ручной обработке информации 1,5–2 часа, а при использовании программных продуктов – 1 минуту;

– составление отчетных форм в виде бухгалтерского баланса или отчета о финансовых результатах при ручном заполнении может занимать 30–40 минут, при применении средств автоматизации – 30–40 секунд.

Изучив рынок автоматизированных бухгалтерских программ в России можно сделать вывод, что главенствующее положение занимает один серьезный разработчик – фирма «1С», чья доля рынка на момент начала 2021 года составляет по различным оценкам от 69 до 77 % российского софта в сфере автоматизации бухгалтерского учета. Причем, фирма «1С» в отличие от своих потенциальных конкурентов наполняет рынок разноплановыми программными продуктами:

- 1С: Бухгалтерия. Типовая конфигурация;
- 1С: Бухгалтерия Птицефабрики;
- 1С: Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия;
- 1С: Машиностроение;
- 1С: Управление проектной организацией;
- 1С: Медицина. Поликлиника;
- 1С: Отель;
- 1С: Страховая компания;

– 1С: Бухгалтерия строительной организации и многие, многие другие технологические платформы.

В частности, применение разработки «1С: Бухгалтерия. Типовая конфигурация» для предприятий обрабатывающей промышленности позволяет им автоматизировать или частично автоматизировать следующие участки и блоки системы бухгалтерского учета коммерческой организации:

– учет денежных средств (кассовые операции и операции по расчетным и другим банковским счетам);

– учет материально-производственных запасов (оценка, покупка, использование в организации, отпуск на сторону и т.д.);

– учет основных средств и прочих внеоборотных активов (оценка, поступление, начисление амортизации, внутреннее перемещение, выбытие);

– учет производственной деятельности (отпуск материалов в основное производство, начисление заработной платы основным производственным рабочим, создание спецификаций номенклатуры по готовой продукции);

– кадровый учет и учет расчетов с персоналом по оплате труда (приказы о приеме на работу, перемещениях и увольнениях, начисление заработной платы и страховых взносов, удержания из заработной платы, выплата заработной платы);

– складской учет (движение материалов, контроль остатков, проведение инвентаризации и отражение ее результатов в бухгалтерском учете);

– операции по закрытию отчетного периода (начисление амортизации, корректировка стоимости номенклатуры, закрытие счетов учета затрат – 20,23,25,26, определение финансового результата по обычной и прочей деятельности, расчет налога на прибыль, реформация бухгалтерского баланса);

– составление произвольной и регламентированной отчетности экономического субъекта (оборотная ведомость, налоговые декларации, формы статистической отчетности, и собственно бухгалтерская отчетность, регламентированная приказами Минфина РФ).

Перед началом внедрения любой автоматизированной программы ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, необходимо соотнести между собой все плюсы и минусы от ее внедрения. Выражаясь бухгалтерским языком, необходимо сопоставить доходы и расходы по данному мероприятию и посчитать итог в виде так называемого финансового результата.

В таблице наглядно представим экономический эффект от внедрения ERP-решений на платформе 1С: Предприятие 8 для коммерческой организации.

**Рост конкурентных преимуществ организации
и экономический эффект от внедрения ERP-решений
на платформе 1С: Предприятие 8**

Показатель	Среднее значение
Снижение объема материальных запасов	21 %
Сокращение расходов на материальные ресурсы	15 %
Снижение производственных издержек	15 %
Сокращение операционных и административных расходов	16 %
Снижение себестоимости выпускаемой продукции	9 %
Увеличение объема выпускаемой продукции	32 %
Рост оборачиваемости складских запасов	23 %
Сокращение сроков исполнения заказов	23 %
Сокращение трудозатрат в подразделениях	26 %
Сокращение длительности простоев оборудования	22 %
Снижение производственного брака	21 %
Ускорение получения управленческой отчетности	в 2 раза
Ускорение подготовки регламентированной отчетности	в 3–4 раза
Рост прибыли	12 %

Обобщая вышесказанное, отметим, что, несомненно, автоматизация бухгалтерского процесса намного удобнее и надежнее любого ручного набора и ввода бухгалтерских массивов. Но последнее слово за руководством и собственниками хозяйствующего субъекта, которые на основе представленных расчетов по окупаемости внедрения информационных технологий будут принимать решение о целесообразности данного мероприятия и при положительном вердикте, определять вариант автоматизации с применением конкретного программного продукта.

Важные изменения происходят также в образовательном процессе на уровне среднего профессионального образования (СПО) с 2020 года. Связано это, в первую очередь, с внедрением в соответствии с новым ФГОС СПО по специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» демонстрационного экзамена (стандарты WorldSkills). Причем, в рекомендациях по выполнению практических заданий демонстрационного экзамена рекомендуется как наиболее удобный вариант выполнять их с использованием автоматизированной бухгалтерской программы – 1С: Бухгалтерия 8.3. Данное обстоятельство значительно сокращает время на выполнение практических заданий, уменьшает вероятность ошибочных действий и подсчетов, формирует практические навыки студентов в работе с автоматизированной формой ведения бухгалтерского учета. В данный момент идет также процесс разработки из-

менений в ФГОСы ВО для замены традиционной формы государственного экзамена на так называемое «экспертное задание» для профилей подготовки бакалавриата, связанных с экономической направленностью. Снова может вырасти актуальность использования программных продуктов в сфере экономической деятельности, в частности, программы «1С: Бухгалтерия».

Приведенные выше сведения наглядно отражают факт важности автоматизированных бухгалтерских программ как для ведения финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций, так и для подготовки квалифицированных специалистов в сфере среднего профессионального и высшего образования. При этом, значимость и использование данного инструмента информационных технологий будет только расти в связи с ростом цифровизации всех сфер жизни общества, внедрением цифровой экономики и других актуальных мероприятий в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. [М., 2021]. Режим доступа. <http://www.garant.ru/law/12038291-000.htm> (дата обращения – 30.03.2021).
2. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008» [Электронный ресурс] : (ред. от 11.03.2009) // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. [М., 2021]. Режим доступа. <http://www.garant.ru/law/12038291-000.htm> (дата обращения – 30.03.2021).
3. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» [Электронный ресурс]/ Электрон. текстовые данные. 2018. 7 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30529.html>. ЭБС «IPRbooks» (дата обращения – 30.03.2021).
4. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» [Электронный ресурс]/ Электрон. текстовые данные. 2018. 7 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30530.html>. ЭБС «IPRbooks» (дата обращения – 30.03.2021).

УДК 331.24

**ВЛИЯНИЕ МОТИВАЦИОННЫХ СИСТЕМ
ПЕРСОНАЛА НА ФИНАНСОВЫЙ
РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Людмила Анатольевна Кочкурова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801116@ruc.su

**THE INFLUENCE OF PERSONNEL MOTIVATION
SYSTEMS ON THE FINANCIAL RESULTS
OF THE ENTERPRISES ACTIVITIES**

Ludmila Anatol'evna Kochkurova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрывается взаимосвязь финансовых результатов деятельности и оплаты труда персонала на предприятии, рассматривается сущность, содержание заработной платы в компаниях, проводится анализ среднемесячной оплаты труда по Приволжскому федеральному округу, дается оценка рейтинга по ее величине. Статья содержит рекомендации по повышению эффективности разработанных на предприятиях мотивационных систем труда как инструмент повышения результативности предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовые результаты, оплата труда, стимулирование труда, мотивация персонала, предприятие, прибыль, выручка.

The article reveals the relationship between the financial results of activities and remuneration of personnel at the enterprise, considers the essence, content of wages in companies, analyzes the average monthly wages in the Volga Federal District, gives an assessment of the rating by its value. The article contains recommendations for improving the efficiency of motivational labor systems developed at enterprises as a tool for increasing the efficiency of an enterprise.

К e y w o r d s: financial results, wages, labor incentives, staff motivation, enterprise, profit, revenue.

В условиях рыночных отношений прибыль является целью функционирования предприятия любой формы собственности, правового статуса и размеров деятельности. Топ-менеджеры компаний на постоянном контроле держат информацию о финансовых результатах деятельности фирмы, подвергают ее оперативному анализу, разрабатывают стратегии развития фирмы для повышения качества и количества полученных финансовых результатов деятельности.

Одним из эффективных инструментов увеличения прибыли предприятия является оптимальная система мотивации персонала на предприятии и повышение через нее производительности труда его сотрудников. Поэтому рассмотрение взаимосвязи прибыли компании и действующей системы мотивации на ней является актуальным вопросом в настоящее время.

Оплата труда является важным элементом в экономической системе любого хозяйствующего субъекта, а для его персонала основным источником дохода. Используя заработную плату как инструмент управления, можно осуществлять контроль за мерой труда и потребления. Ее величина рассматривается как важный экономический рычаг мотивации работников предприятия и эффективности управления компанией в целом. Сущность, содержание заработной платы отражает вклад в развитие предприятия каждого его работника. Управление компанией сталкивается с проблемой нахождения оптимального соответствия между объективной необходимостью предоставления своим работникам большей свободы творчества и сохранением административно-политического контроля над их деятельностью [1]. Финансовый результат деятельности напрямую зависят функционирующего на предприятии механизма мотивации труда.

Изучение теории и практики мотивации персонала на предприятиях Приволжского федерального округа показали изменчивость систем оплаты труда в регионах, их постоянную актуализацию. При этом следует констатировать, что принцип их формирования – достигнутый результат труда, остается неизменным. Именно он является важнейшим основанием стимулирующего воздействия на персонал компании. Наблюдается взаимосвязь – чем выше финансовые показатели деятельности экономического субъекта, тем больше величина номинальной заработной платы работников. И наоборот – чем выше оплата труда на предприятиях построенная по принципу стимулирования и полученного результата, тем больше прибыль компаний и организаций.

В состав Приволжского федерального округа входят 14 регионов. В таблице представлены данные о номинальной среднемесячной оплате труда работников организаций ПФО за 2020 год, полученные из статистических источников открытого доступа в интернет. Среднемесячная заработная плата в ПФО формируется под воздействием всех видов дополнительных и мотивационных выплат.

В табл. 1 результаты исследования выстроены по принципу убывания значений заработных плат по округу. Расчеты произведены исходя из средней номинальной заработной платы 2020 года по Приволжскому федеральному округу в размере 35 845,2 рублей.

**Сравнительная характеристика номинальной
заработной платы организаций ПФО за 2020– 2019 гг.**

Приволжский федеральный округ	2020, руб.	2019, руб.	Измене- ния 2020 / 2019, %	Удельный вес пока- зателей 2020 к сред- ней заработной плате по ПФО, %
Пермский край	39902,8	38331,2	104,1	111,3
Республика Татарстан	38486,3	36618,7	105,1	107,4
Самарская область	37844,9	36042,8	105,0	105,6
Республика Башкортостан	37656,0	36034,5	104,5	105,1
Нижегородская область	36222,5	34795,9	104,1	101,1
Удмуртская республика	35270,1	33558,6	105,1	98,4
Оренбургская область	34267,0	32327,4	106,0	95,6
Саратовская область	32498,0	29924,5	108,6	90,7
Пензенская область	32030,9	29712,4	107,8	89,4
Ульяновская область	31868,3	30072,9	105,8	88,9
Кировская область	31817,1	29847,2	106,6	88,8
Республика Марий Эл	31422,2	29587,8	106,2	87,7
Чувашская республика	31043,5	29067,0	106,8	86,6
Республика Мордовия	30495,6	28474,0	107,1	85,1

Как показывают данные, Пермский край держит лидирующие позиции по критерию самой высокой заработной платой в Приволжском федеральном округе. Республика Мордовия находится на последнем месте рейтинга по размеру оплаты труда. Средняя месячная заработная плата по региону составляет 85,1% к средней величине оплаты труда по ПФО. Однако необходимо отметить, что темп роста заработной платы в Мордовии в 2020 году по сравнению с 2019 годом выражается в 107,1%. По этому критерию РМ уступает только Саратовской и Пензенской областям и находится на третьем месте в рейтинге по данному показателю. Темп роста за период 2019–2020гг. по всем субъектам составляет от 104,1 до 108,6%. Заслуживает внимания показатель соотношения заработной платы в регионах и ее средней величиной по Приволжскому федеральному округу. Анализ показал, что в пяти регионах ПФО среднемесячная оплата труда превышает показатель по округу. Максимальное опережение по заработной плате в Пермском крае – 111,3%, минимальное – в Нижегородской области [3]. Сравнивая структуру объектов Приволжского федерального округа в 2020 году, можно сделать вывод, что в во всех областях и республиках наблюдается рост номинальной средней заработной платы по сравнению с 2019 годом.

В табл. 2 представлены результаты оценки показателей заработной платы субъектов Приволжского федерального округа по ее величине, темпам прироста за 2020г. и соотношению к средней заработной плате по округу.

Таблица 2

**Рейтинг субъектов ПФО по показателям
среднемесячной заработной платы в 2020 г.**

Приволжский федеральный округ	По величине заработной платы	По темпу роста к 2019г.	По отношению к средней заработной плате ПФО	Средний показатель по трем признакам
Пермский край	1	13–14	1	4,8
Республика Татарстан	2	9–10	2	4,5
Самарская область	3	11	3	4,7
Республика Башкортостан	4	12	4	6,7
Нижегородская область	5	13–14	5	7,8
Удмуртская республика	6	9–10	6	7,2
Оренбургская область	7	7	7	7
Саратовская область	8	1	8	5,7
Пензенская область	9	2	9	6,7
Ульяновская область	10	8	10	9,3
Кировская область	11	5	11	9
Республика Марий Эл	12	6	12	10
Чувашская республика	13	4	13	10
Республика Мордовия	14	3	14	10,3

Результаты оценки данных рейтинга показывают, что лидерами в вопросе мотивации персонала и роста номинальной заработной платы являются Республика Татарстан, Самарская область и Пермский край. К регионам аутсайдерам относятся республики Мордовии, Марий Эл и Чувашия. Разница в экономических показателях между лидерами и аутсайдерами составляет 2,2 раза. На основании оценки данных рейтинга можно сделать вывод о необходимости развития регионов, повышения прибыльности предприятий и организаций. Одним из инструментов достижения перечисленных целей является эффективная система мотивации персонала к труду.

Оплата труда персонала предприятий состоит из двух составляющих:

- базовая часть;
- мотивационная часть.

Базовая часть является обязательной и устанавливается в виде оклада или тарифной ставки. К мотивационной можно отнести си-

стему мер, разработанную каждым предприятием самостоятельно и предназначенную для стимулирования персонала к повышению результатов своего труда. Исходя из этого можно сделать вывод, что для достижения основной цели деятельности предприятий – получение прибыли, необходимо постоянно совершенствовать систему мотивации труда с учетом происходящих изменений как внешних, так и внутренних.

Считаем, что рекомендациями в части повышения эффективности разработанных на предприятиях мотивационных систем труда можно предложить разработку для всех видов нововведений в области материального стимулирования алгоритма обеспечения их информационной поддержки. Как показали результаты опроса работников ряда производственных предприятий малого бизнеса в Мордовии они достаточно плохо осведомлены о происходящих изменениях стимулирующего характера в заработной плате на своем предприятии. Обеспечение информационной поддержки позволило бы сделать систему оплаты труда более понятной и раскрыло бы каждого работника все ее преимущества.

Кроме того, необходимо ввести более существенные разграничения между постоянной частью оплаты труда работников и ее премиальной составляющей. Это позволит закрепить на предприятии высококвалифицированные кадры. Процент премирования по результатам работы считаем должен быть не менее 40%. Предприятия любой формы собственности заинтересованы в формировании кадрового резерва. Данное направление необходимо постоянно развивать на всех уровнях управления предприятием. В целях его реализации необходимо направлять на обучение своих сотрудников.

К рекомендациям в части повышения эффективности разработанных на предприятиях мотивационных систем труда также можно отнести устранение потенциально конфликтных зон в трудовых коллективах, разработку единого принципа социальных льгот на предприятии. На наш взгляд, важнейшими условиями в данном вопросе являются справедливость и дифференциация от размеров достижений конкретного работника компании.

Ряд компаний в целях мотивации своих сотрудников к труду используют прием самостоятельного выбора социальных льгот. Руководством предлагаются альтернативные варианты действующих на предприятии льгот, а сотрудники осуществляют их выбор. Это позволяет учитывать индивидуальные предпочтения каждого из персонала.

Считаем целесообразным в целях стимулирования труда сотрудников предприятия разработать объективный механизм депремирования персонала. Исключение влияния субъективного

фактора придаст уверенность работников в достижимости конкретных результатов своей деятельности.

Заслуживает масштабирования в практической деятельности проведение внутрифирменных мероприятий с целью повышения эффективности взаимодействия и сплоченности сотрудников.

Положительное влияние на мотивационную систему предприятия окажет создание понятной и объективной системы социализации и профессионального продвижения. В основе деятельности любого предприятия лежит духовность, личность и человеческие ресурсы, причем их влияние из года в год растет [3]. Объективная система социализации и профессионального продвижения позволит постепенно снижать наиболее выраженные антимотивационные настроения сотрудников.

Таким образом, использование комплексного подхода позволяет сформировать адекватную структуру процесса разработки и реализации мотивационных систем на предприятиях [4]. В конечном итоге компания получит эффективное управление стимулированием труда, направленное на удовлетворение интересов персонала и увеличение прибыли от хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Е.Г., Хайров Р.Р. Организационное и информационное обеспечение управления разработкой конкурентной стратегии предприятия // *Фундаментальные исследования* №8. Научный журнал; Москва: ИД «Академия естествознания», 2013. С. 159–163.

2. <https://nizhstat.gks.ru>.

3. Кузнецова, Е.Г. Исследование корпоративной культуры предприятий малого бизнеса Республики Мордовия // *Вестник Российского университета кооперации* №3(33) 2018. Научно-теоретический журнал; Чебоксарский кооперативный институт (филиал) РУК, Чебоксары 2018. С. 44–47.

4. Кузнецова, Е.Г. Комплексный подход в управлении инвестиционной деятельностью: // *Интеграция образования в условиях инновационной экономики: материалы Междунар. науч. - практ. конф. (Саранск, 8-9 апр.2014 г.): в 2 ч.; Саран. Кооп. Ин-т РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2014. Ч. 1. С. 157–160.*

УДК 336.225

КОНТРОЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА ПО РАСЧЕТУ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Светлана Шамильевна Кулагина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801117@ruc.su

CONTROL PROCEDURES OF THE ACCOUNTING PROCESS FOR THE CALCULATION OF THE BUDGET FOR VALUE ADDED TAX

Svetlana Shamilyevna Kulagina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается методика проведения контрольных процедур на примере НДС. Методика контроля имеет определенную последовательность и включает проверку наличия и правильности отражения информации о сформированном документе. Важно обеспечить операционной эффективность деятельности организации, достоверность отчетности, соответствия требованиям законодательства России и минимизации налоговых рисков.

К л ю ч е в ы е с л о в а: контроль, процедура, налог, НДС, оптимизация, налоговые риски.

The article discusses the methodology of control procedures on the example of VAT. The control method has a certain sequence and includes checking the availability and correctness of the information about the generated document. It is important to ensure the operational efficiency of the organization, the reliability of the reporting, compliance with the requirements of the legislation of Russia and the minimization of tax risks.

K e y w o r d s: control, procedure, tax, VAT, optimization, tax risks.

Налоговый контроль это совокупность задач, принципов функционирования, организационных мер, методик и процедур, направленных на:

- оптимизацию налогового бремени;
- соблюдение налогового законодательства;
- правильность и своевременность исчисления сумм налоговых обязательств;
- исправление и предотвращение ошибок и искажений информации в налоговых регистрах и формах налоговой отчетности.

На примере данных ООО «Агросервис» рассмотрим контроль-

ные процедуры учета расчетов по НДС. Контрольные процедуры можно проводить ежемесячно под ответственностью главного бухгалтера, применяя методы внутреннего аудита. Рекомендуем десять контрольных процедур.

Контрольные процедуры учетного процесса «Расчет с бюджетом по налогу на добавленную стоимость» направлены на обеспечение операционной эффективности деятельности организации, достоверности отчетности, соответствия требованиям законодательства России и минимизации налоговых рисков.

Основными целями контрольных процедур являются:

- минимизация налоговой нагрузки ООО «Агросервис»;
- своевременное отслеживание и обеспечение руководства ООО «Агросервис» необходимой информацией об изменении налогового законодательства и налоговых последствий принимаемых управленческих решений;
- формирование достоверной информации о положении ООО «Агросервис», необходимой внутренним и внешним пользователям.

Первая контрольная процедура состоит в «Проверке полноты и своевременности начисления НДС и формирования счетов-фактур по реализации». Целью контроля является предотвращение риска занижения (завышения) налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость и обеспечение достоверности и соблюдения принципа своевременности учета.

Следующая контрольная процедура «Проверка полноты и своевременности начисления НДС и формирования счетов-фактур по авансам полученным».

Целью контроля является предотвращение риска занижения налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость и обеспечение достоверности и соблюдения принципа своевременности учета.

Данная контрольная процедура включает:

- проверка наличия к каждому полученному авансу документа «Счет-фактура выданный». Проверка осуществляется автоматически методом сопоставления в информационной системе записей о поступлении авансов с записями о сформированных счетах-фактурах. Проверяется соответствие начислений по счету (62.XX или 76.XX) сумме НДС, начисленной по полученным авансам по каждой ставке, по данным аналитического учета;

- сравнение даты соответствующего документа аванса с датой документа «Счет-фактура выданный». Дата документа «Счет-фактура выданный» должна быть равна дате документа реализации или превышать ее не более чем на пять календарных дней (п. 3 ст. 168 НК РФ). Проверка осуществляется автоматически методом

сопоставления в информационной системе записей о дате реализации с записями о дате формирования счетов-фактур;

– проверка наличия и правильности отражения информации о сформированном документе «Счет-фактура выданный» в книге продаж. Проверка осуществляется автоматически методом сопоставления в информационной системе записей о сформированных счетах-фактурах с записями книги продаж.

Следующая контрольная процедура «Проверка правильности применения ставок при начислении НДС (на основании ст. 164 НК РФ)». Целью контроля предотвращение риска занижения (завышения) налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость.

Контрольная процедура включает проверку правильности применения ставок при начислении НДС, методом анализа информации о содержании сделки и примененной налоговой ставки.

Еще одна контрольная процедура «Проверка полноты и обоснованности применения льгот. Цель контроля это предотвращение риска занижения (завышения) налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость.

Контрольная процедура включает проверку обоснованности применения льготы (или проверка неприменения льготы) при начислении НДС, методом анализа информации о содержании сделки. Осуществляется:

– проверка возможности (законности и обоснованности) применения льгот при нетипичных ситуациях;
– выборочный аналитический (логический) контроль полноты применения льготы по типичным хозяйственным операциям.

Пятая контрольная процедура «Проверка верности начисленного налога в общей сумме по основной деятельности».

Цель контроля – предотвращение риска занижения (завышения) суммы начисленного налога на добавленную стоимость и обеспечение достоверности учета. Контрольная процедура это арифметическая (расчетная) проверка данных синтетического учета выручки от продаж и суммы НДС по счету 90 «Продажи»:

– вычисление расчетной суммы НДС как суммы произведений кредитовых оборотов соответствующих субсчетов счета 90 «Продажи» и расчетной ставки. Расчетная налоговая ставка определяется как процентное отношение налоговой ставки к налоговой базе, принятой за 100 и увеличенной на соответствующий размер налоговой ставки;

– сравнение расчетной суммы налога с суммой дебетовых оборотов между соответствующими субсчетами счета 90.3.XX с соответствующими субсчетами счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Налог на добавленную стоимость»;

– проверка осуществляется автоматически методом сопоставления в информационной системе указанных оборотов.

Шестая контрольная процедура «Проверка верности начисленного налога по прочим облагаемым НДС хозяйственным операциям, отражаемым в учете на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Цель контроля это предотвращение риска занижения (завышения) налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость. Обеспечение достоверности учета.

Контрольная процедура включает арифметическую (расчетную) проверку данных синтетического учета выручки от продаж и суммы НДС по счету 91 «Прочие доходы и расходы»:

– вычисление расчетной суммы НДС как суммы произведений кредитовых оборотов соответствующих субсчетов счета 91 «Прочие доходы и расходы» и расчетной ставки. Расчетная налоговая ставка определяется как процентное отношение налоговой ставки к налоговой базе, принятой за 100 и увеличенной на соответствующий размер налоговой ставки;

– сравнение расчетной суммы налога с суммой дебетовых оборотов между соответствующими субсчетами счета 91 с соответствующими субсчетами счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Налог на добавленную стоимость»;

– проверка осуществляется автоматически методом сопоставления в информационной системе указанных оборотов.

Седьмая контрольная процедура «Проверка полноты начисления НДС по СМР для собственного потребления». Цель контроля – это предотвращение риска занижения (завышения) налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость. Обеспечение достоверности документального оформления и формирования стоимости создаваемого актива.

Описание контрольной процедуры: арифметическая (расчетная) проверка верности суммы начисленного налога. Осуществляется следующим образом:

– определение налоговой базы при выполнении СМР для собственного потребления как сумма дебетовых оборотов по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 08-3 «Строительство объектов основных средств» за вычетом сумм, которые были оплачены подрядным организациям;

– вычисление расчетной суммы НДС как произведения налоговой базы и расчетной ставки. Расчетная налоговая ставка определяется как процентное отношение налоговой ставки к налоговой базе, принятой за 100 и увеличенной на соответствующий размер налоговой ставки (120);

– сравнение расчетной суммы налога с суммой дебетовых оборотов между соответствующим субсчетом счета 91 с соответству-

ющими субсчетом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «НДС выполнении СМР для собственного потребления»;

– формирование результата проверки в виде отчета в табличной форме.

Восьмая контрольная процедура «Проверка полноты и верности формирования счетов-фактур с авансов полученных при поступлении авансов». Цель контроля - достоверность отражения сумм входящего НДС в правильной сумме, в надлежащем отчетном периоде, на соответствующих счетах учета.

В соответствии со статьей 168 НК РФ в течение пяти дней с момента получения предварительной оплаты продавец обязан сформировать и направить в адрес покупателя счет-фактуру на аванс (ст.168 НК РФ). В ходе контрольной процедуры осуществляется:

– проверка наличия соответствующих счетов-фактур по полученным авансам;

– расчет налоговых баз по кредитовым оборотам счета 62.XX «Расчеты с покупателями и заказчиками» и счета 76.XX «Расчеты с прочими дебиторами» по авансам полученным – по каждому виду операций и по всем применяемым налоговым ставкам;

– расчет сумм налога по каждой налоговой базе с применением расчетной ставки НДС (расчетная налоговая ставка определяется как процентное отношение налоговой ставки к налоговой базе, принятой за 100 и увеличенной на соответствующий размер налоговой ставки);

– суммирование полученных результатов;

– сравнение результатов и формирование отчета.

Девятая контрольная процедура «Проверка полноты начисления общей суммы начисленного налога». Цель контроля – предотвращение риска занижения (завышения) налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость и обеспечение достоверности учета.

Десятая контрольная процедура «Проверка соответствия суммы начисленного НДС отраженному в книге продаж». Цель контроля - предотвращение налоговых рисков и обеспечение достоверности учета.

Арифметическая (расчетная) проверка верности суммы начисленного налога осуществляется следующим образом:

– определение налоговой базы по каждому виду операций, облагаемых по разным ставкам;

– вычисление суммы налога по каждому виду операций и общей суммы;

– сравнение общей суммы налога с кредитовым оборотом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Налог на добавленную стоимость».

Документ, в котором отражен факт осуществления контроля:
– отметка на контрольном листе о соблюдении контролируемых требований (с приложением сформированных отчетов);
– служебная записка о нарушении контролируемых требований (с приложением сформированных отчетов).

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс РФ Официальный сайт [Электронный ресурс] / Федеральная налоговая служба. 1995-2016. Электрон. дан. Режим доступа: <http://www.vladrieltor.ru/nalkodeks>

УДК 657.1

СТРАТЕГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Светлана Сергеевна Лилекова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801119@ruc.su

STRATEGY TO ACHIEVE PLANNED BALANCED PERFORMANCE

Svetlana Sergeevna Lilekova, Master's Degree student

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

Довольно часто бывает так, что компания бесперебойно и успешно работает на протяжении многих лет без структурных изменений — и все это благодаря таланту и обаянию владельца или директора. Но потом выявляются серьезные организационные проблемы и финансовые бреши. Понятно, что на достижениях сотрудников базируются все остальные результаты компании. Суть моделирования заключается в наглядной демонстрации того, как итоговый финансовый результат компании складывается из промежуточных результатов деятельности департаментов, отделов и, наконец, отдельных сотрудников.

К л ю ч е в ы е с л о в а: концепция, Сбалансированная система показателей, стратегическое управление, проблемы, управленческий учет, оперативное управление.

Quite often it happens that a company has been operating smoothly and successfully for many years without structural changes - all thanks to the talent and charm of the owner or director. But then serious organizational problems and financial gaps come to light. It is clear that all other results of the company are based on the achievements of employees. The essence of modeling is to visually demonstrate how the final financial result of a company is made up of the intermediate results of the activities of departments, divisions and, finally, individual employees.

Key words: concept, Balanced scorecard, strategic management, problems, management accounting, operational management.

Система сбалансированных показателей (англ. Balanced Scorecard Collaborative), предложенная более 20 лет назад Робертом Капланом и Дэвидом Нортеном, включает четыре группы показателей, охватывающих такие аспекты деятельности компании, как финансы, взаимоотношения с клиентами, выстраивание бизнес-процессов и работу с персоналом [3]. Именно в таком виде ее используют 90% современных компаний.

Выбор показателей делается не механически: он должен отражать специфику компании. Оценивать результаты лучше не в абсолютных значениях, а с помощью коэффициентов. Это позволяет сделать поправку на факторы, повлиять на которые невозможно. Например, когда увеличивается цена на нефть и все нефтяные компании показывают рост, этот рост, выраженный в абсолютных значениях, не будет говорить об эффективности их работы. Еще один способ определиться с показателями – воспользоваться внешними рейтингами, то есть проследить, попадает ли компания в топ-10, например, по тому показателю, который она установила для себя в качестве КРІ.

Довольно часто бывает так, что компания бесперебойно и успешно работает на протяжении многих лет без структурных изменений – и все это благодаря таланту и обаянию владельца или директора. Но потом выявляются серьезные организационные проблемы и финансовые бреши.

Понятно, что на достижениях сотрудников базируются все остальные результаты компании. Суть моделирования заключается в наглядной демонстрации того, как итоговый финансовый результат компании складывается из промежуточных результатов деятельности департаментов, отделов и, наконец, отдельных сотрудников. Это позволяет спуститься с вершины финансовых показателей до уровней бизнес-процессов.

Модель имеет многоуровневую структуру, и каждый уровень содержит показатели факторов в численном выражении, влияющие на результат предыдущего уровня. Вершина модели — главный интегральный результат деятельности. Объединим для удобства уровни в блоки и рассмотрим их подробнее.

Уровни 1–3

Общая модель предприятия

При разработке модели для предприятия было решено начать декомпозицию с интегрального результата всей компании – ROI (окупаемость инвестиций в предприятие). Поскольку предприятие входит в группу компаний, акционеры каждый раз принимали решение, в каком активе группы сконцентрировать инвестиции для

получения максимальной прибыли. Если же рассчитать ROI для всех активов группы, то процесс принятия решений будет упрощен: где больше ROI, туда и надо направить основной поток капитала. Следует учесть, что для различных предприятий в вершину пирамиды можно ставить другие, более значимые для них показатели (например, чистая прибыль). На первом уровне выделены два фактора, влияющие на ROI предприятия, — рентабельность продаж и оборачиваемость активов. На втором уровне декомпозиции каждый из факторов первого уровня уже сам становится результатом, который необходимо раскрыть. Так, рентабельность продаж зависит от чистой прибыли предприятия и выручки от реализации продукции, а оборачиваемость активов — от выручки от реализации и суммарной стоимости активов. Для удобства моделирования мы не будем раскрывать выручку от реализации — по сути это финансовый показатель, который так или иначе зависит от маржи. Сразу перейдем к раскрытию маржи от основной деятельности.

Уровни 4–7

Маржа от основной деятельности

Маржа от основной деятельности – интегральный результат коммерческого департамента. Этот показатель фактически определяет, выполнен ли план продаж. Задачей коммерческого директора становится распределение суммарной величины маржи по менеджерам и определение факторов, влияющих на ее получение. В данном случае за каждым менеджером закреплено определенное количество регионов, в регионах реализовывались заказы, которые составлялись из определенного количества изделий. Сложилась цепочка: маржа по менеджеру (уровень 4) – маржа по региону (уровень 5) – маржа по заказу (несколько изделий; уровень 6) – маржа от реализации изделия (уровень 7). Можно менять последовательность цепочки в зависимости от структуры компании, например, сначала разбивка по регионам, а потом — по марже менеджеров. На каждом уровне нужно выделять расходы, относящиеся непосредственно к управляемому объекту. Иначе общий котел расходов не позволит подсчитать рентабельность отдельного заказа или изделия и управлять ею. Я не раз сталкивался с ситуацией, когда расходы головного офиса распределяли по «дочкам», что искажало картину операционной эффективности отдельных филиалов (по факту прибыльные филиалы выглядели нерентабельными).

Уровень детализации определяется целесообразностью и необходимостью видеть более или менее подробную информацию (можно остановиться на уровне менеджера, а можно спуститься до самого низа – отдельного изделия). В нашем случае за минимальный неделимый объект учета принято изделие. Кроме того, по показателям объема продаж менеджеров, продаж в регионах, полу-

ченных заказов и изделий на продажу анализируются данные по рентабельности предприятия.

На основании такого расчета не только определяется финансовый результат, но и принимается решение об исключении нерентабельных изделий из ассортимента и замене их на другие, более современные продукты. Тем не менее бывают случаи, когда заменить изделие невозможно (ключевое изделие) или наблюдается скачкообразное падение продаж. Тогда необходимо рассмотреть факторы, влияющие на продажи, более детально. Перейдем к детализации фактора «маржа от реализации изделия».

Уровни 8–11

Маржа от реализации изделия

Маржа от реализации (из расчета на одно изделие) складывается из двух глобальных факторов: выручки от реализации изделия и себестоимости. При падении маржи можно проследить цепочку факторов и увидеть, что причины падения совершенно разные. Поэтому и решения будут индивидуальны для каждой ситуации. Одно дело, когда продажи нерентабельны, например, вследствие предоставления покупателю слишком большой скидки. В этом случае можно найти другого клиента, отбить скидку дополнительными сборами или разделением с клиентом логистических операций. Совсем другого решения требует ситуация, когда продажи падают, потому что конкурент продает гораздо дешевле, а с нашей себестоимостью мы не можем себе это позволить. Как вариант, можно просто уйти с рынка конкретного региона, распространять продукцию через региональных дилеров либо переговорить с конкурентами и поделить рынок.

При разработке модели важно понимать, что все финансовые показатели базируются на нефинансовых. Например, для достижения плана продаж необходимо получить заказы на продукцию, из этих заказов выбрать те, которые мы можем реализовать, выстроить эффективно логистику, определить складские запасы. В частности, это касается фактора «количество доставленных изделий».

Уровни 12–14

Количество доставленных изделий

Количество доставленных изделий зависит от количества изделий на складе и эффективности логистики (рисунок 4). На рассматриваемом предприятии эффективность логистики было предложено определять, используя статистические данные предыдущего отчетного периода. Например, в предыдущем отчетном периоде запланировали доставить 100 штук изделий, а на самом деле доставили 80. Эффективность логистики в этом случае равна 80% (отношение факта к плану, выраженное в процентах). Значит, ис-

пользуем это значение (0,8) при планировании на следующий отчетный период. Полученная оценка эффективности логистики учитывается в модели таким образом: количество доставленных изделий умножается на соответствующий коэффициент. Например, по плану необходимо доставить за месяц 500 изделий (эффективность логистики – 80%). Соответственно, количество доставленных изделий будет уже не 500, а 400 ($500 \times 0,8$). Таким образом, когда предприятие столкнется с падением маржи в конце месяца, можно будет рассмотреть всю цепочку и выявить слабое звено – неэффективную логистику.

Фактор «эффективность производства» (произведены ли изделия в срок) рассчитывается аналогично оценке эффективности логистики. Как правило, здесь не возникает недопонимания с отделом производства (так как начальник производства так же зависит от показателей эффективности производства, как и коммерческий директор — от показателей объема продаж). Существенное падение производства если и возникает, то, как правило, связано с объективными причинами — поломкой оборудования или линии. На этот период план продаж обычно корректируется.

Фактор, на который непосредственно влияет работа отдела продаж, — количество заявок на изготовление изделий, отправленных на производство.

Уровни 15–18

Количество заявок на изготовление изделий

В этом блоке мы опять сталкиваемся с нефинансовыми показателями. Например, «эффективность менеджера отдела продаж». Допустим, мы планировали заключить 100 договоров за текущий месяц, но только 70 клиентов сделали заказы. Соответственно, эффективность менеджера не 100%-ная, а с понижающим коэффициентом 0,7. На этот коэффициент умножается фактор «количество изделий, по которым заключен договор». Опять же при подведении итогов месяца при понижении маржи можно дойти до этого фактора и найти ошибку. По результатам коммерческий директор может принять решение провести тренинг по продажам, и в следующем месяце эффективность этого сотрудника может вырасти, допустим, до 0,9. Для остальных нефинансовых показателей («финансовые возможности клиента», «заинтересованность клиента в размещении заказа», «выполнение условий по заключенному договору со стороны клиента») тоже можно разработать оценочные шкалы. В оценку можно включить такой показатель, как готовность клиента к своевременной оплате и предоставление всех необходимых документов.

Немаловажный фактор, влияющий на итоговую маржу, — количество изделий в предварительных заказах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова, Т.В.*, Булычева Т.В. Методологический подход к анализу ликвидности и платежеспособности предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 217–222.
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. *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.
4. Стратегический управленческий учет в системе управления хозяйствующим субъектом // Булычева Т.В., Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. Фундаментальные исследования. 2017. № 10-3. С. 560–564.

УДК 336.671

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Оксана Геннадьевна Малахова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: malahovaoriflame@yandex.ru

OPTIMIZATION OF FINANCIAL RESULTS OF AN ECONOMIC ENTITY IN THE POST-CRISIS PERIOD

Oksana Gennadievna Malahova, Master's Degree student

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

Статья посвящена проблеме выявления оптимальных решений для оптимизации финансовых результатов экономического субъекта в посткризисный период. В статье сделаны выводы о том, какие методы оптимизации финансовых результатов и максимизации прибыли наиболее эффективны на примере ПАО «М.Видео» и могут быть использованы предприятиями других отраслей экономики для восстановления деятельности в посткризисный период.

Ключевые слова: финансовые результаты, анализ, оптимизация, экономический кризис, посткризисный период.

The article is devoted to the problem of identifying optimal solutions for optimizing the financial results of an economic entity in the post-crisis period. The article draws conclusions about which methods of optimizing financial results and maximizing prof-

its are most effective on the example of PJSC " M.Video" and can be used by enterprises of other sectors of the economy to restore activity in the post-crisis period.

К е y o r d s: financial results, analysis, optimization, economic crisis, post-crisis period.

Чистая прибыль, как важнейшая составляющая финансового результата, имеет особую значимость, так как является источником роста и развития организации. Именно поэтому особенно важными являются вопросы оптимизации финансовых результатов деятельности компании [8].

Для правильного выбора методов для оптимизации финансовых результатов необходимо проведение анализа по таким данным, как показатели прибыльности, величина накопленного капитала, уровень переменных и постоянных затрат. В качестве обязательных элементов анализа финансовых результатов выделим исследование: динамики каждого конкретного показателя в отчетном периоде; структуры показателей в динамике; динамики изменений показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов [1].

Меры, применяемые для оптимизации финансовых результатов, возможно выделить и применить только по результатам анализа данного конкретного экономического субъекта, они также могут быть различными для предприятий разных отраслей экономики. Так, причиной возникновения высоких издержек могут быть как само предприятие, так и поставщики. Например, если экономический субъект не осуществляет должный контроль над расходованием ресурсов [3].

У экономического субъекта также может возникнуть проблема, заключающаяся в том, что большая часть его прибыли направлена на погашение пеней и штрафов, например, за просроченные задолженности или срывы контрактов, либо на непроизводительные расходы. Поэтому оптимизировать прибыль возможно путем сокращения таких расходов.

Итак, выделим три основных направления оптимизации финансовых результатов деятельности экономического субъекта: управление оборотными средствами; управление инвестиционной политикой; управление структурой источников финансирования.

Безусловно, процесс оптимизации финансовых результатов в кризисный и посткризисный период – задача наиболее сложная, поскольку экономический кризис является таким дестабилизирующим фактором, который способен нарушить нормальную экономическую деятельность и привести к снижению производства, простоям и большим убыткам.

Бухгалтерская отчетность является основной информационной базой для проведения анализа финансового состояния [3, с. 31].

В рамках данной статьи мы рассмотрим влияние крупных эко-

номических кризисов в России за последние десятилетия и проанализируем методы оптимизации финансовых результатов в посткризисный период на примере компании «М.Видео». Одним из самых тяжелых в истории России был кризис 1998 г., который сопровождался резким падением цен на нефть, следствием чего в России стал обвал фондового рынка. Для того чтобы поддержать экономику, государство использовало кредиты под высокие проценты, что в дальнейшем привело к невозможности своевременно платить по обязательствам и дефолту. Безусловно, такие негативные тенденции в экономике не могли не сказаться и на коммерческих организациях. Однако некоторым компаниям удалось «остаться на плаву». Среди таких особенно выделим ПАО «М.Видео».

«М.Видео» – это ведущая российская компания в сфере продаж бытовой техники и электроники. История развития ритейлера составляет уже 28 лет. Несмотря на сложившуюся в 1998 г. ситуацию, после кризиса ритейлер вкладывал средства в расширение бизнеса, открывая новые точки розничной продажи. Для того чтобы не потерять прибыль, а мотивировать покупателей, была внедрена маркетинговая стратегия, заключающаяся в системе значительных скидок при обмене старой техники на новую, скидок на новые продукты. Это позволило «М.Видео» укрепить конкурентные позиции даже в тяжелый посткризисный период. Результаты анализа финансового состояния предприятия интересуют руководство предприятия и соответствующие службы, а также учредителей, инвесторов для того, чтобы отслеживать результативность использования ресурсов [2].

Следующий экономический кризис – мировой финансовый кризис 2008 г., начавшийся в США по причине разбалансировки кредитного рынка и впоследствии коснувшийся и России. В России было отмечено падение ВВП, проблемы на кредитном рынке. Что касается «М.Видео», в 2008 г. чистая прибыль компании, напротив, возросла по итогам почти в 2 раза и составила 1256 млн руб., а в посткризисном 2009 г., когда более чем на 30 % снизились объемы рынка бытовой техники и электроники, это затронуло и выручку ритейлера, поскольку она снизилась до 783 млн руб. Однако компания сохранила свои позиции, в дальнейшем увеличив почти в 3 раза свою выручку, а также увеличив количество гипермаркетов «М.Видео» на 22 единицы. Именно за счет роста выручки в магазинах сети и реализации стратегии активной региональной экспансии были достигнуты такие высокие результаты.

Следующий экономический кризис в России, спровоцированный падением цены на нефть, экономическими санкциями со стороны Запада в связи с ситуацией на Украине, начался в 2014 г. Ряд этих дестабилизирующих факторов и дал толчок для двукратной

девальвации рубля, роста инфляции и оттока капитала. Что касается «М.Видео», в 2014 г. компания, напротив, добилась рекордной на тот момент чистой прибыли 8174 млн руб., розничные продажи компании возросли на 19 %, продажи через интернет выросли на 90%, было открыто 39 новых торговых точек.

Однако в 2015 г., в связи с увеличением цен и снижением реальных доходов населения, прибыль компании снизилась почти в 2 раза, до 4547 млн руб., но это не помешало компании нарастить ее уже на следующий год на 999 млн руб. Рост произошел во многом за счет программы, гарантирующей лучшую цену при совершении покупки, а также промоактивности и выгодных кредитных предложений.

Что же касается ситуации марта – мая 2020 г., имеет место появление сразу нескольких негативных факторов – сначала падение цены на нефть и курса рубля, а потом глобальный социально-экономический кризис, вызванный пандемией COVID-19, что спровоцировало обрушение отечественных рынков.

На данный момент Группа «М.Видео-Эльдорадо» переходит к онлайн продажам. Оплата при этом может производиться в виде бесконтактного платежа, а для клиентов, производящих предоплату заказа, существует дополнительный кешбэк. В марте был зафиксирован рост покупательской активности, который по большей части был вызван высокой волатильностью рубля и дополнительным спросом на технику, в связи с ожиданием покупателями возможных ограничений, таких как карантин.

Группа «М.ВидеоЭльдорадо» реализует все закупки и расчеты в рублях и поэтому более устойчива к волатильности валюты, что является важным аспектом в текущей ситуации. У компании сформированы запасы в объеме, которых хватит для удовлетворения спроса до начала осени при сценарии нормального спроса. Группа компаний продолжает искать пути для обеспечения более стабильной цепочки поставок товаров, проводя закупки на внутреннем рынке. Итак, очевидно, что оптимизация финансовых результатов после экономического кризиса возможна с помощью максимизации прибыли и минимизации издержек.

Конкретизируем способы оптимизации финансовых результатов, используемые «М.Видео», которые могли бы быть применены также и к другим компаниям в иных секторах экономики:

1. Вложение средств в расширение бизнеса и увеличение тем самым своей доли на рынке, несмотря на то, что эта стратегия не дает моментального результата и связана с большими издержками.

2. Внедрение маркетинговых стратегий, заключающихся, например, в системе скидок на продукцию, скидок при покупках товаров в кредит.

3. Введение в свою деятельность интернет-продаж и бесконтактных платежей, что актуально в текущей эпидемиологической ситуации.

4. Компания «М.Видео» также получала дополнительную прибыль за счет обращения своих акций на фондовом рынке, что может быть актуально для крупных компаний.

5. Реализация всех закупок и расчетов в рублях для устойчивости к волатильности валюты и проведение закупок на внутреннем рынке, что является важным аспектом в текущей ситуации.

6. Формирование запасов и финансовых резервов на случай непредвиденных обстоятельств.

В течение последнего года вопрос отчетности по устойчивости так быстро поднялся вверх по лестнице приоритетов международных и межправительственных организаций, что 20-летний опыт подготовки таких отчетов корпорациями и использованием ответственными инвесторами потребовал осмысления и анализа[4]. Экономическим субъектам необходимо анализировать финансовые результаты своей деятельности, иметь резервы, которые позволят оптимизировать их даже в условиях экономического кризиса, а также всегда быть готовыми к кризисным явлениям в экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Графова, Г.Ф.* Критерии и показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия // *Аудитор*. 2015. № 4. С. 46–52.

2. *Васильева, Е.А.,* Гудожникова Е.В., Завьялова Т.В. Роль достоверности бухгалтерской информации для анализа финансово-экономического состояния предприятия в современных условиях хозяйствования // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 12-1. С. 149–153.

3. *Гудожникова, Е.В.* Пути укрепления финансового состояния организации. В сборнике: *Проблемы развития социально-экономических систем*. Материалы Национальной научно-практической конференции. 2019. С. 31–33.

4. *Гудожникова, Е.В.* Анализ тенденций развития зарубежной интегрированной отчетности // *Международный научно-исследовательский журнал*. 2021. № 2-2 (104). С. 38–40.

5. *Евдокимова, Н.А.* Организация перспективного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия // *Региональные и муниципальные финансы: приоритетные направления развития: сб. науч. тр. Саратов, 2018. С. 153–157.*

6. *Евдокимова, Н.А.* Проблемы и направления перспективного анализа финансовой деятельности организаций // *Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. / сост.: Д.Ю. Бусыгин, В.Н. Курбацкий*. 2018. С. 49–52.

7. *Евдокимова, Н.А.* Роль стратегического анализа в укреплении финансового состояния предприятия // *Научное творчество молодежи как ресурс развития современного общества: сб. ст. по материалам XIII Всерос. науч.-практ. конф. молодых исследователей / Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина*. 2018. С. 253–255.

8. *Зотова, Е.В.* Оценка финансового результата страховой компании // *Studium*. 2017. № 4 (49). С.4.

УДК 336.201

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Людмила Адольфовна Махоркина, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: maxorkina1974@yandex.ru

FEATURES OF ACCOUNTING POLICY USE AND ITS INFLUENCE ON FINANCIAL RESULTS IN ACCOUNTING

Lyudmila Adolfova Makhorkina, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье показана роль учетной политики организации в формировании финансовых результатов. Есть важные вопросы о правильном создании учетной политики и ее применении в бухгалтерских целях. В процессе разработки методики учета и оценки различных материально-технических ценностей учетная политика влияет на формирование финансового результата деятельности организации. Поэтому при проведении исследования одним из важных показателей будет являться оценка деятельности организаций, с учетом применяемой ими политики, а также рассмотрение принятых государством мер по совершенствованию учетной политики в связи с влиянием COVID-19 на экономику субъектов бухгалтерских отношений. Так же сформулируем основные выводы и предложения для деятельности организаций при возникших явлениях в российской экономике.

К л ю ч е в ы е с л о в а: учетная политика, бухгалтерский учет, финансовый результат, экономика.

The article shows the role of the organization's accounting policy in the formation of financial results. There are important questions about the correct creation of accounting policies and their application for accounting purposes. In the process of developing a methodology for accounting and evaluating various material and technical values, the accounting policy of the financial result of the organization's activities. Therefore, when conducting a study, one of the important indicators will be the assessment of the activities of organizations, taking into account the policies they apply, as well as consideration of measures taken by the state to improve accounting policies in connection with the impact of COVID-19 on the economy of subjects of accounting relations. We will also formulate the main conclusions and proposals for the activities of organizations in the emerging phenomena in the Russian economy.

К е y w o r d s: accounting policy, accounting, financial result, economics.

Учетная политика организации важный инструмент ее деятельности. Организации предоставляется свобода выбора какой из вариантов учетной политики применить в своей деятельности. В по-

следнее время аспекты к организации бухгалтерского учета в организациях потерпели внушительные изменения. Упорядочение учетного процесса со стороны государства сменилась сочетанием регулирования со стороны государства и самостоятельного принятия решений в постановке и ведении бухгалтерского учета. Одна из основных целей организации – оптимизация прибыли и улучшение финансового положения [1].

Учетная политика, которую выбрало предприятие оказывает большое влияние на определенные показатели результативной деятельности экономического субъекта, а именно: себестоимость продукции, выгода фирмы за отчетный этап, актив субъекта, структуру обещаний и другие показатели.

Можем так же сделать вывод о том, что учетная политика является необходимым элементом для того, чтобы улучшить финансовое состояние, одним из показателей ценовой политики и налогового планирования организации [2].

По нашему российскому законодательству каждая организация ведет бухгалтерский учет, и должна составлять учетную политику. Учетная политика это совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Учетная политика разрабатывается главным бухгалтером и ее утверждает директор организации. Она является важным инструментом финансового положения организации, представляемой в бухгалтерской отчетности. Нам известно, что при выборе более подходящего способа для ведения бухгалтерского учета организация использует Положение по бухгалтерскому учету. Даже несмотря на то, что перечень положения по бухгалтерскому учету прописан в регламенте, он не всегда очевиден. Поэтому появляется выбор того или иного способа учета, который закреплен в политике организации.

В связи с санкциями, которые были введены в отношении некоторых организаций в Российской Федерации во время кризиса, начавшегося в 2020 году из-за пандемии COVID-19, особенно важно удешевить финансово-хозяйственную деятельность и увеличить прирост финансового результата.

Важную роль в расчете прибыли организации играет выбор правил бухгалтерского учета и напрямую влияет на размер прибыли, которую будет получать организация. Без подписи заказчика на подтверждении получения выполненных работ, даже если работа была получена, и заказчик уже использовал ее и все договорные условия не были полностью выполнены, товары и работы не признаются проданными. Выбор метода учета влияет на методы

начисления амортизации, оценку товаров и запасов, оценку ценных бумаг и другие расходы. Амортизация основных средств может производиться несколькими способами, при этом только линейный метод обеспечивает прямолинейное снижение амортизационной стоимости актива, тогда как другие увеличивают амортизационную стоимость в первые годы использования актива. что привело к снижению корпоративной прибыли в текущем периоде [3].

Стоимость материально-производственных запасов рассчитываем с использованием методов ФИФО, за одну единицу продукции или по средней ее стоимости, это будет зависеть от выбранного метода, выбранного организацией, так же можно увеличить или уменьшить прибыль отчетного периода.

В свою очередь на величину прибыли организации также оказывает наличие сформированных резервов. Среди них: создание резерва по сомнительным долгам, резерва расходов на оплату отпусков и на выплату вознаграждений по итогам года, резерва на ремонт основных и прочие [4].

Для правильного расчета финансового результата за период, необходимо соблюдать принцип соответствия доходов тем расходам, благодаря которым эти расходы были получены. При этом, начиная с июля 2019 г. главный бухгалтер имеет право требовать от всех работников компании четкого выполнения своих письменных требований. В соответствии со ст. 15.15.6 КоАП РФ главный бухгалтер будет невиновен, если он оформил свое требование в письменной форме, в котором указал необходимость устранить какое-либо нарушение или предоставить конкретную информацию. Учетная политика для целей бухгалтерского учета позволяет точно указать, как налажен механизм предъявления требований, установленных главным бухгалтером. Кроме того, вы можете определить правила для удовлетворения этих требований и форму самого документа.

Такой порядок нужно применять в бухгалтерской отчетности за 2020 год. В положении ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» внесены изменения, которые также нужно будет учитывать с 2020 г. Организации ориентируются на такой порядок уже с периода 2019 г., и в таком случае организации нужно раскрыть информацию в представленной отчетности по новым правилам, учитывая влияния таких аспектов:

- корректировка перечня временных разниц;
- при расчете чистой прибыли, дополнительно нужно рассчитывать величину отложенного налога на прибыль и дополнительные показатели (доход и расход по налогу на прибыль, введены в налоговую отчетность);
- введения правила определения постоянных и временных раз-

ниц для налогоплательщиков, которые являются участниками консолидированной группы плательщиков;

– установления порядка отражения дохода (расхода) по налогу на прибыль в отчете о финансовых результатах, а также установления перечня информации, необходимой к раскрытию в пояснениях.

Принятые изменения в ПБУ позволят минимизировать конфликты с налоговыми органами при расчете финансового результата организации за определенный период и избежать судебных разбирательств. При этом очень важно, чтобы в организации был профессиональный бухгалтер, который сможет разработать учетную политику, отражающую специфику деятельности компании и позволяющую полностью оптимизировать налоговое регулирование и представить организацию в актуальном состоянии. благоприятный свет для инвесторов и потенциальные клиентов.

Учетная политика организации является одним из важных рычагов при формировании стоимости финансовых показателей деятельности организации. Если не знать элементы учетной политики то и нельзя отследить тенденцию развития организации, сравнить показатели самой организации с показателями других предприятий и определить место на рынке. Правильно сформулированная учетная политика позволит обеспечить наиболее эффективное взаимодействие всех участников бухгалтерского процесса и уменьшить затраты на разрешение споров, которые могут возникнуть в процессе работы.

Из-за вспышки коронавируса COVID-19 многие организации перешли на удаленную работу, что снизило затраты организации на создание условий труда для сотрудников [5]. При этом в 2021 году будет продолжена политика законодательного разъяснения в бухгалтерских спорах, что положительно скажется на взаимодействии налогоплательщиков и налоговых органов, уменьшится количество юридических споров и дополнительных налогов и штрафов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Омурзаков, С.А.* Учетная политика предприятия и ее влияние на финансовое состояние предприятия. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». 2019.

2. *Гудожникова, Е.В.* Пути укрепления финансового состояния организации. - Сборник: Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции. 2019. С. 31–33.

3. *Калачева, О.Н.* Система сбалансированных показателей как действенный инструмент управленческого учета // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. № 6. С. 68–72.

4. *Юньсюе, Ли.* Особенности применения учетной политики и ее влияние на финансовые результаты для целей бухгалтерского учета // Экономические исследования и разработки. 2021.

5. *Анисимова, А.А., Попова Г.А.* Новая реальность 2020 года: конгресс в Лидсе онлайн // Средние века. 2020. Т. 82. № 3. С. 178–186.

УДК 338.23.02.9

**КЛАССИФИКАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ
ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ**

Валерия Анатольевна Морозова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801123@ruc.su

**CLASSIFICATION OF COMMERCIAL
COSTS IN MANAGEMENT ACCOUNTING**

Valeria Anatolyevna Morozova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрена классификация коммерческих затрат в управленческом учете, методика их формирования и отраслевые особенности. Основной классификационный признак, по которому делятся эти затраты, – их целевое назначение. Возможные значения данного признака (например, на организацию прямых продаж, на организацию продаж через дилеров, на содержание региональных представительств и т. д.) каждая компания выбирает самостоятельно исходя из особенностей своей коммерческой деятельности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: затраты, коммерческие затраты, управленческий учет, сбыт, классификация, методика, расходы, целевые затраты.

The article considers the classification of commercial costs in management accounting, the methodology of their formation and industry features. The main classification feature by which these costs are divided is their intended purpose. The possible values of this attribute (for example, for the organization of direct sales, for the organization of sales through dealers, for the maintenance of regional representative offices, etc.), each company chooses independently based on the specifics of its commercial activity.

Key words: costs, commercial costs, management accounting, sales, classification, methodology, costs, target costs.

Коммерческие затраты в управленческом учете рекомендуется не рассматривать как однородную совокупность, а разделять на группы. Это позволит повысить эффективность как коммерческой деятельности в целом, так и отдельных ее составляющих. Пример классификации коммерческих затрат по целевому назначению. Компания производит вентиляционное оборудование. Свои коммерческие процессы она квалифицирует так: «К коммерческим относятся процессы формирования, поддержания и использования каналов продаж». При этом под каналом продаж (сбыта) понимается способ реализации продукции.

© Морозова В.А., 2021

Коммерческие затраты компании в соответствии с данной квалификацией разделены на три группы:

- на формирование каналов продаж – связанные с изучением рынка, первичным информированием и привлечением клиентов, организацией инфраструктуры, необходимой для работы с покупателями, и т. д.;

- на поддержание каналов продаж – на содержание созданной на начальной стадии инфраструктуры, поддержание лояльности клиентов и т. д.;

- на использование каналов продаж – непосредственно на выполнение конкретных клиентских заказов.

Компания использует три канала продаж:

- непосредственная (прямая) продажа конечным потребителям;

- продажа через агентов влияния – проектные или строительно-монтажные организации, которые оказывают услуги конечным потребителям и могут повлиять на их выбор в пользу продукции компании;

- продажа через дилеров, реализующих продукцию конечным потребителям в различных географических сегментах.

В зависимости от того, с каким видом каналов продаж связаны коммерческие затраты, они могут быть разделены на три группы, а именно: затраты, связанные с реализацией оборудования:

- напрямую конечным потребителям;

- через агентов влияния;

- через дилеров.

Разделяя коммерческие затраты по их целевому назначению, компания одновременно использует две представленные группировки – по стадиям жизненного цикла и видам каналов продаж. Так, классификационный признак «целевое назначение затрат» может принимать девять значений (табл. 1).

Таблица 1

**Классификация коммерческих затрат
компании по целевому назначению**

Стадии жизненного цикла	Канал продаж		
	Прямые продажи конечным потребителям	Продажи через агентов влияния	Продажи через дилеров
Формирова- ние	Затраты на организацию прямых продаж конечным потребителям: на организацию работы региональных представительств, первичную идентификацию, информирование и привлечение конечных потребителей и т. д.	Затраты на организацию продаж через агентов влияния: на первичную идентификацию и привлечение агентов влияния	Затраты на организацию продаж через дилеров: на первичную идентификацию дилеров, первичное обучение персонала дилеров и т. д.

Стадии жизненного цикла	Канал продаж		
	Прямые продажи конечным потребителям	Продажи через агентов влияния	Продажи через дилеров
Поддержка- ние	Затраты на обеспечение продаж конечным потребителям: на текущее содержание региональных представительств	Затраты на обеспечение продаж через агентов влияния: на проведение консультационных семинаров, предоставление каталогов, используемого для проектирования систем вентиляции программного обеспечения и т. д.	Затраты на обеспечение продаж через дилеров: на образцы продукции, предоставление каталогов, консультационное сопровождение, последующее обучение персонала дилеров, проведение совместных мероприятий по продвижению и т. д.
Использова- ние	Затраты непосредственно на продажи конечным потребителям: на стимулирование лиц, принимающих решения, оформление договора, комплектование и доставку заказов, оказание сопутствующих услуг, представительские затраты, бонусы сотрудников региональных представительств и т. д.	Затраты непосредственно на продажи через агентов влияния: агентские вознаграждения, бонусы сотрудников отдела продаж компании	Затраты непосредственно на продажи через дилеров: на комплектование и доставку заказов, суммы предоставляемых индивидуальных скидок, бонусы сотрудников отдела продаж компании и т. д.

По некоторым из коммерческих затрат финансистам компании бывает сложно однозначно определить их целевое назначение. Например, реклама в региональных средствах массовой информации может быть направлена одновременно на все три категории клиентов (и на конечных потребителей, и на агентов влияния, и на дилеров) и при этом использоваться на всех стадиях жизненного цикла каналов продаж. Поэтому и затраты на такую рекламу будут неоднородными по своему целевому назначению. Тем не менее большую часть коммерческих затрат финансистам компании удастся точно и обоснованно классифицировать.

Это позволяет решать следующие задачи:

- планировать затраты на формирование и поддержание каналов продаж, в том числе применительно к различным категориям клиентов. Это особенно важно, когда компания начинает работу на

новых региональных рынках. В этих случаях затраты по новым географическим сегментам планируются на основе данных о фактических затратах на уже освоенных сегментах;

– выбирать оптимальные (с точки зрения соотношения понесенных затрат и полученных доходов) каналы для отдельных географических сегментов. Используя представленный подход к классификации коммерческих затрат, можно не только контролировать в каждом регионе присутствия компании фактическую эффективность действующих каналов продаж, но и прогнозировать возможную отдачу от формируемых;

– напрямую относить затраты по использованию каналов продаж на отдельные продукты, заказы и клиентов (в большинстве случаев это возможно). Благодаря этому обоснованно формируется себестоимость и рассчитывается рентабельность по отдельным продуктам, заказам и т. д.

Подходы к определению момента признания различных статей коммерческих затрат определяются особенностями учета отдельных видов ресурсов, лежащих в основе возникновения затрат:

– если коммерческие затраты связаны с приобретением основных средств (например, транспорт для доставки продукции до клиентов) или активов нематериального характера (права на использование торговой марки и т. д.), а также относятся к расходам будущих периодов – о порядке их признания см. Как учитывать внеоборотные активы в управленческом учете;

– если эти затраты связаны с потреблением материальных ресурсов – подробнее см. Как учитывать сырье и материалы в управленческом учете;

– с потреблением энергоресурсов;

– с оплатой труда сотрудников компании.

Подходы к оценке различных статей коммерческих затрат определяются особенностями учета отдельных видов ресурсов, с которыми связано возникновение этих затрат.

Нужно учесть особенности оценки следующих статей (если затраты по ним компания относит к коммерческим):

1. «Суммы индивидуальных скидок, предоставляемых отдельным клиентам». Затраты рассчитываются как разница между стоимостью реализованной конкретному покупателю продукции (работ, услуг) по стандартным (общим для всех потребителей) ценам и ее же стоимостью по ценам со скидкой, установленным для конкретного покупателя;

2. «Затраты на предоставленную покупателю отсрочку платежа». Их сумма определяется исходя из среднего за рассматриваемый период срока отсрочек платежей и действующей на рынке ставки для среднесрочных банковских депозитов на то же время.

При учете коммерческих затрат могут быть использованы следующие основные аналитические признаки (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Базовый перечень аналитических признаков
для учета коммерческих затрат**

Наименование	Сущность	Порядок использования
Целевое назначение (затрат)	Отражает целевое назначение коммерческих затрат	Может применяться: – для построения аналитических счетов учета затрат на основе синтетических счетов и других учетных регистров; – для формирования номенклатуры справочника «Статьи затрат»
Места возникновения затрат (подразделения)	Идентифицирует места возникновения затрат, которые участвуют в реализации коммерческих процессов и деятельность которых привела к возникновению коммерческих затрат	Может использоваться для построения аналитических счетов на основе синтетических счетов учета затрат и других учетных регистров. Для применения этого признака нужен справочник «Места возникновения затрат (подразделения)»
Объекты внеоборотных активов	Отражает объекты внеоборотных активов, при создании которых возникли коммерческие затраты	Данный признак может быть использован для построения аналитических счетов на основе синтетических счетов (учета капитальных вложений, учета затрат) и других учетных регистров. Для применения данного признака необходимо использование справочника «Объекты внеоборотных активов»
Продукты	Обозначает товары, работы, услуги, заказы и т. д., при реализации или выполнении которых возникли коммерческие затраты	Может применяться для построения аналитических счетов на основе синтетических счетов учета затрат и других учетных регистров. Для использования признака необходим справочник «Продукты»
Клиенты	Отражает категорию покупателей либо конкретного клиента, работа с которым стала причиной возникновения коммерческих затрат	Используется для построения аналитических счетов на основе синтетических счетов учета затрат и других учетных регистров. Для применения этого признака необходим справочник «Клиенты»

Очень часто встречается следующая квалификация коммерческих затрат: «К коммерческим относят затраты, связанные с продвижением и продажей продукции (работ, услуг)». Иногда ее до-

полняют словами «включая» или «в том числе», после которых следует более или менее развернутый перечень затрат, относимых компанией к коммерческим.

Применять на практике эту квалификацию, даже с таким дополнением, сложно: в ней нет каких-либо критериев, позволяющих точно идентифицировать затраты, связанные с продвижением и продажами.

В результате многие компании необоснованно сокращают перечень коммерческих затрат или же, наоборот, – необоснованно его расширяют. К примеру, затраты на участие в региональной промышленной выставке – это по сути затраты на продвижение, но ошибочно учитываются как общехозяйственные. Или затраты на специальную одежду производственного персонала, оказывающего услуги, относят к коммерческим на том основании, что «на спецодежде представлены название и логотип компании, а потому спецодежда является рекламным носителем». Хотя главная функция специальной одежды – обеспечивать нормальные условия труда сотрудников с точки зрения требований техники безопасности и промышленной санитарии, а не рекламировать компанию и ее продукты. В зависимости от того, какие правила учета приняты на предприятии (и закреплены в управленческой учетной политике), затраты на специальную одежду могут относиться к статье «Затраты на персонал» или «Затраты на обеспечение промышленной безопасности».

Чтобы правильно учитывать затраты, в управленческой учетной политике необходимо сформулировать критерий, который позволит обоснованно относить их к коммерческим. Он может быть таким: к коммерческим затратам относятся те, которые возникают при реализации коммерческих процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Новиков, Р.В., Сихимбаева Д.Р.* Процессно-ориентированный подход в управлении отечественными предприятиями на базе моделирования бизнес-процессов // *Международный студенческий научный вестник*. 2018. № 2.; URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=18407> (дата обращения: 19.03.2020).

2. *Гайсина, Д.Ф.* Процессно-ориентированный подход к управлению затратами и результатами: основные положения eLIBRARY ID: 26313700. Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26313700> (дата обращения: 20.03.2020).

3. *Пронина, Т.В.* Организация учета затрат по центрам ответственности // *Аграрная наука* № 3-2009. С. 67–71.

УДК 658.152

**АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
ООО «МЯСОКОМБИНАТ «ДАУРСКИЙ»**

Ирина Анваровна Новикова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: nowikowa1502@mail.ru

**ANALYSIS OF KEY INDICATORS
AND ESTIMATION OF THE EFFICIENCY
OF INVESTMENT PROJECTS
LLC «DAURSKY MEAT PROCESSING PLANT»**

Irina Anvarovna Novikova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается по оценке эффективности инвестиционных проектов. Построенная по данной методике модель реализации мероприятия позволит обеспечить корректное прогнозирование проекта, определить его привлекательность и сравнить проекты между собой в целях выбора приоритетных, основываясь на единых макроэкономических параметрах и единых правилах составления проекта.

К л ю ч е в ы е с л о в а: эффективность, анализ, показатели, коэффициенты.

The article discusses the assessment of the effectiveness of investment projects. The model for the implementation of the event, built according to this method, will ensure correct forecasting of the project, determine its attractiveness and compare projects with each other in order to select priority ones, based on common macroeconomic parameters and common rules for drawing up a project.

K e y w o r d s: efficiency, analysis, indicators, coefficients.

Каждое коммерческое предприятие осуществляет инвестиции, разрабатывает инвестиционные проекты с целью увеличения своих активов.

Основой управления таких проектов на уровне производственного комплекса является не столько планирование и организация работ на каждом этапе процесса, сколько координация и обеспечение связей между ними [5].

Инвестиции в экономическом смысле рассматриваются как вложения денежных средств предприятия для увеличения в будущем своего благосостояния. В объем инвестиций включаются все

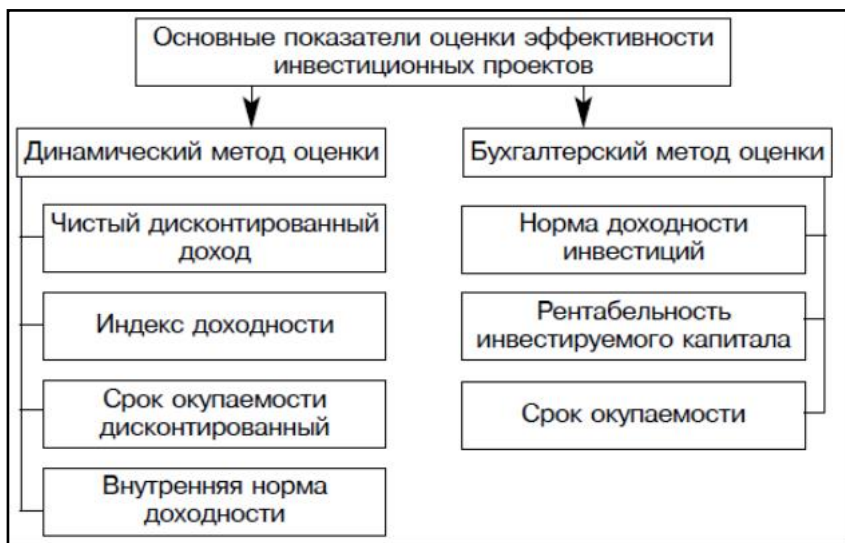
затраты, прямо связанные с реализацией проекта. При реализации проекта определяется эффективность работы предприятия. «Чтобы определить насколько эффективно работает предприятие необходимо определить его финансовый результат» [1].

Крупные коммерческие предприятия для реализации инвестиционных проектов создают фонд эффективности, который можно представить как лимит финансовых средств на реализацию эффективных окупаемых проектов.

При реализации инвестиционных проектов формируются обосновывающие документы – это обоснование технической, экономической и финансовой целесообразности, объема и сроков осуществления инвестиций. Для этого пакет необходимых обосновывающих документов должен включать финансовую модель, инвестиционный меморандум, таблицу сокращения затрат.

При необходимости по требованию профильных курирующих служб пакет дополняется аналитическими записками и дополнительными обосновывающими материалами. «Информация, необходимая для оценки бизнеса формируется по данным различных источников» [2].

На рисунке представлены общие показатели оценки эффективности инвестиционных проектов.



Основные показатели оценки эффективности инвестиционных проектов.

Статья подготовлена с использованием практического материала ООО «Мясокомбинат «Даурский».

ООО МК «Даурский» зарегистрировано по адресу 674674, Забайкальский край, г. Краснокаменск, тер. Автодорога № 46, д. 4, 674674. Основным видом деятельности компании является производство соленого, вареного, запеченого, копченого, вяленого и прочего мяса. Размер уставного капитала 10 000 руб.

Данная методика содержит общие принципы по оценке эффективности проектов.

Методика содержит описание основных принципов расчета эффективности инвестиционных проектов, единые правила определения эффектов.

Построенная по данной методике модель реализации мероприятия позволит обеспечить корректное прогнозирование проекта, определить его привлекательность и сравнить проекты между собой в целях выбора приоритетных, основываясь на единых макроэкономических параметрах и единых правилах составления проекта.

Предпосылками создания методики на единых принципах являются следующие:

- сопоставимость и возможность сравнивать показатели проектов;

- необходимость реализации наиболее эффективных проектов, в полной мере отвечающих стратегическим целям компании, при условии ограничения объема инвестируемых средств;

- предотвращение реализации неэффективных проектов;

- предоставление возможности обоснованного выбора между вариантами реализации проекта.

Все инвестиционные проекты компании рассчитываются отдельно по каждому виду деятельности. В случае, когда проект охватывает несколько видов деятельности, проект должен быть рассчитан отдельно по каждой компании. При наличии эффекта в другом виде бизнеса расчет делается отдельно.

Кроме того, проекты, в которых участвуют различные компании, необходимо рассчитывать, разделяя денежные потоки каждой организации. Эффективность следует считать отдельно.

На любом шаге расчета могут участвовать инвестиции, которые предполагается осуществить по проектам надежности как неизбежные и необходимые в целях нормального функционирования оборудования, то есть направленные на восстановление и поддержание основных фондов в рабочем состоянии. При этом должны быть заключения соответствующих служб и дирекции по ремонтам и капитальному строительству о включении этих инвестиций в долгосрочный план.

Если в ходе реализации проекта инвестиции исключаются (со-

кращаются), то это рассматривается как один из эффектов проекта. Данные инвестиции не могут быть перенаправлены на другие проекты по надежности и должны увеличить фонд эффективности наряду с другими эффектами по проекту. Единый макропрогноз обеспечивает сравнимость показателей различных инвестиционных проектов. В настоящей методике используются единые макроэкономические параметры. Данные макроэкономического прогноза пересматриваются один раз в год.

В инвестиционных проектах для расчета денежных потоков используют прогнозные тарифы и цены на продукцию, товары, материалы и услуги либо применяют индексы, установленные для конкретных отраслей. Тарифы и цены на продукцию, товары, материалы и услуги, по которым нет прогнозных данных, индексируются по инфляции, установленной едиными макропоказателями.

Для приведения денежных сумм в сопоставимые значения по фактору времени при оценке инвестиционных проектов, был выбран метод Build-up, предполагающий расчет ставки дисконтирования как суммы базовой ставки и премии за уровень риска. Базовая ставка дисконтирования позволяет учесть минимальную реальную норму прибыли, риски компании, отрасли и страны. Под минимальной нормой прибыли понимается наименьший гарантированный уровень доходности, которую согласен получить инвестор.

Расчет базовой ставки дисконтирования согласовывается со структурами акционеров.

Базовая ставка для расчетов инвестиционных проектов в ООО «Мясокомбинат «Даурский» принята на уровне 15 процентов.

В ООО «Мясокомбинат «Даурский» применяется метод моделирования путем анализа релевантных потоков, то есть потоков, которые изменятся при реализации проекта.

Первым шагом оценки эффективности является определение динамики развития предприятия, изменения макроэкономического окружения области реализации проекта. «В современной рыночной экономике при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности ни одно предприятие не обходится без взаимоотношений с другими предприятиями, организациями и учреждениями» [3].

Для этого рассчитываются параметры, отражающие натуральные показатели работы предприятия, например: выработка и отпуск тепло- и электроэнергии, удельные расходы и т. п. Затем находятся денежные потоки каждого шага расчета.

При финансовом моделировании учитывается движение основных фондов. С момента ввода основных средств на основе обоснованно определенной нормы амортизации производится расчет амортизационных отчислений и выплат налога на имущество.

При финансовом моделировании на основании расчетов денеж-

ных потоков формируются выходные прогнозные формы сценариев: отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств. В итоговых формах производится расчет ежегодных доходов и расходов, налогов и амортизационных отчислений для вычитания суммы инвестиций на каждый шаг расчета.

Путем вычитания чистого денежного потока сценария «При реализации проекта» из чистого денежного потока сценария «Без реализации проекта» рассчитывается чистый денежный поток проекта, который затем дисконтируется.

На основе дисконтированного потока находятся показатели эффективности.

Для проектов различных действующих в Компании программ рассчитываются показатели согласно требованиям соответствующих стандартов.

Для полноценной оценки применяются методы, основанные на дисконтировании денежных потоков. К таким методам относятся:

- NPV (net present value) – чистый дисконтированный доход;
- IRR (internal rate of return) – внутренняя норма прибыли;
- PI (profitability index) – индекс доходности;
- PBP (payback period) – срок окупаемости;
- DPBP (discounted payback period) – дисконтированный срок окупаемости.

NPV, или чистый дисконтированный доход (ЧДД), определяется как разность дисконтированных стоимостей всех денежных притоков и оттоков проекта, включая первоначальные инвестиции. При расчете NPV учитывается терминальная стоимость.

Внутренняя норма прибыли (IRR) – это норма дисконта, при котором дисконтируемая стоимость будущих денежных поступлений равна дисконтируемой стоимости денежных оттоков. Данный коэффициент отражает уровень окупаемости средств, направленных на цели инвестирования. IRR – это та величина нормы дисконтирования, при которой NPV равен 0.

PI (profitability index) показывает рентабельность проекта и равен отношению дисконтированного эффекта и дисконтированных затрат на внедрение. Общий вид формулы PI:

$$PI = \frac{NPV + \sum d}{\sum d}$$

где NPV – чистый дисконтированный доход; d – дисконтированные инвестиции.

Здесь в формуле дисконтированные инвестиции приведены с положительным знаком.

PI определяет, в какой мере возрастает ценность предприятия в расчете на 1 руб. инвестиций. Приемлемым результатом является показатель, превышающий 1.

Проекты с большим значением индекса являются более эффективными.

Срок окупаемости проекта (РВР) – время, которое требуется для того, чтобы за счет потоков, генерируемых проектом, возместить затраты на его реализацию. Время, за которое суммарные денежные потоки проекта станут положительными и больше никогда не станут отрицательными.

Дисконтированный срок окупаемости проекта (DPBP) – показатель с учетом дисконтирования.

При этом оба показателя, характеризующих сроки окупаемости, рассчитываются начиная с момента, когда в проект вложены первые средства.

Необходимым условием эффективности всех инвестиционных проектов является положительное значение NPV с терминальной стоимостью.

Для проектов различных действующих в Компании программ выбираются критерии эффективности согласно требованиям соответствующих стандартов предприятия. Дисконтированный срок окупаемости должен быть в пределах ниже или равен 7,2 года. Критерии эффективности для стратегически важных проектов могут быть выбраны иными согласно отдельному решению инвестиционного комитета. Анализ чувствительности позволяет определить, насколько устойчив проект к колебаниям основных драйверов.

В Компании используется двухфакторный анализ чувствительности.

Если анализ чувствительности показывает, что в одном из вероятных сценариев NPV становится отрицательным или отклонение дисконтированного срока окупаемости выходит за 8,2 года, вопрос о реализации проекта выносится отдельно на заседание инвестиционного комитета. При принятии положительного решения разрабатывается комплекс мероприятий по снижению вероятности наступления рискованного события (отклонения драйверов) или принимается решение о страховании от его наступления.

Премия за риск является корректировкой базовой ставки дисконтирования, учитывающей увеличенные риски при реализации проекта.

При разработке рискованных инвестиционных проектов базовая ставка дисконтирования увеличивается на премию за уровень риска. Данная премия покрывает риск возникновения неопределенных ситуаций, снижения дохода от реализации проекта. Для

расчетов рискованных проектов в ООО «Мясокомбинат «Даурский» премия за уровень риска принята на уровне 5 %.

Премия за уровень риска должна быть использована при наличии как минимум двух из следующих факторов:

- проект в бизнесе, в котором компании принимает участие впервые;
- недостаточно информации для оценки проекта (информация взята из источников, достоверность которых вызывает сомнение);
- высокие политические риски, сопровождающие проект (возможный запрет властей любого уровня и др.);
- сильная зависимость проекта от условий, не поддающихся контролю компании (изменение ситуации на рынке, возможность судебных исков и др.);
- ожидаемые серьезные технические затруднения при реализации проекта.

Таким образом, Показатели финансового анализа предприятия позволяют определить его текущее состояние, возможности и проблемы [4]. Эту ценную информацию используют как для принятия текущих управленческих решений, так и для разработки инвестиционной стратегии.

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.* Актуальные изменения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности. В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. 2020. С. 265–271.
3. *Елисеева, О.В.,* Бушева А.Ю., Васильева Е.А., Гудожникова Е.В. Особенности учета операций по уступке прав требования Фундаментальные исследования. 2017. № 12-2. С. 363–367.
4. *Зотова Е.В.,* Калабкина И.М. Оценка эффективности использования капитала организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2020. № 2. С. 155–161.
5. *Кузнецова, Е.Г.* Комплексный подход в управлении инновационной деятельностью/ в сборнике Интеграция образования в условиях инновационной экономики. Мат-лы междунар. науч.-практ. конф в 2-х ч. АНООВО ЦСРФ «Российский университет кооперации» Саранский кооп. ин-т. 2014. С. 157–160.

УДК 338.26

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Ольга Николаевна Скороходова, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: skorohodowaolga@yandex.ru

GLOBAL TRENDS IN ACCOUNTING DEVELOPMENT

Olga Nikolaevna Skorokhodova, Lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В настоящее время большинство организаций применяют современное программное обеспечение с целью стать компаниями будущего. Программы и приложения бухгалтерского учета помогают им автоматизировать повторяющиеся, отнимающие много времени задачи и переопределять существующие бизнес-процессы.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, программное обеспечение, тенденции, инновации, автоматизация, блокчейн, искусственный интеллект, облачные данные.

Currently, most organizations use modern software with the goal of becoming the companies of the future. Accounting programs and applications help them automate repetitive, time-consuming tasks and redefine existing business processes.

Keywords: accounting, software, trends, innovations, automation, blockchain, artificial intelligence, cloud data.

Автоматизация бухгалтерского учета на предприятии и подготовка финансовой отчетности в налоговые органы в условиях переходной экономики России является одной из наиболее важных задач. Бухгалтерский учет на предприятии может рассматриваться как внутреннее дело предприятия, а основой для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия со стороны государства служит отчетность (бухгалтерский баланс и многочисленные другие отчетные формы), которая должна ежеквартально предоставляться в налоговую инспекцию по месту регистрации предприятия. Кроме того, существуют плановые и внеплановые налоговые проверки, при проведении которых могут потребоваться все бухгалтерские документы, включая первичные.

Каждая новая тенденция требует от предприятий переход от обычного бухгалтерского программного обеспечения к новым инновациям в области бухгалтерского учета. Ни один бизнес не мо-

жет оставаться актуальным и конкурентоспособным в долгосрочной перспективе, не применяя инновации на начальном этапе. Компаниям необходимо реализовать тщательно разработанный план по внедрению и использованию инноваций в бухгалтерском бизнесе для увеличения доходов, удержания клиентов и повышения операционной эффективности. Бухгалтерские предприятия должны рассмотреть возможность принятия этих технологических инноваций без каких-либо задержек.

На данный момент существуют несколько основных технологических решений в области бухгалтерского учета.

1. Облачный учет

За короткий промежуток времени облачные вычисления преобразовали предприятия различных секторов. Как и другие организации, бухгалтерские компании также должны использовать облачные вычисления и переходить на облачный учет. Это позволит им оставаться актуальными и конкурентоспособными в будущем. Облачные бухгалтерские инструменты позволяют сотрудникам получить доступ к финансовым данным в любое время и месте. Эти инструменты также помогают бухгалтерским фирмам поддерживать постоянное сотрудничество между бухгалтерами и клиентами. Они могут использовать любое устройство с подключением к Интернету для доступа к финансовым данным и работы с бухгалтерскими приложениями [4].

2. Интеграция бухгалтерского программного обеспечения

Бухгалтерские операции основаны на различных инструментах. Например, они могут использовать специальные программные решения для контроля выставления счетов, обработки платежей, обработки заработной платы, отслеживания запасов и управления финансовыми отчетами. Традиционные операции принимают ручной ввод из одного приложения в другое. Интеграция между всеми программами может автоматизировать обмен информацией между ними и добавить темп всему процессу. Наряду с этим, вероятность ошибок также значительно снижается.

3. Цифровая валюта

Наблюдается постоянный рост числа пользователей, принимающих и осуществляющих платежи в цифровых валютах. Бухгалтерские фирмы должны помогать предприятиям регистрировать транзакции в цифровой валюте, как и другие финансовые транзакции. Но компании должны инвестировать в бухгалтерское программное обеспечение следующего поколения для записи транзакций в цифровой валюте по преобладающему обменному курсу.

4. Блокчейн

Блокчейн больше не ограничивается транзакциями в цифровой валюте. Многие предприятия уже используют Blockchain для записи

си своих финансовых транзакций в открытой, цифровой и защищенной книге. Помимо обеспечения прозрачности и аудита финансовых транзакций, блокчейн также делает записи транзакций доступными для авторизованных пользователей в любое время и в любом месте. Бухгалтерские фирмы могут даже обратиться к пользовательским программным приложениям, чтобы использовать блокчейн для ряда целей – ускорения перевода средств и финансовых транзакций, точного учета финансовых транзакций, сокращения дебиторской и кредиторской задолженности и облегчения аудита. Пользовательские программные приложения могут быть настроены в соответствии с конкретными случаями использования. Считается, что внедрение технологии блокчейн произведет революцию в российском бухгалтерском учете, анализе и аудите. Многие успешные аудиторские и консалтинговые компании убеждены в том, что блокчейн способен сделать бухгалтерский учет непрерывно функционирующим процессом [2].

5. Оптическое распознавание символов (OCR)

Бухгалтерские компании могут более эффективно управлять финансами клиента, интегрируя правильное бухгалтерское программное обеспечение. Но они не могут сделать бухгалтеров более продуктивными, сокращая ручные записи, необходимые для записи различных финансовых операций. Технология оптического распознавания символов (OCR) позволяет бухгалтерским фирмам автоматизировать и ускорить ввод данных вручную. Бухгалтерские фирмы должны использовать технологию распознавания текста для преобразования текстовой информации в цифровые файлы с использованием сканеров и камер мобильных устройств. Фирмы должны инвестировать в основанные на OCR решения для быстрой и точной записи финансовых данных.

6. Искусственный интеллект

В обычной рабочей среде бухгалтеры затрачивают дополнительное время и усилия на анализ и представление финансовых данных, вычисляя различные финансовые коэффициенты и создавая сложные отчеты. Искусственный интеллект (ИИ) упрощает для бухгалтеров выполнение различных задач, связанных с данными - бухгалтерский учет и кодирование транзакций. В дополнение к автоматизации повторяющихся задач, ИИ позволит бухгалтерам предоставлять более ценные функции, такие как реализация бизнес-стратегии и финансовое консультирование. Технологии ИИ способны полностью трансформировать бухгалтерские фирмы.

7. Машинное обучение

В качестве подполя ИИ машинное обучение обнаруживает закономерности путем анализа большого количества данных с применением алгоритмов и статистики. Бухгалтерские предприятия

должны использовать машинное обучение для упрощения и автоматизации задач категоризации и проверки. Например, бухгалтер может использовать методы машинного обучения, чтобы проверить, являются ли дополнительные расходы уместными или нет, анализируя большой набор расходов. Многие бухгалтеры считают, что ИИ и машинное обучение полностью автоматизируют их задачи. Но бухгалтерские компании могут использовать данные технологии для увеличения продуктивности труда своих сотрудников.

8. Роботизированное программное обеспечение

Многие бухгалтерские фирмы в настоящее время используют роботизированное программное обеспечение для снижения эксплуатационных расходов за счет автоматизации повторяющихся задач. В отчете, опубликованном Accenture, говорится, что роботизированное программное обеспечение поможет бухгалтерским фирмам автоматизировать 40 % процессов транзакционного учета к 2020 году. Тем не менее, варианты использования роботизированного программного обеспечения будут отличаться в зависимости от бухгалтерских предприятий. Большинству бухгалтерских фирм понадобится специализированное роботизированное программное обеспечение для выполнения различных операций – ввода и сохранения финансовых данных в соответствующих форматах, формирования отчетов и выполнения налоговых операций.

9. Мобильные приложения следующего поколения

Большинство бухгалтерских фирм в настоящее время позволяют сотрудникам приносить и использовать свои собственные устройства. Стратегия «принеси свое устройство» (BYOD) позволяет бухгалтерам получать доступ к финансовым данным и записывать финансовые транзакции в любое время и в любом месте, используя свои мобильные устройства. Но ни одна бухгалтерская фирма не может обеспечить безопасность финансовых данных без реализации комплексного плана обеспечения безопасности мобильных устройств. Им необходимо создавать собственные мобильные приложения, которые используют облачные вычисления и уделяют большое внимание безопасности данных. Приложение также должно обладать функциями, позволяющими уполномоченным сотрудникам получать доступ к конфиденциальным финансовым данным, исключая влияние возникающих атак безопасности.

В целом тенденции в технологиях бухгалтерского учета постоянно меняются. Каждая новая тенденция делает существующее бухгалтерское программное обеспечение устаревшим и требует от бухгалтерских фирм переходить на последние технологические инновации. Бухгалтерские предприятия должны поддерживать надежную стратегию для своевременного мониторинга и принятия новых тенденций и технологических инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Коржова, О.В.*, Филимонов А.А. Цифровая экономика в бухгалтерском учете // Научное обозрение. Педагогические науки. 2019. № 4-4. С. 53–55.
2. *Еременко, Е. А.* Перспективы внедрения цифровой экономики в бухгалтерский учет / Е. А. Еременко, А. В. Филиппова [Электронный ресурс] / Вектор экономики. Режим доступа: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/2/accounting/Eremenko_Filippova.pdf.
3. *Филиппова, А. В.*, Еременко В. А., Канкодуно Э. Перспективы внедрения цифровых технологий в российскую экономику и бухгалтерский учет // Молодой исследователь Дона. 2019. №4 (19). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-vnedreniyatsifrovyyh-tehnologii-v-rossii-skuyu-ekonomiku-i-buhgalterskii-uchet>.
4. *Нефедьева П.В.* Облачные технологии бухгалтерского учета // Научный журнал. 2018. №8 (31).
5. *Гришина. А. А.*, Кемаева С. А. Инновационные программы в области бухгалтерского учета // Universum: экономика и юриспруденция. 2018. №4 (49).

УДК 657.1

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Любовь Сергеевна Соколова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российской
университета кооперации*

E-mail: st803973@ruc.su

THE ROLE OF THE BALANCE SHEET IN THE FINANCIAL REPORTING SYSTEM OF THE ORGANIZATION IN CURRENT CONDITIONS

Lubov Sergeevna Sokolova, Master's Degree student

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

Центральное место в составе финансовой отчетности организации занимает бухгалтерский баланс, который является основным источником информации для большого числа пользователей. Опираясь на данные, содержащиеся в балансе, рассчитывается ряд экономических показателей и делаются выводы о финансовом положении, ликвидности и платежеспособности организации. На основании данных баланса строится оперативное финансовое планирование любой организации, осуществляется контроль за движением денежных средств, имеющегося имущества и обязательств.

К л ю ч е в ы е с л о в а : бухгалтерский баланс, финансовая отчетность, ин-

формация, финансовое состояние, финансово-хозяйственная деятельность, имущество, обязательства.

The balance sheet is central in the organization's financial statements, and it is the basic source of information for many users. Economic indicators are calculated and conclusions are made about the financial condition, liquidity and solvency of the organization based on the balance sheet. Operational financial planning of any organization, control over cash, property and liabilities is carried out on the basis of the balance sheet.

Key words: balance sheet, financial statements, information, financial condition, financial and economic activities, property, liabilities.

В бухгалтерском учете баланс – это главная форма бухгалтерской отчетности. Другие формы отчетности предназначены для уточнения и расшифровки информации и статей бухгалтерского баланса. Широкий круг пользователей обращается к этой информации. Именно поэтому качество и достоверность информационного содержания баланса имеет большое значение [1].

Бухгалтерский баланс – система показателей, которая характеризует состояние финансово-хозяйственной деятельности организации, ее средств и имущества и источников их формирования на определенную дату в единой денежной оценке.

По внешнему виду бухгалтерский баланс – это таблица, состоящая из двух частей – актива и пассива.

Актив баланса включает в себя информацию о состоянии и структуре капитала, имеющегося в распоряжении предприятия. Статьи актива размещаются в балансе по степени ликвидности. По этому признаку все активы подразделяются на внеоборотные и оборотные активы. От того как используются основные и оборотные средства в сфере производства и сфере обращения, зависит результат производственной деятельности, следовательно, и финансовое состояние организации [2].

Пассив баланса – это правая часть бухгалтерского баланса организации, отражающая источники формирования средств предприятия в денежном выражении, их происхождение и состав. В первую очередь эта информация необходима собственникам, которых интересуют перспективы развития и возможности получения дохода. Инвесторов интересует информация о наличии рисков и уровня дохода их инвестиций, о способности предприятия выплачивать дивиденды. Кредиторам и поставщикам необходима информация о том, какими средствами и обязательствами располагает предприятие.

В балансе все хозяйственные средства организации представлены, с одной стороны, по их видам, составу и функциональной роли в процессе производства и деятельности организации, а с другой — по источникам их формирования и целевому назначению. Состояние хозяйственных средств и их источников в бухгалтерском

балансе отражается в стоимостном выражении на первое число отчетного периода. Группировка и обобщение показателей в балансе приводится не только на конец отчетного периода, но и за два предшествующих ему года. В связи с этим можно сказать, что состояние показателей представляется не только в статике, но и в динамике. Это значительно расширяет границы определения сущности бухгалтерского баланса, его места в оценке финансового состояния и устойчивости экономического субъекта на рынке товаров, работ и услуг.

Бухгалтерский баланс способствует оценке количественного и качественного состояния имеющихся средств и имущества в организации в едином денежном эквиваленте на конец отчетного периода. Баланс позволяет определить состав этих средств и их роль в процессе хозяйственной деятельности организации, а также изучить за счёт каких источников они сформированы [3].

Приступая к финансовому анализу потенциального поставщика, подрядчика, заемщика или компании-должника, нужно убедиться, что исходные данные бухгалтерского баланса корректны. В частности, что в их бухгалтерских балансах нет ошибок или искажений.

Нужно сопоставить данные балансов с информацией: из пояснительных записок к бухгалтерским балансам; из отчетов о финансовых результатах, об изменении капитала и о движении денежных средств.

Сравнение предстоит проводить построчно. Не обязательно сравнивать все бухгалтерские показатели. Можно ограничиться выборочной проверкой. Например, сопоставить данные по двум или трем существенным статьям, значительно влияющим на итог баланса. По результатам такой проверки станет понятно, есть ли неточности в бухгалтерском балансе.

Основными задачами бухгалтерского баланса являются:

- предоставление информации, которая позволит потенциальным и реальным инвесторам и кредиторам определить время и риски, связанные с получением ожидаемых доходов, а также суммы этих доходов;

- предоставление информации о том, какими ресурсами и обязательствами располагает организация, что входит в состав средств и их источников, а также об их состоянии и изменениях;

- предоставление информации, которая будет понятна пользователям бухгалтерского баланса – инвесторам и кредиторам [4].

Как для внешних, так и для внутренних пользователей бухгалтерский баланс является важнейшим источником информации, который позволяет судить о финансовом состоянии организации за определенный период. С помощью информации, содержащейся в

балансе, можно определить состав и структуру имущества организации, состояние и изменения дебиторской и кредиторской задолженности, ликвидность имеющихся оборотных средств, т.е. активов, платежеспособность организации и конечный финансовый результат (прибыль или убыток) хозяйственной деятельности.

Информация баланса представляет характеристику имущественного и финансового состояния организации для собственников и руководителей. По данным баланса узнают, чем владеет собственник, т. е. дают количественную и качественную характеристику состояния материальных средств, которыми распоряжается данная организация. По балансу определяют возможности выполнения имеющихся у организации обязательств перед третьими лицами или какие ей грозят финансовые затруднения. На основании информации баланса пользователи определяют конечный финансовый результат деятельности организации, оценивают способности руководителей сохранить и увеличить доверенные и вложенные им ресурсы. По показателям баланса осуществляется оперативное финансовое планирование деятельности организации, осуществляется контроль за движением денежных средств в соответствии с имеющейся у организации прибылью. Данными баланса также активно пользуются налоговые службы, кредитные учреждения [5].

Бухгалтерский баланс занимает центральное место в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности и является главным источником информации о финансовом состоянии организации. Достоверные данные, содержащиеся в балансе, о деятельности организации вызывают интерес, как у внешних, так и внутренних пользователей бухгалтерской информации, которые способствуют принятию решений, способных принести успех или экономическую выгоду в будущем.

Но современные условия накладывают отпечаток на предоставление и составление отчетности. Правительства многих стран предоставили компаниям послабления в отношении сроков публикации финансовых отчетов. В то же время компании должны продолжать предоставлять инвесторам информацию о тех областях, которые представляют для них наибольший интерес.

МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» требует, чтобы финансовая отчетность готовилась на основе принципа непрерывности деятельности. Исключения составляют случаи, когда руководство либо намеревается ликвидировать эту компанию или прекратить ее коммерческую деятельность, либо не имеет реальной альтернативы поступить по-другому (п. 25 МСФО (IAS) 1).

Вероятно, что в текущих обстоятельствах все больше компаний будут раскрывать существенные неопределенности в отношении

непрерывности деятельности. Речь идет о неопределенностях, связанных с событиями или условиями, которые могут вызвать значительные сомнения в способности предприятия продолжать деятельность. Другими словами, если руководство компании выявит возможные события или сценарии, кроме маловероятных, которые могут привести к банкротству, их необходимо раскрыть. В ходе этой оценки следует принимать во внимание доступные меры поддержки государства и вероятный успех принятых мер по устранению этой неопределенности.

Разумеется, применительно к COVID-19 подобные оценки сделать сложнее, чем обычно. Руководство компании должно учитывать потенциальное влияние этих вопросов на конкретные обстоятельства, обращать внимание на текущие и потенциальные запасы наличности, включая доступ к существующим и новым источникам финансирования, обратному факторингу и прочее.

Следует учитывать влияние различных потенциальных сценариев, например различных периодов продолжения социального дистанцирования, на доходы, расходы и требования к денежным потокам своей компании. Некоторые официальные органы, например Международный валютный фонд и Организация экономического сотрудничества и развития, подготовили прогнозы экономической деятельности, которые можно использовать в качестве основы для разработки таких сценариев.

Если есть существенная неопределенность, то компания должна раскрыть ее в условиях, максимально специфичных для себя. Пользователи захотят знать, как и когда неопределенность может возникнуть, и понять ее влияние на ресурсы, ликвидность и платежеспособность компании.

Вывод об отсутствии существенной неопределенности, отвечающей критериям раскрытия информации, также требует раскрытия в соответствии с пунктом 122 МСФО (IAS) 1.

Регулятор ожидает, что в отношении оценки непрерывности деятельности компании раскроют:

- информацию о том, были ли какие-либо существенные неопределенности, которые могут поставить под сомнение непрерывность деятельности компании;
- период, охватываемый оценкой непрерывности деятельности;
- описания различных сценариев непрерывности деятельности, которые рассмотрели. Лучше всего указать ключевые допущения по COVID-19 в рамках каждого прогноза и то, как они повлияли на вывод о непрерывности деятельности компании;
- исходные данные, которые были подвергнуты стресс-тестам, и как результаты стресс-тестов повлияли на выводы о непрерывности деятельности компании;

- смягчающие меры, которые руководство могло бы предпринять для улучшения ликвидности;
- причины изменений ликвидности, в частности открытие новых кредитных линий, расширение существующих линий или пересмотр условий кредитных договоров или отказ от банковских ковенантов;
- количество задействованных и неиспользованных финансовых средств на местах;
- существующие ковенанты и возможность их нарушения;
- какие структурные изменения необходимы, чтобы продолжать функционировать в качестве действующего предприятия.

Во время пандемии компаниям может быть трудно оценить, какие неопределенности будут возникать или какие оценки изменятся в течение 12 месяцев. Поэтому руководство компании может рассмотреть более длительный период при объяснении определенных рисков, если это уместно.

Хорошей практикой регулятор считает наличие раскрытий в промежуточной отчетности, объясняющих влияние COVID-19 на суждения и оценки, отраженные в годовой отчетности, описание повышенного уровня существующих рисков и / или появление новых.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова, Т.В.*, Булычева Т.В. Методологический подход к анализу и оценке финансового состояния // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 42–48.
2. *Завьялова, Т.В.*, Булычева Т.В. Методологический подход к анализу ликвидности и платежеспособности предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 217–222.
3. *Керимов, В.Э.* Бухгалтерский финансовый учет: учебник. 6-е изд. // М.: Дашков и К, 2018. С. 324–329.
4. *Поленова. С.Н.* Бухгалтерский баланс как форма отчетности: содержание и формирование показателей. // Все для бухгалтера. - 2019. - №4. С.43-45.
5. *Шеремет А.Д.*, Сайфулин, Р. С., Негашев, Е. В. Теория финансового анализа. // М.: ИНФРА-М. 2019. С. 97–98.

УДК 336.011

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Николай Николаевич Солдаткин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801125@ruc.su

THE ROLE OF THE BALANCE SHEET IN ENTERPRISE MANAGEMENT

Nikolay Nikolaevich Soldatkin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассмотрена роль и значение бухгалтерского баланса в управлении предприятием. Рассматривается работа по составлению баланса.

К л ю ч е в ы е с л о в а: баланс, информация, предприятие, управление.

The article considers the role and importance of the balance sheet in enterprise management. The work on drawing up the balance sheet is considered.

K e y w o r d s: balance sheet, information, company, management.

Основой управления деятельностью на уровне предприятия является не столько планирование и организация работ на каждом этапе процесса, сколько координация и обеспечение непрерывной связи между ними [1].

Хозяйственная деятельность предприятий сопровождается большим потоком информации. От ее полноты и достоверности зависят управленческие решения по получению прибыли и формируются взаимодействия с клиентами, поставщиками, возможными партнерами [2].

Состав и содержание бухгалтерского баланса регламентирован законодательством РФ и является единым на всей ее территории. По мнению заинтересованных внешних пользователей бухгалтерский баланс таких как акционеров и учредителей, инвесторов, кредиторов, не обеспечивает информационную насыщенность определенными показателями. Актуализируется мнение о сопоставлении данных баланса с международными стандартами с целью повышения инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов.

В общем виде в бухгалтерском в денежной форме отражены состояние, размещение и использование средств по их отношению к

источникам финансирования. Бухгалтерский баланс содержит информацию о финансовом положении субъекта хозяйствования на определенный момент времени (дату составления баланса), отражающую стоимость имущества предприятия, собственного капитала и обязательств [3].

В рыночной экономике бухгалтерский баланс – основной источник информации, с помощью которого широкий круг пользователей может:

- ознакомиться с имущественным состоянием хозяйствующего субъекта на определенную дату и его динамикой;

- определить степень платежеспособности предприятия, т. е., сумеет ли организация выполнить свои обязательства перед третьими лицами – акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями и др.;

- определить конечный финансовый результат работы предприятия и др.;

- дать оценку финансовой устойчивости.

Строение бухгалтерского баланса таково, что основные части баланса (актив и пассив) и их статьи сгруппированы определенным образом. Система показателей бухгалтерского баланса сформирована исходя из концепции сохранения (поддержания) и наращивания капитала организации и основывается на четком разграничении трех основных элементов бухгалтерского баланса: активы, обязательства и капитал. Это необходимо для выполнения аналитических исследований и оценки структуры актива и пассива.

Опытный пользователь финансовой отчетности из данной формы может почерпнуть много полезной информации и на основании этих данных произвести анализ финансового состояния предприятия, чтобы минимизировать риск от финансовых вложений.

Цель анализа – оценка тенденций изменения структуры активов и пассивов баланса и разработка организационно-экономических механизмов повышения эффективности их использования. Исходя из цели анализа, его задачами являются:

- оценка состава и структуры внеоборотных активов и факторов, повлиявших на уровень и динамику показателей;

- оценка состава и структуры оборотных активов и расчет влияния факторов на уровень и динамику показателей;

- расчет и оценка основных коэффициентов, характеризующих состав и структуру имущества предприятия;

- оценка состава и структуры собственного капитала и его динамики;

- оценка состава и структуры заемных источников формирования имущества, изучение факторов, повлиявших на уровень и динамику показателей.

Изменение по отношению к итогу балансу связано с тем, что сбытовая политика организации осуществляется на должном уровне. При этом, дебиторская задолженность за анализируемый период может оставаться без изменений. В общем, можно говорить о положительных тенденциях в составе дебиторской задолженности таких как увеличение покупателей и отсутствие роста долгосрочных долгов.

В структуре бухгалтерского баланса наибольший удельный вес занимают оборотные активы. Причем, стоимость внеоборотных активов за анализируемый период не изменяется. Преобладание оборотных активов над внеоборотными положительно характеризует баланс организации.

Оборотные активы, как правило, включают дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев. Такую динамику можно рассматривать в качестве благоприятной тенденции, поскольку свидетельствует, что у предприятия отсутствуют проблемы с реализацией продукции. Такую динамику можно рассматривать как положительную, поскольку рост текущих активов произошел за счет увеличения краткосрочных финансовых вложений и денежных средств.

Однако определенные опасения может вызвать сокращение производственных запасов, включая готовую продукцию и запасы.

Второй по значимости статьей в составе оборотных активов занимают краткосрочные финансовые вложения. Их увеличение свидетельствует об улучшении уровня платежеспособности организации. Увеличение доли производственных запасов в валюте баланса обусловлено увеличением сырья и материалов и увлечением расходов будущих периодов, констатирует об улучшении работы предприятия, росте ее деловой активности.

Для определения финансовой устойчивости и степени зависимости от заемных средств необходимо проанализировать структуру пассива баланса. Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот организации долгосрочных и краткосрочных заемных средств. Можно говорить, что преобладание собственных источников финансирования над заемными благоприятно характеризуется с точки зрения его финансовой независимости.

К оборотным активам относятся денежные средства в кассе организации и банках, легкорезализуемые ценные бумаги, не рассматриваемые в качестве долгосрочных финансовых вложений, дебиторская задолженность, запасы продукции, а также текущая часть расходов будущих периодов.

Анализ оборотных активов по данным бухгалтерской отчетно-

сти направлен на изучение их состава, структуры, степени ликвидности.

В любом случае баланс составляется по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и является основным источником информационных дел на предприятии, что позволяет принимать решения о предотвращении отрицательных результатов деятельности, стабилизации финансового состояния и поддержания финансовой устойчивости организации. Бухгалтерский баланс характеризует в обобщенном виде состояние и результаты деятельности организации, его предпринимательскую деятельность. В экономических условиях он становится основным средством коммуникации между организацией и партнерскими группами и удовлетворяет информационные запросы широкого круга пользователей.

Для подтверждения информационного обеспечения баланса в конце отчетного периода проводится закрытие всех операционных счетов: калькуляционных, собирательно-распределительных, сопоставляющих, финансово-результативных. Закрытие счетов начинают со счетов отраслей и производства, имеющих максимальное количество потребителей и минимальные встречные затраты и заканчивают счетами с минимальным количеством потребителей и максимальным количеством встречных затрат. [4]

Основные подготовительные работы по формированию годового бухгалтерского баланса включают: соответствие первичным учетным документам, проведение инвентаризации имущества и обязательств, закрытие счетов и составление оборотной ведомости по счетам Главной книги.

Устойчивое финансовое положение предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Активы динамичны по своей природе. В процессе функционирования предприятия и величина активов, и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имеющих место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью анализа финансовой отчетности предприятия.

Методика оценки финансового состояния предприятия проводится с использованием бухгалтерского баланса и направлена на выявление оценки хозяйственной деятельности предприятия. Для этого проводится группировка статей бухгалтерского по признаку ликвидности и срочности обязательств.

Недостаточная ликвидность баланса подтверждает заключение о неустойчивом финансовом состоянии предприятия. Анализ показателей ликвидности, свидетельствует, что, несмотря на определенные трудности, организацию можно считать ликвидной в дол-

госрочной перспективе, поскольку рассчитанные показатели приближены к оптимальному значению. В целом, оборотный капитала сформирован достаточно эффективно, а произошедшие изменения характеризуются положительной динамикой.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок предотвращения которых деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как величина, обратная времени, необходимому для предотвращения их в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше их ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их обращения и расположенными в порядке возрастания сроков. [5]

Современная нестабильная экономическая ситуация, которая сложилась на российском рынке, характеризуется нестабильностью внешней среды: сокращается жизненный цикл продукта организаций, быстро меняется потребительский спрос, усложняется конкурентная борьба. В этих условиях неопределенности и динамичности воздействия факторов внешней среды меняются основные цели организации. И если раньше организации ставили приоритетную долгосрочную цель – получение максимальной прибыли, то на сегодняшний день основная цель – это выживание и сохранение устойчивости деятельности. Такое изменение в целеполагании требует применения механизмов стратегического менеджмента с его подходами в обеспечении стратегического положения организации и ее конкурентоспособности. [3]

В таких условиях успешность деятельности организации зависит от правильности выбора стратегий деятельности, в том числе конкурентных, задачей которых является формирование, реализация и поддержание конкурентных преимуществ производимого продукта. Именно конкурентные преимущества продукта обеспечивают получение прибыли, устойчивость, необходимое развитие организации и достижение ею целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Е.Г. Комплексный подход в управлении инновационной деятельностью / Сб.: Интеграция образования в условиях инновационной экономики. Мат-лы междунар. науч.практ. конф: в 2-х ч. АНОО ВО ЦСРФ «Российский университет кооперации» Саранский кооп. ин-т. 2015. С. 157–160.

2. Архитова, Г. В. Экономический рост и развитие моего региона // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», 21-22 апреля 2020. Саранск. С. 121–124.

3. *Завьялова, Т.В.* Методика оценки активов и обязательств в бухгалтерском балансе в соответствии с требованиями МСФО // Научное обозрение. Международный научно-практический журнал. 2020. № 2. С. 9.

4. *Мешкова, Г.В.* Использование бухгалтерских балансов для оценки перспектив предпринимательства // Интеграция наук. 2017. № 6 (10). С. 93–95.

5. *Михалёнок, Н.О.* Основные этапы формирования бухгалтерского баланса: цель, задачи и проблемы // Гуманитарные балканские исследования. 2019. Т. 3. № 4 (6). С. 65–67.

УДК 657.1

СПОСОБЫ ПРОВЕРКИ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ И УБЫТКА В ОТЧЕТЕ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Татьяна Александровна Трубакова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801127@ruc.su

METHODS OF VERIFICATION OF NET PROFIT AND LOSS IN THE STATEMENT OF FINANCIAL RESULTS WHEN EVALUATING THE FINANCIAL CONDITION

Tatyana Alexandrovna Trubakova, Master's Degree student

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

Если показатели рентабельности компании вызывают сомнение, необходимо убедиться, что нет ошибок в их исходных данных – как минимум в чистой прибыли. Существует несколько способов проверки чистой прибыли и убытка в отчете о финансовых результатах при оценке финансового состояния компании. В каком порядке проверять чистую прибыль или убыток и на что обратить внимание – подробнее в этом решении.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бухгалтерский учет, рентабельность, финансовый результат, чистая прибыль, убыток, отчет о финансовых результатах, отчетность, финансовое состояние.

If the company's profitability indicators are in doubt, it is necessary to make sure that there are no errors in their initial data - at least in the net profit. There are several ways to check the net profit and loss in the income statement when assessing the financial condition of a company. In what order to check the net profit or loss and what to look for - more details in this solution.

К е y w o r d s: accounting, profitability, financial result, net profit, loss, statement of financial results, reporting, financial condition.

Чистая прибыль или убыток – основной финансовый результат компании. Его заметный рост или сокращение сразу отразятся на ключевых показателях деятельности. Например, на норме чистой прибыли и рентабельности активов. Последний индикатор используют при оценке риска включения компании в план выездных налоговых проверок. Если рентабельность активов ниже предельного значения, вероятность налоговой проверки высока.

Оценивая финансовое состояние компании, необходимо убедиться в корректности расчета чистой прибыли (убытка). Для проверки необходимо:

- выбрать периоды для изучения первичных документов;
- оценить корректность учета чистой прибыли или убытка;
- пересчитать итоговый показатель по данным отчета о финансовых результатах [1].

Анализируя финансовое состояние компании за несколько лет, необходимо проверять порядок формирования чистой прибыли или убытка только за периоды существенного ухудшения показателей платежеспособности и предшествующие им даты. Значительные изменения этого индикатора ($\pm 15\%$), как правило, приходятся на них.

Если же не удалось выявить периоды значительного ухудшения, необходимо проверить отчетность только за те даты, в которых чистая прибыль резко изменилась или же оставалась неизменной на протяжении нескольких кварталов.

Чтобы оценить корректность учета чистой прибыли или убытка в отчете о финансовых результатах, целесообразно изучить первичные документы за периоды существенного ухудшения имущества компании и убедиться, что их оформили в соответствии с действующей учетной политикой, рекомендациями аудиторов и требованиями законодательства в рассматриваемые даты [2].

Чистая прибыль или убыток – расчетный показатель, который определяют по данным отчета о финансовых результатах. Порядок его формирования проверяют по первичным документам и сверяют результаты.

Сумму чистой прибыли или убытка отчетного периода отражают по строке 2400 отчета о финансовых результатах. Необходимо удостовериться, что убыток в отчете указали в круглых скобках или с минусом.

При этом нужно учитывать, что порядок формирования промежуточных показателей (за квартальные даты) по данным аналитического бухгалтерского учета отличается от расчета годовых.

Проверяя квартальные отчеты, необходимо удостовериться, что

показатель рассчитали по данным счета 99 «Прибыли и убытки», то есть он равен сумме сальдо по счету 99 на конец отчетного периода. Чистую прибыль проверяют по кредиту этого счета, а чистый убыток – по дебету.

Изучая годовые отчеты о финансовых результатах, нужно убедиться, что в конце года сумму чистой прибыли или убытка списали заключительной записью со счета 99 в кредит (прибыль) или дебет (убыток) счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», а счет 99 закрыли.

Далее проверяют, соблюдается ли равенство чистой прибыли или убытка по строке 2400 и показателя из бухгалтерского баланса по строке 1370. Равенство возможно не всегда, а только при выполнении сразу четырех условий:

- компания не выплачивала промежуточные дивиденды за отчетный год;
- не списывала на нераспределенную прибыль дооценку вышедших внеоборотных активов;
- не имела остатков нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) прошлых лет на начало отчетной даты;
- не корректировала показатель из-за существенных ошибок прошлых лет или из-за изменений учетной политики.

Ошибки и расхождения в аналитическом учете могут стать причиной увеличения убытков (или сокращения прибыли) в отчете о финансовых результатах в текущем периоде. А значит, исказят показатели рентабельности компании и норму ее прибыли.

Если обнаружатся серьезные искажения, их исправляют. Приводят состав показателя в соответствие с учетной политикой компании, рекомендациями аудиторов и требованиями законодательства [3].

В том, что сумма чистой прибыли или убытка по данным аналитического учета определена верно, можно убедиться, если выяснить, правильно ли учтены доходы и расходы в составе этого показателя.

Если выявляются неточности, исправляют их и корректируют показатель. Затем пересчитывают его по данным отчета о финансовых результатах.

Показатель по строке 2400 должен быть равен прибыли (убытку) до налогообложения (стр. 2300) за минусом текущего налога на прибыль (стр. 2410), скорректированной на изменение (+/-) отложенных налоговых обязательств (стр. 2430) и активов (стр. 2450), за минусом прочих показателей (стр. 2460). Если результат пересчета показал расхождение, ошибки ищут в учете таких существенных показателей, как:

- прибыль (убыток) до налогообложения;

- изменение отложенных налоговых активов и обязательств;
- текущий налог на прибыль.

Приведя показатель по строке 2400 к полному совпадению между результатом расчета по строкам отчета о финансовых результатах и данными аналитического учета, получают фактическую чистую прибыль или убыток компании в отчетном периоде, а также уровень ее рентабельности и нормы прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Завьялова, Т.В., Булычева Т.В. Методологический подход к анализу ликвидности и платежеспособности предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 217–222.
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. Стратегический управленческий учет в системе управления хозяйствующим субъектом // Булычева Т.В., Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. - Фундаментальные исследования. 2017. № 10-3. С. 560–564.

УДК 657.1

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Татьяна Александровна Трубакова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801127@ruc.su

FACTOR ANALYSIS OF KEY FINANCIAL INDICATORS

Tatyana Alexandrovna Trubakova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются способы проведения факторного анализа ключевых финансовых показателей, расчетные модели, способ выбора базисного периода для факторного анализа, приводится методика расчета влияния факторов на финансовые показатели.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бухгалтерский учет, рентабельность, финансовый результат, чистая прибыль, убыток, отчет о финансовых результатах, отчетность, финансовое состояние.

The article discusses ways of conducting factor analysis of key financial indicators,

calculation models, a method for choosing a base period for factor analysis, and provides a method for calculating the influence of factors on financial indicators.

K e y w o r d s: accounting, profitability, financial result, net profit, loss, statement of financial results, reporting, financial condition.

Чтобы провести факторный анализ ключевых финансовых показателей, необходимо действовать по следующему плану:

- определить факторы, которые влияют на анализируемый показатель;
- выбрать базисный период для сравнения;
- детализировать ключевой показатель по уровням аналитики;
- рассчитать влияние факторов на изменение показателя.

По формуле финансового показателя определяют, от каких параметров он зависит. К примеру, прибыль – от выручки, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов, общая себестоимость – от материальных затрат, заработной платы с отчислениями, амортизации и прочих расходов. Каждый аргумент формулы – это фактор, изменение которого повлияло на исследуемый показатель.

Необходимо определить, можно ли детализировать выбранные факторы – разделить их на простые элементы. Например, выручку можно разложить на объём, структуру и цену реализованной продукции, материальные затраты – на количество израсходованного сырья и цену за единицу, постоянную зарплату – на численность, структуру персонала и штатные оклады. Так получают дополнительные параметры, на которые можно воздействовать, чтобы управлять результирующим фактором [1].

Пример. Выбор факторов, влияющих на EBITDA

На прибыль до вычета процентов по кредитам, налогов, износа и амортизации воздействуют два параметра – доходы и расходы компании, которые она учитывает в финансовом показателе по выбранной формуле EBITDA. Эти укрупненные факторы детализируют, чтобы определить, как на результирующую величину повлияли выручка, маржинальная рентабельность, переменные и постоянные расходы.

$$EBITDA = S \times (GM - VC) - FC$$

Фактор выручки учитывает суммарное воздействие на EBITDA трех подфакторов – объема, цены и структуры продаж. Дополнительно вводить их в формулу имеет смысл, когда анализируют прибыль по двум-трем однородным номенклатурным позициям. Если у компании большой ассортимент с разными единицами измерения, исследуют EBITDA и выручку раздельно [2].

Маржинальная рентабельность показывает, как на EBITDA влияет маржинальный доход – часть выручки, которая остается

после вычета прямых переменных расходов. Если эта доля сокращается, компания рискует не покрыть постоянные расходы и получить убыток.

Расшифровка показателей

Символ	Расшифровка и единицы измерения	Источник
ЕВITDA	Прибыль до вычета процентов по кредитам, налогов, износа и амортизации, руб.	Результат расчета
S	Выручка от продаж, руб.	Бюджет и отчет о доходах и расходах за текущий период, отчеты о доходах и расходах за текущий и предшествующий периоды
GM	Маржинальная рентабельность, %	Отношение маржинального дохода к выручке от продаж
VC	Уровень переменных расходов в выручке, %	Отношение переменной части накладных расходов к выручке по бюджету или отчету о доходах и расходах
FC	Постоянные расходы, руб.	Постоянная часть накладных расходов по бюджету или отчету о доходах и расходах

Отдельным фактором анализируют часть переменных расходов, которые зависят от объема продаж, но прямо не относятся на себестоимость конкретных видов продукции. Рассчитывают уровень таких расходов в выручке.

Из расходов исключают амортизацию, проценты по кредитам, налоги, а также доходы и расходы, которые не относятся к операционной деятельности. Например, прибыль или убытки от реализации непрофильных активов, дивиденды, расходы управляющей компании, курсовые разницы. Если есть желание проанализировать, как на ЕВITDA повлияли разовые операции, необходимо отразить их отдельной строкой после постоянных расходов.

Базисный период факторного анализа зависит от его цели. Например, изучить динамику прибыли относительно аналогичного прошлого периода, оценить выполнение текущего плана по прибыли, разложить целевой показатель прибыли на управляемые факторы.

За базовый принимают тот период, с которым хотят сопоставить отчетный финансовый показатель, – текущий план, факт за прошлый месяц или аналогичный период в предыдущем году. Техника вычислений во всех случаях одинаковая. Необходимо сравнить отчетную выручку, себестоимость, ЕВITDA за полугодие с бюджетной – так определяют факторы, из-за которых компания не дотяги-

вает или опережает план. Чтобы выяснить, почему маржинальный доход или валовая прибыль в отчетном году меньше, чем в предыдущем, анализируют фактические данные за эти два года [3].

Выбор базы для факторного анализа зависит от доступных исходных данных – планов и фактов за выбранный период по исследуемому показателю. К примеру, если в компании нет полугодового плана по EBITDA или ему нельзя доверять из-за существенных отклонений, то анализируют изменение фактической прибыли в сравнении с базисной. Последнюю рассчитывают исходя из достигнутого значения за аналогичный период прошлого года и планового годового прироста продаж.

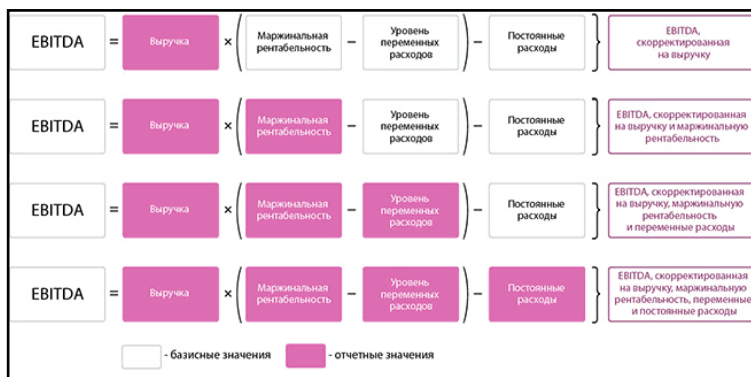


Схема последовательности цепных подстановок в формуле EBITDA

Определить, насколько каждый из выбранных факторов изменил анализируемый финансовый показатель, поможет метод элиминирования. Он подразумевает, что нужно последовательно исключить влияние на рассматриваемый показатель всех факторов, кроме одного. Чтобы оценить влияние каждого фактора, нужно сопоставить значение анализируемого показателя после и до изменения этого фактора.

Основной прием элиминирования – метод цепных подстановок. Он заключается в последовательной замене базовых значений каждого фактора на фактические данные отчетного периода. В формуле исследуемой величины замените последовательно базовые значения отчетными. После каждой подстановки вычисляют разницу между новым и предыдущим значением показателя. Так определяют влияние очередного фактора. Если результат положительный – влияние позитивное, отрицательный – негативное.

Например, в формулу EBITDA подставляют фактическую выручку вместо плановой, не меняя остальные параметры. Получен-

ное значение – прибыль, которую компания заработала бы, если бы продала, сколько запланировала. Разница между этой величиной и базовой ЕБИТДА – влияние фактора выручки. Аналогично по цепочке подставляют в формулу факт по маржинальной рентабельности, переменным и постоянным расходам.

Целесообразно разработать и закрепить во внутреннем регламенте компании правила факторного анализа выручки, себестоимости, ЕБИТДА и других финансовых показателей. Документ пригодится подчиненным и сотрудникам, чтобы проверить сверстаный бюджет, проконтролировать его исполнение или актуализировать в середине года.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова, Т.В.*, Булычева Т.В. Методологический подход к анализу ликвидности и платежеспособности предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 217–222.

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. Стратегический управленческий учет в системе управления хозяйствующим субъектом // Булычева Т.В., Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. Фундаментальные исследования. 2017. № 10-3. С. 560–564.

УДК 657.631.6

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В ФОРМАТЕ XBRL: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Татьяна Николаевна Федина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: fedinarzv@mail.ru

FINANCIAL STATEMENTS IN FORMAT XBRL: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Tatiana Nikolaevna Fedina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена проблеме формирования отчетности в формате XBRL. Наряду с преимуществами, указывается на большое количество проблем, с которыми сталкиваются некредитные финансовые организации, занимающиеся под-

готовкой отчетности в формате XBRL. В статье приводится ряд рекомендаций, которые позволят минимизировать трудозатраты сотрудников организаций, занимающихся подготовкой и сдачей отчетности в формате XBRL.

К л ю ч е в ы е с л о в а: XBRL, таксономия, отчетность, валидация.

The article is devoted to the problem of generating reports in the XBRL format. Along with the advantages, it points out a large number of problems faced by non-credit financial organizations engaged in the preparation of reports in the XBRL format. The article provides a number of recommendations that will minimize the labor costs of employees of organizations involved in the preparation and submission of reports in the XBRL format.

К e y w o r d s: XBRL, taxonomy, reporting, validation.

Бухгалтерская отчетность является основной информационной базой для проведения анализа финансового состояния [5]. В 2018 году Банк России приступил к реализации проекта по переходу некредитных финансовых организаций (НФО) на отчетность, сформированную в формате XBRL.

Предоставление отчетности в новом электронном формате стало обязательным для страховых организаций и обществ взаимного страхования; негосударственных пенсионных фондов; профессиональных участников рынка ценных бумаг, управляющих компаний инвестиционных фондов и других участников финансового рынка. Планируется, что до 2022 года все НФО полностью перейдут на данный формат отчетности.

XBRL (eXtensible Business Reporting Language) – это расширяемый язык деловой отчетности; формат передачи регуляторной, финансовой и другой отчетности, подготовленной в соответствии с принципами МСФО. Стандарт основан на расширяемом языке разметки XML [1].

Банк России предоставляет участникам рынка на безвозмездной основе программное обеспечение для формирования и валидации отчетности в формате XBRL: «Анкета-редактор XBRL» и «Конвертер». Определение того, что может или должно содержаться в отчете, описывается таксономией (taxonomy), которая определяет концепты (concept) в сфере бизнеса, согласно которым формируется отчетность. Сами отчетные данные называются отчетом XBRL (instance document). Отчет XBRL содержит передаваемые получателю факты. Отчет ссылается на таксономию для придания фактам смысла. Каждый из фактов в пределах отчета связан с соответствующим концептом в таксономии [3].

Процесс подготовки отчетности в формате XBRL является итерационным и состоит из ряда последовательных этапов.

Первый – подготовка отчетности.

Второй – ее валидация.

Третий – корректировка (осуществляется в случае необходимости).

Четвертый – предоставление отчетности в ЦБ РФ [4].

Основная цель внедрения XBRL – обеспечение возможности обработки финансовых отчетов компьютерной программой, что позволит облегчить процедуры анализа этой отчетности Банком России. Таким образом, совершенствуется исполнение Банком России функций по надзору и статистике.

Неоспоримое преимущество XBRL заключается в автоматизации процесса подготовки финансовой отчетности, а также снижения расходов организаций на ведение учета. Более того, наличие определенного стандарта систематизирует работу организации в целом. Но, если XBRL как источник информации экономит время на подготовку отчетности, то формирование самой отчетности в XBRL является весьма затратным.

Подготовка отчетности в XBRL-формате не отменяет обычного бумажного отчета, а является лишь дополнительной формой хранения документов. Подготовка отчетности в этом формате вручную – трудоемкий процесс, требующий специального программного обеспечения [2].

На момент вступления в силу Указаний Банка России № 4715-У (май 2018 г.) на рынке отсутствовали полноценные и эффективно работающие программные продукты в части XBRL. Программное обеспечение по формированию отчетности в формате XBRL, предлагаемое IT-компаниями, изначально необходимо было настраивать пользователям самостоятельно. Текущая процедура формирования отчетности предполагает выгрузку показателей из учетной системы организации и загрузку (или внесение ручным способом) показателей в отчетный файл XBRL.

Шаблон отчетного файла создается при помощи программы «Анкета-редактор XBRL». Затем отчетный файл XBRL проходит валидационный контроль. На данном этапе проверяется наличие противоречий между загруженными данными, осуществляется проверка файла XBRL на соответствие спецификациям XML1.0, правилам формирования отчетности, контрольным соотношениям Банка России.

Если валидация отчета не пройдена, то передать информацию невозможно до тех пор, пока не будут исправлены все критические или технические ошибки в отчетности.

Валидацию отчета можно осуществить с помощью программного обеспечения «Конвертер». По итогам проверки отчетного файла XBRL программа выдает предупреждения на техническом языке о выявленных ошибках в отчетном файле: могут быть получены предупреждения о технических ошибках, критических ошибках, бизнес-ошибках. Специалист, формирующий отчетность, должен просмотреть все предупреждения в отчетном файле,

отсортировать ошибки по степени критичности, и исправить их.

Несмотря на то, что формат XBRL призван ускорить процесс формирования и предоставления отчетности, ошибки и технические проблемы значительно тормозят данный процесс. Бывают ситуации, когда по результатам проверки отчетного файла XBRL образуется большое количество предупреждений или ошибок, которые необходимо отработать и исправить. Чаще всего, это ложное срабатывание, например, реакция на результат округления. Это происходит потому, что проверка отчета некорректно осуществляется программным обеспечением в связи с отсутствием единого алгоритма математического округления при заполнении отчета.

Создают сложности и протокол валидации на техническом языке, нехватка знаний сотрудников в области языков шифрования и IT-технологий. Это лишает их возможности понять, в каком разделе отчета находится ошибка, и как её исправить. Данный процесс занимает достаточно много времени и трудозатрат сотрудников.

После валидации отчета в программе «Анкета-редактор XBRL», отчет XBRL загружается в личный кабинет организации на сайте Банка России. После загрузки отчета в личном кабинете проводится проверка отчета по первичным параметрам контроля, в том числе, на корректность точки входа и отчетной даты. Результатом первичных контролей является формирование положительной или отрицательной квитанции.

При получении отрицательной квитанции организации необходимо понять, в чем заключается ошибка, и какие действия необходимо осуществить для устранения проблемы. На этом этапе многие организации сталкиваются с трудностями, так как информация о технических ошибках при формировании отчетности и работе в личном кабинете раскрыта Банком России не в полной мере, информация не обобщена, раскрыта в разных источниках.

Информацию по техническим ошибкам и способам их устранения сотрудникам организации зачастую приходится искать самостоятельно в открытых источниках информации.

Вышеперечисленные трудности при работе с XBRL создают массу проблем у сотрудников организаций, на решение которых они тратят большое количество времени в ущерб исполнению своих основных профессиональных обязанностей. Сам переход к новому формату отчетности XBRL требует от организаций огромных усилий и издержек, а ошибки на этом пути чреватые регуляторными рисками.

В связи с выявлением большого числа ошибок в отчетности XBRL, Банком России проводятся мероприятия, направленные на совершенствование программного обеспечения для формирования

отчетности XBRL. Так, в период с июня по декабрь 2018 г. на сайте Банка России было размещено 26 редакций программного обеспечения «Анкета-редактор XBRL». В целях поддержки участников рынка – некредитных финансовых организаций на начальном этапе перехода к отчетности в формате XBRL с начала 2018 г. Банком России был введен шестимесячный мораторий на применение мер надзорного реагирования по отношению к организациям, допустившим ошибки технического характера при формировании отчетности в формате XBRL [4].

В США отчетность в XBRL предоставляется публичными компаниями с 2008 года. Однако споры по поводу эффективности этого проекта продолжаются до сих пор [2].

В рамках данной статьи приведем ряд рекомендаций для некредитных финансовых организаций, осуществивших переход на формат XBRL. Перед тем, как приступить к формированию отчетности в формате XBRL необходимо:

1. Познакомить сотрудников с нормативной базой по данному вопросу (Указание Банка России 4715-У).

2. Направить сотрудников на курсы обучения: ознакомление с текущим статусом реализации проекта XBRL, особенностями представления отчетности в данном формате, типовыми ошибками при формировании отчетности.

3. Направить сотрудников на курсы повышения квалификации по программе «Формат XBRL и его возможности для надзорно-статистической отчетности».

4. Познакомить сотрудников с новыми версиями таксономии до введения их в действие, чтобы избежать ошибок в момент начала работы с данной версией.

5. Готовить и сдавать отчетность заблаговременно, чтобы иметь время и возможность исправить выявленные технические ошибки.

6. Обращаться к помощи вендоров для перевода финансовой информации в формат XBRL. Это позволит получить ряд преимуществ:

– предоставление организациям программного обеспечения, позволяющего осуществить конвертацию учетных данных в отчетный файл XBRL, что приведет к минимизации ручного труда сотрудников организации, сокращению ошибок в отчетности, связанных с человеческим фактором;

– оказание сотрудникам организации методологической и технической поддержки при формировании отчетных файлов XBRL: расшифровка ошибок при валидации в Excel, получение 130 уведомлений по ошибкам на русском языке, заполнение обязательных полей отчетности в соответствии с правилами, инструкциями и разъяснениями Банка России;

– надежность и правильность формирования отчетности в формате XBRL.

– использование программного обеспечения вендора по формированию отчетности XBRL снизит регуляторный риск организации. Риск штрафных санкций будет снижен, если вендор, предлагающий программное обеспечение организации, грамотен, надежен, и сертифицирован Банком России.

Большое количество международных организаций предпринимает усилия по разработке рекомендаций в части раскрытия в отчетности нефинансовой информации, отражающей ответственность корпораций, которая будет полезна широкому кругу пользователей [6]. Разработчики программного обеспечения, предлагающие подобный функционал, взаимодействуют непосредственно с Банком России, проходят обучение на предмет детального изучения технических ошибок, возникающих при формировании отчетности, и мер, действий, необходимых для устранения ошибок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вестник XBRL № 2 (5) [электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/static/publ/xbrl/longread/02_2016.html.
2. Отчетность в формате XBRL: опыт подготовки [электронный ресурс]. URL: <https://www.ipbr.org/accounting/ias/ias-practice/160425-brykin/>.
3. XBRL: Просто о сложном – Глава 1. Введение [электронный ресурс]. URL: <https://habr.com/ru/post/333636/>.
4. Правила формирования отчетности в формате XBRL и ее представления в Банк России [электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71791018/#ixzz5iB7vjjUy>.
5. *Гудожникова Е.В.* Пути укрепления финансового состояния организации. В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. 2019. С. 31–33.
6. *Гудожникова Е.В.* Анализ тенденций развития зарубежной интегрированной отчетности // Международный научно-исследовательский журнал. 2021. № 2-2 (104). С. 38–40.

УДК 657.421.1

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРАВИЛАХ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Диана Вячеславовна Шишова, магистрант

Анна Геннадьевна Семелева, студент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: shishova.diana21@gmail.com, semeleva.olga@mail.ru

CHANGES IN THE RULES OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS

Diana Viacheslavovna Shishova, Master's Degree student

Anna Gennadievna Semeleva, student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования изучаемой проблемы обусловлена тем, что основные средства являются важнейшим фактором обеспечения производства, что в свою очередь напрямую влияет на конечный финансовый результат, а также дается сравнительное описание характеристик отражения в учете основных средств по МСФО и СБУ.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, первоначальная стоимость, лимит, переоценка.

The relevance of the study of the studied problem is due to the fact that fixed assets are the most important factor in ensuring production, which in turn directly affects the final financial result, and a comparative description of the characteristics of accounting for fixed assets in accordance with IFRS and the SBU is also given.

Key words: fixed assets, depreciation, initial cost, limit, revaluation.

Основные средства – это дорогостоящее имущество, которое предприятие использует в своем бизнесе. Приказом Минфина России от 17.09.2020 №204 утвержден федеральный стандарт бухгалтерского учета 6/2020 «Основные средства». Новый стандарт пришел на замену ПБУ 6/01 «Учет основных средств», который полностью утратит силу с 1 января 2022 [1].

Начиная с отчетности за 2022 год организации должны отражать основные средства в соответствии с ФСБУ 06/2020. Следует, что данный стандарт обязателен к применению с 1 января 2022 года. Организации имеют возможность перейти на ФСБУ уже с 2021 года. Новый ФСБУ обязан использоваться всеми хозяйствующими субъектами, за исключением бюджетных учреждений. В

упрощенном виде без применения некоторых положений Стандарт могут применять субъекты, осуществляющие упрощенную форму и составляющие сокращенную отчетность.

Переход на ФСБУ досрочен и принудителен, а так же требует внесения изменений в учетную политику.

Рассмотрим основные моменты изменения в правилах учета основных средств, которые регламентированы Минфин РФ №204н от 17.09.2020 года.

1. Признаки основных средств.

В ПБУ 06/01 объектом основных средств признается актив, который соответствует следующим признакам:

- имеет вещественную, физическую и материальную форму;
- срок полезного использования 12 месяцев и больше;
- не предназначен для перепродажи;
- используется в деятельности конкретной организации [2].

В ФСБУ основные средства отвечают тем же требованиям, не включая условие перепродажи актива в сторону. Также перечень признаков был дополнен условием, о его использовании с целью охраны окружающей среды. Было внесено новое условие о пере-квалификации основных средств в другой актив, в том случае если объект утратил свои свойства. Данное правило не было закреплено на законодательном уровне.

2 Лимит по стоимости.

В бухгалтерском учете в соответствии с ПБУ действовал лимит 40 000 рублей. Если актив стоит меньше, но соответствует другим характеристикам операционной системы, его можно отнести к предметам с низкой стоимостью основных средств. Стоимость такого имущества немедленно списывается на текущие расходы и учитывается на внебалансовых счетах. Доступен такой вариант, как включение актива с более низкой стоимостью в рамках технической базы. Выбор определяется в политике бухгалтерского учета.

В соответствии с ФСБУ, организация может самостоятельно установить лимит. На законодательном уровне ограничений нет (п. 5 ФСБУ 6/2020).

В отношении учет объектов недвижимости, стоимость которых ниже установленного лимита, организация принимает такие решения как:

- зачислить в основные средства, списать стоимость на текущие расходы и включить на вне баланс;
- включить в состав материальных запасов.

Выбор должен быть записан в учетной политике.

3 Группировка основных средств

Действующим ПБУ 6/01 не предусматривает обязательного разделения основных средств на виды и группы.

Согласно новому ФСБУ придется классифицировать объекты по видам и группам:

- недвижимость;
- средства передвижения;
- машины и оборудование;
- производственно–хозяйственные запасы;
- другие.

Объединяем по группам активы одного и того же типа, которые работают аналогичным образом. Для одной группы устанавливаются одни способы оценки: по начальной или переоценочной стоимости.

В ФСБУ ввели новую групп основных средств – инвестиционная недвижимость. Эта категория должна относить следующие основные средства, которые были приобретены для аренды или активов, которые приобретены на основе роста цен в будущем [3].

4. Первоначальная стоимость

ПБУ 6/01 содержит список расходов, которые учитываются при создании первоначальной стоимости. Данный список находится в открытом доступе. ФСБУ 6/2020 не имеет приблизительного списка затрат, которые включены в первоначальную стоимость актива. Предусмотрено только общее определение. Согласно новым правилам, начальная стоимость равна сумме капиталовложений, связанных с объектом, которые совершены до регистрации объекта (п. 12 ФСБУ 6/2020). Правила учета капитальных вложений регламентирует ФСБУ 26/2020 (постановление Минфина от 17.09.2020 №204н).

5. Увеличение первоначальной стоимости.

Первоначальная стоимость ПБУ 6/01 может только увеличивать затраты на модернизацию или реконструкцию актива. В соответствии с ФСБУ 6/2020 первоначальная стоимость может быть увеличена не только на сумму капитальных затрат (п. 24 ФСБУ 6/2020). Допускается учет оценочных обязательств будущего демонтажа, утилизации объекта и восстановления окружающей среды (п. 23 ФСБУ 6/2020).

6 Пересмотр и переоценка.

ПБУ 6/01 не обязалась ежегодно проверять какие-либо данные по основным средствам, кроме их стоимости, если компания все же выбрала переоценку. В соответствии с новым ФСБУ допускается ежегодная проверка показателей основных средств, которые используются для начисления амортизации (п.37 ФСБУ 6/2020): срок полезного использования; цена ликвидации; метод амортизации.

При необходимости организация имеет право изменить эти показатели, а корректировки отражать как изменения оценочных значений [4].

7. Пересмотр срока полезного использования.

Срок эксплуатации объекта устанавливается в соответствии с правилами п. 20 ПБУ 6/01. Срок полезного использования может быть пересмотрен по результатам реконструкции и модернизации.

Порядок определения срока службы в ФСБУ не изменился (п.9 ФСБУ 6/2020). У ФСБУ нет положения пересмотра срока полезного использования в результате реконструкции или модернизации. Тем не менее, есть возможность пересмотра срока полезного использования в конце каждого года, если показатели не соответствуют условиям использования объекта основных средства (п. 37 ФСБУ 6/2020).

8 Начисление амортизации.

Согласно старым правилам, начисление амортизации происходит с месяца, следующего за принятия объекта на учет (п. 21 ПБУ 6/01). В соответствии с новым ФСБУ амортизация начисляется с даты признания в бухгалтерском учете и заканчивается с даты списания основных средств (п. 33 ФСБУ 6/2020). Однако организация имеет право принять решение о начале начисления и прекращения амортизации с 1-ого числа следующего месяца. Такой выбор должен быть определен в политике бухгалтерского учета. Важно знать, что инвестиционное имущество, оцененное по завышенной стоимости, не подлежит амортизации. (п. 28 ФСБУ 6/2020).

9 Амортизация на консервации.

В случае перевода основных средств на техническое обслуживание на срок более 3 месяца начисление амортизации приостанавливается в соответствии с п. 23 ПБУ 6/01. С новым федеральными стандартами бухгалтерского учета начисление амортизации не приостановлено, в том случае обычного или временного прекращения деятельности. За исключением случаев, когда ликвидационная стоимость актива сравнялась или превысила его балансовую стоимость (п. 30 ФСБУ 6/2020).

10. Способ начисления амортизации.

Правила бухгалтерского учета предусматривают четыре варианта расчет амортизационных отчислений (п. 18 ПБУ 6/01).

- наиболее распространенный – линейный;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- метод уменьшаемого остатка;
- метод списания стоимости пропорционально количеству изготовленных изделий.

В ФСБУ 6/2020 метод списания значений по сумме чисел лет срока службы исключен. Если организация применила такой вариант начисления, необходимо пересмотреть законодательство и за-

писать новое постановление в бухгалтерский учет. Другие методы были сохранены (п. 35 и 36 ФСБУ 6/2020). Независимо от способа амортизации необходимо рассчитать так, чтобы к концу срока службы остаточная стоимость основного средства была равна ее ликвидационной стоимости (п. 30-32 ФСБУ 6/2020).

Это перечень включает в себя основные изменения. Перед переходом на новый ФСБУ подробно изучите его положения [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Приказ Минфина России от 30.06.2020 N 129н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета государственных финансов «Финансовые инструменты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 40-ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. *Бурлуцкая, Т.П.* Бухгалтерский учет. Теория и практика: учебно-практическое пособие. М.: Инфра-Инженерия, 2019. 208 с.
5. *Гудожникова, Е.В.* Пути укрепления финансового состояния организации. В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. 2019. С. 31–33.

УДК 657.432.433

НОВОЕ В УЧЕТЕ И КОНТРОЛЕ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

Андрей Николаевич Язовцев, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801130@ruc.su

NEW IN ACCOUNTING AND CONTROL OF SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS AND BUYERS

Andrey Nikolaevich Yazovtsev, Master's Degree student

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

В статье рассматриваются последние изменения в учете и контроле расчетов с поставщиками и покупателями. Раскрыты современные формы безналичных расчетов между поставщиками и покупателями, определены современные задачи

© Язовцев А.Н., 2021

учета расчетов с поставщиками и покупателями. Автором отмечается, что дебиторская и кредиторская задолженность существенно влияют на эффективность работы предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а : учет, формы расчетов, поставщики, покупатели.

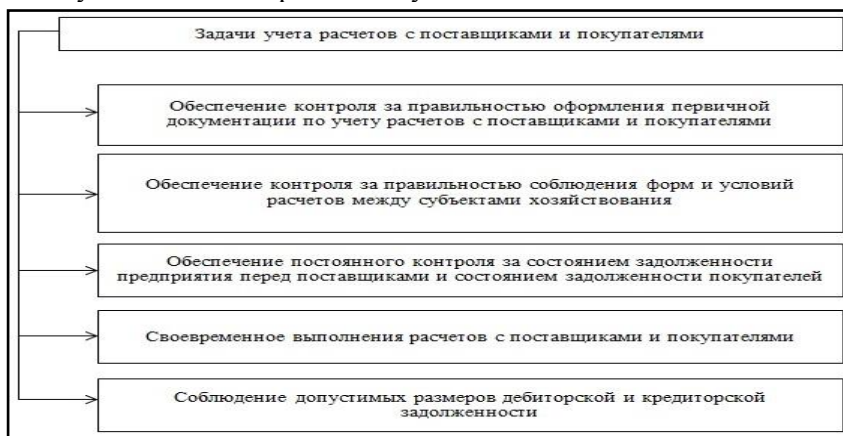
The article discusses the latest changes in the accounting and control of settlements with suppliers and buyers. The modern forms of non-cash settlements between suppliers and buyers are disclosed, the modern tasks of accounting for settlements with suppliers and buyers are determined. The author notes that accounts receivable and payable significantly affect the efficiency of the enterprise.

K e y w o r d s : accounting, forms of payment, suppliers, buyers.

Взаимоотношения между поставщиками и покупателями регулируются федеральными законами, нормативно-правовыми актами и положениями. Ежегодно законодательная база регулирования расчетов между юридическими лицами обновляется, вносятся поправки в действующее законодательство, дополняются положения, разрабатываются методические указания.

В связи с этим вносятся изменения в порядок учета расчетов с поставщиками и покупателями. Серьезные изменения в правилах ведения бухгалтерского учета произошли еще в 2020 году. «Новый 2020 год ознаменовался для бухгалтеров серьезными изменениями в формах бухгалтерской отчетности и стандартах бухгалтерского учета» [1].

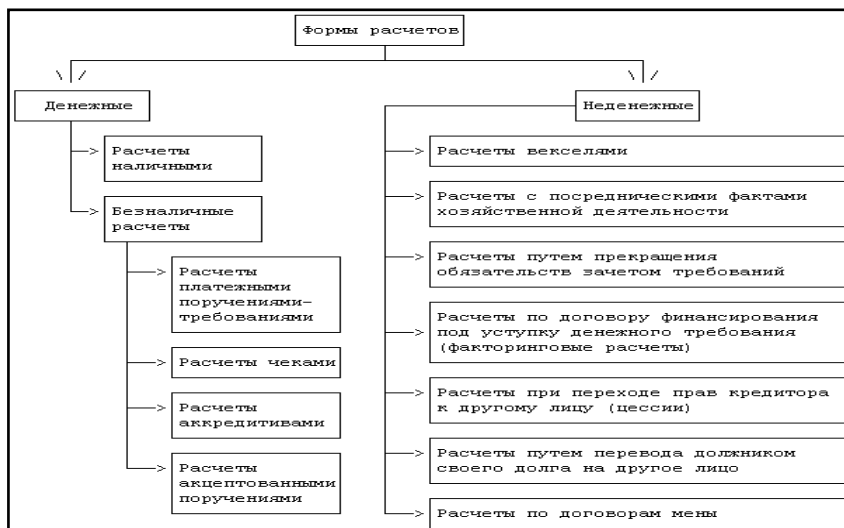
Современные экономические отношения, мировой кризис, пандемия внесли свои коррективы между юридическими лицами. Изменились и задачи учета расчетов с поставщиками и покупателями. На рис. 1 представлены задачи учета расчетов с поставщиками и покупателями в современных условиях.



Р и с. 1. Задачи учета расчетов с поставщиками и покупателями

При расчетах между поставщиками и покупателями применяются различные формы безналичных расчетов. «Взаимоотношения между юридическими лицами основаны на совершении хозяйственных операций, вытекающих из заключенных между ними договоров на поставку товарно-материальных ценностей, выполнения различного рода работ или оказания услуг» [2].

Какие формы безналичных расчетов применяются при расчетах между поставщиками и покупателями представлены на рис. 2.



Р и с. 2. Формы расчетов

Остановимся на формах расчетов, которые начали действовать с 2021 года. Федеральная налоговая служба (ФНС) на своем сайте предупредила, что в 2021 году действует новый порядок проведения операций с использованием электронных средств платежа для переводов денежных средств без открытия банковского счета, которые представляют резидентам иностранные поставщики платёжных услуг.

Понятие электронного средства платежа закрепили в Федеральном законе от 27.06.2011 № 161-ФЗ. Это средство или способ, позволяющие клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверять и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт, а также иных технических устройств.

Помимо банковских карт, к таким средствам относят WebMoney, QIWI, Яндекс.Деньги и другие.

Напомним, что организации и ИП должны применять ККТ при безналичных платежах. Однако такая обязанность возникает не всегда.

По новым правилам, с 1 июля 2021 года действуют ограничения:

- на их прием для оплаты товаров, работ и услуг, а также результатов интеллектуальной деятельности на территории РФ. Исключение – платежные карты, которые предоставляют в соответствии с правилами иностранной платежной системы;

- их применение по операциям, которые связаны с осуществлением внешнеторговой деятельности или договорами займа.

Кроме того, появляется и новая отчетность. ФНС отметила, что для резидентов установили обязанность представлять в налоговую отчеты о переводах денежных средств без открытия банковского счета с использованием электронных средств платежа (ЭСП), предоставленных иностранными поставщиками платежных услуг.

Обязанность действует только на те ЭСП, сумма зачисленных средств по которым за отчетный год превышает 600 000 рублей или ее эквивалент в иностранной валюте.

Отметим, что форму расчетов организация и ее контрагент вправе выбрать самостоятельно и предусмотреть в договоре (п. 2 ст. 862 ГК, п. 1.1 Положения Банка России от 19.06.2012 № 383-П). К расчетным документам при безналичных расчетах относятся: платежные требования, платежные поручения, чеки и др.

В современной рыночной экономике система службы контроля и ревизии объектов бухгалтерского учета становится актуальной [3].

Чтобы отслеживать долги по клиентам, необходимо вести платежное досье по каждому поставщику и покупателю. Платежное досье должно быть оформлено так, чтобы формировалась информация по каждому долгу: способы оплаты, сроки оплаты и т.д. Можно распределить клиентов по уровню критичности, по каждому клиенту укажите договор, сумму сделки, сроки отгрузки и взаиморасчетов сторон и другие условия сделки.

Платежное досье позволит отследить, как изменяется дебиторская и кредиторская задолженность во времени, как она влияет на финансовую устойчивость компании, какова доля просроченного долга в общем объеме. Отдельно можно указать факторы, которые влияют на дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Например, причина в том, что поменяли условия договора и увеличили отсрочку платежа либо ключевые клиенты оказались неплатежеспособными. С помощью платежного досье можно исправить бизнес-тактику, кому из клиентов предоставить скидку за

ускоренную оплату, а кому направить акт сверки и письменную претензию.

Можно разработать политику управления дебиторской и кредиторской задолженностью, назначить ответственных за работу с дебиторами и кредиторами. При этом можно разделить всех контрагентов на группы и для каждой группы определить кредитные лимиты. Например, дебиторскую задолженность можно передать на факторинг.

Сегодня инструмент факторинга доступен большинству компаний-поставщиков товаров или услуг. Главное требование для работы по факторингу – наличие дебиторской задолженности, которую поставщик планирует уступить фактору. При этом оценивается финансовое состояние дебитора в то время, как к поставщику особенных финансовых требований не предъявляется.

Чтобы снизить риск неуплаты покупателей можно рассмотреть банковскую гарантию или возможность предоставления скидки.

Информация, которая потребуется для экономического обоснования выбора скидки, представлена в таблице.

Исходные данные для расчета скидки

Данные	Источники информации
Возможные условия платежа за товар (размер аванса, порядок оплаты остатка, возможность рассрочки и т. д.)	Департамент продаж
Схема реализации (территория продаж, способы проведения расчетов, сроки проведения сделки и т. д.)	Департаменты продаж и маркетинга
Возможность связанных или кросс-продаж	Департаменты продаж и маркетинга
Стоимость хранения товара	Департамент закупок, отдел логистики и складского хозяйства, ERP-система
Расходы на продажу (реклама, мотивация продавцов, содержание точек продаж и т. д.)	Аналогичные затраты за предыдущие периоды из ERP-системы
Возможность превращения товара в неликвид или его износа, в том числе морального	Отдел логистики и складского хозяйства, ERP-система, департамент продаж
Текущий уровень цен на сопоставимые товары	Департаменты продаж и маркетинга
Уровень накладных издержек, сопровождающих каждую сделку (транспорт, логистика, аренда склада и т. д.)	Департаменты продаж и закупок, отдел логистики и складского хозяйства
Маркетинговые прогнозы по изменению темпов продаж при предоставлении скидок	Департаменты маркетинга и продаж
Перспективы вложения денег, полученных от реализации товаров со скидкой	Департамент развития, казначейство, департамент закупок

Наличие дебиторской и кредиторской задолженности, ее рост и перевод в долгосрочную может стать фактором нестабильности данного предприятия как платежеспособного и инвестиционно привлекательного. Информация о наличии дебиторской и кредиторской задолженности отражается в бухгалтерской финансовой отчетности. «Поэтому бухгалтерская финансовая отчетность является основой организации эффективных экономических связей всех участников деловых отношений» [4].

В зависимости от вида информации, которую требуется получить, можно использовать как источники фактических данных (ERP-систему, действующие договоры), так и другие возможности. Например, направлять запросы в соответствующие службы или провести переговоры с их руководителями.

Таким образом, проблема учета и контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками диктует новые правила и порядок расчетов, которые помогут сократить как дебиторскую так и кредиторскую задолженность.

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. 2020. С. 265–271.

2. *Елисеева, О.В.,* Бушева А.Ю., Васильева Е.А., Гудожникова Е.В. Особенности учета операций по уступке прав требования. Фундаментальные исследования. 2017. № 12-2. С. 363–367.

3. *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 ч. 2020. С. 52–54.

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

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
-------------------	---

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ

<i>Абелова Л.А.</i> Финансовые риски предприятия	4
<i>Бояркина А.А.</i> Методика оценки кредитного портфеля коммерческого банка	8
<i>Бусарова Н.Г., Налейкин А.А.</i> Формирование финансовых результатов организации	13
<i>Гаврилюк О.Ю.</i> Показатели оценки эффективности управления и использования оборотного капитала предприятия	17
<i>Жалнова М.Н.</i> Внутренние и внешние факторы, влияющие на устойчивость предприятия	23
<i>Катайкина Н.Н.</i> Оценка состояния кредитного рынка региона	26
<i>Кияйкина К.Э.</i> Формирование и использование финансовых ресурсов организации	33
<i>Красноперова О.А.</i> Деятельность коммерческих банков по организации кредитования	37
<i>Маркова А.А.</i> Роль анализа финансовой безопасности в обеспечение устойчивости финансового развития предприятия	43
<i>Мягкова М.В., Захаркина Р.А.</i> Методологический инструментарий управления оборотным капиталом	48
<i>Мягкова М.В., Захаркина Р.А.</i> Формирование и использование оборотного капитала хозяйствующего субъекта	54
<i>Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е.</i> Проблемы взаимодействия образовательных организаций и их кадровых партнеров	59
<i>Чендырова О.С.</i> Анализ финансового состояния и деловой активности предприятия	64
<i>Шкарина Я.И.</i> Оценка эффективности применения различных систем налогообложения на примере субъекта малого предпринимательства сферы туризма	73
<i>Шкарина Я.И.</i> Система налогообложения субъектов малого предпринимательства и оценка практики их применения	76

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

<i>Акамова Н.В.</i> Разработка программного приложения для работы с базой данных для магазина бытовой техники.....	80
<i>Голяев С.С., Смирнова А.С.</i> Использование современных интернет-ресурсов для хранения и обработки информации	85
<i>Голяева Н.В.</i> Профессиональные программные средства в проектной деятельности студентов вуза.....	90
<i>Мельцаева О.А., Таратынова Н.И., Яшкина О.А.</i> Использование геометрического метода при изучении квадратного уравнения	95
<i>Мельцаева О.А., Таратынова Н.И., Яшкина О.А.</i> Методы построения диаграмм и графиков функций в MS EXCEL	102
<i>Немыкина О.И., Немыкина А.С.</i> Новые информационные технологии в развитии бизнеса.....	108

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

<i>Виноградов А.С.</i> Совершенствование развития предпринимательских структур как основа стратегического планирования	114
<i>Драгунова И.В., Демашина Н.А.</i> Стратегическое управление человеческими ресурсами	117
<i>Драгунова И.В., Гурькова Т.В.</i> Оценка производственных рисков как инструмент стратегической деятельности предприятия	123
<i>Зотова Е.В., Дворецкая Т.В.</i> Проблемы развития малого и среднего бизнеса в регионе	129
<i>Зотова Е.В., Дворецкая Т.В.</i> Ретроспективный анализ экономической сущности предпринимательской деятельности.....	135
<i>Каргин Ю.И.</i> Корпоративная социальная ответственность как элемент бизнес-стратегии компании	141
<i>Каргин Ю.И., Хорошева А.В.</i> Оценка капитала промышленного предприятия в условиях экономического оздоровления	147
<i>Киреев Т.А.</i> Оценка рисков инвестиционного проекта	152
<i>Кондратова Е.С.</i> Производственный потенциал предприятия и его составляющие	157
<i>Кондратова Е.С.</i> Управление производственным потенциалом предприятия	162
<i>Кондратова Е.С.</i> Организационное обеспечение сбалансированных показателей организации в условиях устойчивого роста	168
<i>Кондратьева О.Г.</i> Роль стратегического планирования в развитии предприятия	173
<i>Малясова М.М., Гурькова Т.В.</i> Оценка рисков в условиях конкурентной среды.....	178
<i>Паришина Е.С.</i> Роль капитала и прибыли в условиях кризисной ситуации предприятия	184

<i>Паришина Е.С.</i> Антикризисная стратегия: диагностика кризисных ситуаций	189
<i>Поршуннова А.А.</i> Методические аспекты оценки конкурентоспособности продукции	194
<i>Пруцкова Е.В., Евтушевич А.А.</i> Тактика промышленного предприятия с целью оптимизации денежных потоков	200
<i>Румянцева Т.И.</i> Многокритериальная оценка эффективности инвестиционного проекта	203
<i>Скворцова М.А., Румянцева Т.И.</i> Информационные технологии в оценке эффективности инвестиционных проектов	208
<i>Рябов М.В.</i> Бизнес-анализ основных процессов производственного предприятия	213
<i>Рябов М.В.</i> Методологические подходы к развитию бизнес-процессов	218
<i>Федорова Е.В.</i> Экономико-математическое моделирование в исследовании социально-экономического развития предприятия	223
<i>Федорова Е.В.</i> Стратегический анализ социально-экономического развития организации	229

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

<i>Булычева Т.В., Завьялова Т.В.</i> Правила учета обратной аренды	235
<i>Бусарова Н.Г., Килина К.А.</i> Отчет о финансовых результатах: его значение и особенности составления	239
<i>Бусарова Н.Г.</i> Особенности формирования отчета о финансовых результатах	242
<i>Бушева А.Ю.</i> Основные правила оплаты и учета компенсации сотрудникам на удаленке бюджетными учреждениями	246
<i>Волгина И.В., Романова И.В.</i> Системный подход в реализации программ финансового оздоровления коммерческих предприятий (организаций)	250
<i>Гвоздева К.С.</i> Дебиторская задолженность как инструмент управления оборотными активами компании	255
<i>Горюнова О.С.</i> Особенности работы с онлайн-кассой в переходный период	259
<i>Грачева И.Ш.</i> Особенности формирования бухгалтерской отчетности в коммерческих банках	264
<i>Гудожникова Е.В.</i> Политика в области трансфера знаний и технологий, коммерциализации разработок	269
<i>Гунова Ю.С.</i> Формирование оперативного бюджета движения денежных средств	273
<i>Елисеева О.В.</i> Изменения в бухгалтерском учете в связи с принятием новых федеральных стандартов бухгалтерского учета	277
<i>Ерастова К.О.</i> Критерии платежеспособности предприятий в соответствии с запросами стейкхолдеров	283

<i>Завьялова Т.В., Булычева Т.В.</i> Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО	289
<i>Казакова И.В., Махоркина Л.А.</i> Изменения в бухгалтерском учете с 2021 года при формировании учетной политики организации	295
<i>Камдин А.Н., Рябов А.Н.</i> Применение автоматизированных бухгалтерских программ в практике работы коммерческих организаций и осуществлении образовательной деятельности	301
<i>Кочурова Л.А.</i> Влияние мотивационных систем персонала на финансовый результат деятельности предприятий	308
<i>Кулагина С.Ш.</i> Контрольные процедуры учетного процесса по расчету с бюджетом по налогу на добавленную стоимость	314
<i>Лилекова С.С.</i> Стратегия достижения запланированных сбалансированных показателей	319
<i>Малахова О.Г.</i> Оптимизация финансовых результатов деятельности экономического субъекта в посткризисный период	324
<i>Махоркина Л.А.</i> Особенности использования учетной политики и ее влияние на финансовые результаты в бухгалтерском учете	329
<i>Морозова В.А.</i> Классификация коммерческих затрат в управленческом учете	333
<i>Новикова И.А.</i> Анализ основных показателей и методика оценки эффективности инвестиционных проектов ООО «Мясокомбинат «Даурский»	339
<i>Скороходова О.Н.</i> Мировые тенденции развития бухгалтерского учета	346
<i>Соколова Л.С.</i> Роль бухгалтерского баланса в системе финансовой отчетности организации в современных условиях	350
<i>Солдаткин Н.Н.</i> Роль бухгалтерского баланса в управлении предприятием	356
<i>Трубакова Т.А.</i> Способы проверки чистой прибыли и убытка в отчете о финансовых результатах при оценке финансового состояния	361
<i>Трубакова Т.А.</i> Факторный анализ ключевых финансовых показателей	364
<i>Федина Т.Н.</i> Финансовая отчетность в формате XBRL: преимущества и недостатки	368
<i>Шишова Д.В., Семлева А.Г.</i> Изменения в правилах учета основных средств	374
<i>Язовцев А.Н.</i> Новое в учете и контроле расчетов с поставщиками и покупателями	378

Научное издание

**«РЕЗУЛЬТАТЫ СОВРЕМЕННЫХ
НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»**

**Материалы Международной
научно-практической конференции
(Саранск, 20–21 апреля 2021 г.)**

**В двух частях
Часть первая**

Публикуется в авторской редакции
Компьютерная верстка *Л.Н. Чебаковой*

Подписано в печать 26.05.21. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 22,55. Тираж 500 экз. Заказ .

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
Саранский кооперативный институт (филиал).
430027, г. Саранск, ул. Транспортная, 17.

Отпечатано с оригинал-макета заказчика
в ООО «Типография «Рузаевский печатник».
431444, г. Рузаевка, ул. Трынова, 67а.