

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

---

# «СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ»

Материалы II Национальной  
научно-практической конференции

(Саранск, 28-29 ноября 2023 г.)

В двух частях  
Часть первая

САРАНСК  
ТИПОГРАФИЯ  
«РУЗАЕВСКИЙ ПЕЧАТНИК»

2023

УДК 001:08  
ББК 72.5  
С568

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

Редколлегия:  
*Р.Р. Хайров* (отв. редактор),  
*Т.Е. Шилкина* (зам. отв. редактора),  
*Е.В. Зотова* (отв. секретарь), *Т.В. Дворецкая*

**«Современные вопросы развития общества в условиях  
С568 цифровизации»** [Текст] : материалы II Национ.  
науч.-практ. конф. (Саранск, 28-29 ноябрь 2023 г.) :  
в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] : Саран. кооп.  
ин-т (фил.) РУК. – Саранск : ООО «Типография Рузаевский  
печатник». 2023. – Ч.1. – 412 с.  
ISBN 978-5-98344-779-0

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают актуальные проблемы по следующим темам: вопросы финансовых аспектов формирования, развития и обеспечения экономической безопасности региона в условиях трансформации общества; цифровой трансформации социально-экономических процессов в развитии регионов; цифровой информационной среды общества.

Предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов.

УДК 001:08  
ББК 72.5

ISBN 978-5-98344-779-0

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

## ПРЕДИСЛОВИЕ

---

---

В предлагаемый вниманию читателей сборник вошли материалы II Национальной научно-практической конференции «Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации», проходившей в Саранском кооперативном институте (филиале) РУК 28-29 ноября 2023 г. В своих выступлениях преподаватели, аспиранты, магистранты изложили собственное видение современных тенденций развития науки и образования в эпоху цифровизации экономических, социальных и политических процессов общества

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

1. Финансовые аспекты формирования, развития и обеспечения экономической безопасности региона в условиях трансформации общества.
2. Цифровая трансформация социально-экономических процессов в развитии регионов.
3. Трансформация информационной среды общества

# **ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБЩЕСТВА**

---

---

УДК 336.1:338.46

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА В РАМКАХ ОПТИМИЗАЦИИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В ЧАСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Абелова Людмила Александровна, кандидат экономических наук, доцент**

**Зеткина Арина Александровна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: l.a.abelova @ruc.su; zektkina@mail.ru

## **FEATURES OF APPLICATION OF FACTORING IN THE FRAMEWORK OF OPTIMIZATION OF CURRENT ASSETS IN PART OF ACCOUNTS RECEIVABLES OF MODERN ENTERPRISES**

**Abelova Ludmila Aleksandrovna PhD (Economics), Associate Professor**

**Zetkina Arina Aleksandrovna, Master's Degree student**

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

В условиях геополитических вызовов и экономического кризиса предприятия сталкиваются с финансовыми затруднениями и проблемами в платежеспособности. При покупке товаров с отсрочкой платежа существует риск того, что деньги не будут возвращены кредитору. В связи с этим, вопрос грамотного управления оборотными средствами и минимизации финансового риска, связанного с невозвратом долгов, становится особенно актуальным. В данной статье рассматриваются основные ас-

пекты, которые подтверждают привлекательность использования факторинга предприятиями с целью оптимизации и реструктуризации дебиторской задолженности в условиях нестабильной экономической ситуации.

**Ключевые слова:** оборотные средства, дебиторская задолженность, денежные средства, факторинговая компания; заемщик; отсрочка платежа.

In the context of geopolitical challenges and the economic crisis, enterprises are faced with financial difficulties and solvency problems. When purchasing goods with deferred payment, there is a risk that the money will not be returned to the lender. In this regard, the issue of competent management of working capital and minimizing the financial risk associated with non-repayment of debts becomes especially relevant. This article discusses the main aspects that confirm the attractiveness of using factoring by enterprises in order to optimize and restructure accounts receivable in an unstable economic situation.

**Keywords:** working capital, accounts receivable, cash, factoring company; borrower; payment deferment.

Оборотные активы играют большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов [1, с.24]. Предприятию в случае выбора стратегии перспективного развития предстоит решить многие задачи [2, с.63]. Построение эффективной системы управления финансовыми ресурсами предприятия позволяет ему устойчиво и благополучно развиваться [3, с.5].

Сегодня персональные преимущества компаний все в большей степени определяются результативностью использования активов [4, с.5]. Вопросы управления оборотными активами связаны с вопросами управления ликвидностью предприятия, то есть своевременно исполнять обязательства по всем видам платежей [5, с.17].

Факторинг представляет собой финансовый инструмент, который предоставляет дебитору возможность получить отсрочку платежа, а кредитору позволяет получить средства немедленно за товары или услуги, обратившись к факторинговой компании или банку. В данный период, характеризующийся сложной политической обстановкой и экономическим кризисом, множество компаний сталкиваются с финансовыми проблемами. Факторинг является эффективным средством минимизации финансового риска невозврата денежных средств как наиболее ликвидных оборотных средств, с чем обычно сталкиваются кредиторы [6, с.52].

Предприятия используют факторинг для уменьшения этого риска, особенно при работе с новыми клиентами или достоверность которых вызывает сомнения. С помощью факторинга кредитор переносит потенциальный риск неисполнения обязательств на финансовый ин-

ститут - факторинговую компанию или банк. Факторинговые операции включают участие факторинговой компании или банка (фактора), продавца (кредитора) и покупателя (дебитора) [7, с.178].

В условиях пандемии, начиная с 2021 года, факторинговые услуги стали особенно актуальными, поскольку многие предприятия столкнулись с проблемами в обеспечении своих кассовых потоков. Факторинговые услуги активно используются как предприятиями сектора малого и среднего бизнеса, так и крупными компаниями. В 2022 году факторинговая индустрия продемонстрировала свою способность быть гибкой и адаптивной, особенно в условиях экономической нестабильности. Участники рынка активно разрабатывали и внедряли новые продукты, позволяющие оперативно отвечать на потребности клиентов. В 2022 году использование факторинга для проведения расчетов в условиях введенных финансовых ограничений в отношении России стало все более популярным. На начало 2023 года, объем рынка факторинга снизился на 5% и составил 1 трлн 434 млрд рублей по сравнению с началом 2022 года. Однако, общая сумма финансирования за 2022 год составила 5 трлн 807 млрд рублей, что значительно выше, чем в предыдущем году.

Количество компаний, использующих факторинг, в 2022 году составило 12 462, что является увеличением на 14% по сравнению с предыдущим годом. За этот период было профинансировано 12,4 млн поставок по 12 тысячам дебиторов. Средний размер финансируемой поставки составил 467 тысяч рублей. В 2022 году доли видов факторинга в портфелях факторов-респондентов распределились следующим образом: факторинг с регрессом составил 16,5%; факторинг без регресса составил 81,7%; международный факторинг составил 1,8% [8].

Действительно, участники рынка факторинга активно разрабатывали и внедряли новые продукты, чтобы соответствовать требованиям и запросам клиентов. Одним из результатов этих изменений является внедрение нового раздела, посвященного финансированию цепочек поставок или Supply Chain Finance (SCF). Финансирование цепочек поставок - это комплекс решений, которые позволяют компаниям оптимизировать свою кредиторскую задолженность. С помощью SCF компании могут удлинить сроки оплаты своим поставщикам или предоплатить поставки до их истечения. В основе SCF лежат сделки, включающие возмездный договор между фактором и покупателем (заказчиком, дебитором).

Примерами продуктов SCF являются агентский факторинг, реверсивный факторинг, закупочный факторинг, программы финансирования поставщиков и другие. Эти продукты предоставляют возможность оптимизации финансирования цепочек поставок и повышения

ликвидности компаний, участвующих в этих цепочках. Они помогают сократить задержки в платежах и обеспечить более эффективное управление рабочим капиталом. Рассмотрим ведущие факторинговые компании, осуществляющих финансирование цепочек поставок (SCF) в 2022 году, по объему выплаченного финансирования (таблица 1).

Таблица 1 – Топ-10 факторинговых компаний, осуществляющих финансирование цепочек поставок (SCF) в 2022 году, по объему выплаченного финансирования [9]

Название фактора	Портфель по SCF на 01.01.2023, млн руб.	Выплаченное финансирование по SCF, млн руб.
СберФакторинг	114 769	289 207
Альфа-Банк	52 479	216 482
РСХБ Факторинг	57 010	141 787
Группа ВТБ	77 114	140 369
Группа ПСБ	26 662	66 565

Отношение выплаченного финансирования к портфелю по SCF может быть полезным показателем эффективности работы каждого фактора. Высокое отношение может указывать на успешное управление ресурсами и высокую ликвидацию портфеля. Например, у СберФакторинга это отношение составляет 2.52, что может говорить о сильной результативности и эффективности их факторинговых операций. Факторы с более крупными портфелями, такими как СберФакторинг (114 769 млн рублей) и Группа ВТБ (77 114 млн рублей), могут обладать большей экономической мощностью и влиянием на рынке факторинга. Изучение динамики портфелей и выплаченного финансирования по SCF с течением времени может показать тенденции и изменения в деятельности каждого фактора. Например, если РСХБ Факторинг имеет более низкий выплаченный объем финансирования в сравнении с другими факторами, это может указывать на проблемы в управлении портфелем или снижение деловой активности.

Цепочка участников и их функции для факторинговых операций без регресса включает (таблица 2).

Цепочка участников и их функции могут немного различаться в зависимости от конкретной факторинговой сделки или региональных особенностей. Однако, вышеперечисленные участники обычно присутствуют в процессе факторинговых операций без регресса [10, с. 216].

В целом, факторинг без регресса представляет собой гибкое и эффективное финансовое решение для продавцов, которое помогает ми-

нимизировать риски, расширять клиентскую базу, повышать конкурентоспособность и ускорять оборачиваемость средств.

Таблица 2 – Цепочка участников и их функции для факторинговых операций без регресса

Объект	Характеристика	Функции
Продавец (факторинговый клиент)	Компания или предприниматель, который продает свои товары или услуги и желает получить немедленное финансирование за них	Функции продавца включают производство и поставку товаров/услуг, управление дебиторской задолженностью и сотрудничество с факторинговой компанией.
Покупатель	Лицо или компания, которые приобретают товары или услуги у продавца	Покупатель осуществляет платежи за товары/услуги напрямую факторинговой компании в соответствии с установленными условиями соглашения с продавцом.
Фактор (факторинговая компания)	финансовая организация, которая предоставляет факторинговые услуги продавцу	Функции фактора включают проверку кредитоспособности покупателя, управление дебиторской задолженностью, финансирование и инкассацию платежей от покупателя
Аудитор	Некоторые факторинговые компании могут использовать услуги аудитора для проверки бухгалтерской отчетности продавца и аудита его финансовых операций	Аудитор обеспечивает достоверность финансовой информации и помогает установить качество дебиторской задолженности.
Страховщик	Страховая компания выступает как участник, который предоставляет страховую защиту и компенсацию в случае невыплаты платежей.	В некоторых случаях продавец может дополнительно застраховать свою дебиторскую задолженность для снижения финансового риска невыплаты платежей со стороны покупателей.

Факторинг предоставляет компаниям уникальные возможности и преимущества для оптимизации управления дебиторской задолженностью и всеми оборотными средствами, особенно в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры. К преимуществам факторинга без



права регресса относятся [11, с. 159]:

- факторинг без права регресса минимизирует кредитный риск продавца. Факторинговая компания берет на себя ответственность в случае, если покупатель не сможет получить дебиторскую задолженность. Это освобождает продавца от риска дефолта и обеспечивает надежность и стабильность финансовых операций. Продавец гарантированно получает дебиторскую задолженность за товары или услуги независимо от того, оплатит ли покупатель задолженность в срок. Таким образом, факторинг без права регресса позволяет продавцу сосредоточиться на своей основной деятельности, не подвергаясь риску неплатежей, и обеспечивает стабильный денежный поток;

- факторинг позволяет продавцу получить финансирование сразу после совершения сделки. Факторинг позволяет продавцам получить финансирование сразу после совершения сделки, что дает им возможность расширить клиентскую базу, привлечь новых клиентов и привлечь капитал для развития бизнеса;

- факторинг позволяет продавцам предлагать своим клиентам более гибкие условия оплаты и финансирования. Это позволяет продавцам поддерживать и расширять клиентскую базу и укреплять свои позиции на рынке;

- факторинг позволяет продавцу получить быстрый доступ к средствам, ранее замороженным в дебиторской задолженности. Это позволяет ускорить оборачиваемость оборотных средств и повысить ликвидность компании;

- факторинг обычно не требует залога активов. Вместо того чтобы использовать активы в качестве залога, продавец может положиться на кредитоспособность покупателя для получения финансирования.

Так, используя факторинг, компании могут эффективно управлять своей дебиторской задолженностью и минимизировать финансовые риски. Продавцы, использующие факторинг, получают немедленную оплату за товары и услуги, а фактор (факторинговая компания) отвечает за сбор платежей с покупателя. Таким образом, продавец освобождается от риска, связанного с невозможностью взыскания дебиторской задолженности, и получает средства немедленно. Быстрое финансирование позволяет компаниям привлекать новых клиентов, расширять деятельность и увеличивать производственные мощности. Таким образом, обеспечивается бесперебойная финансово-хозяйственная деятельность, поставка и продажа товаров, предоставление новых услуг.

Кроме того, факторинг не требует залога активов, что позволяет компаниям более эффективно и гибко использовать свои средства. В заключение следует отметить, что факторинг без права регресса - это выгодный финансовый инструмент, позволяющий компаниям максимально раскрыть свой потенциал, управлять рисками и развиваться.

Факторинг является выгодным и популярным финансовым инструментом для компаний, стремящихся управлять своей дебиторской задолженностью, минимизировать финансовые риски и обеспечить бесперебойную финансово-хозяйственную деятельность. Факторинг позволяет компаниям расширить клиентскую базу, увеличить производственные мощности и повысить операционную эффективность за счет немедленного финансирования своих товаров и услуг. Кроме того, он обеспечивает стабильность и надежность финансовых операций за счет переноса кредитного риска на факторинговую компанию.

Таким образом, факторинг имеет и другие преимущества, например, возможность быстрого привлечения средств без необходимости залога активов. Это означает, что компании могут эффективно управлять финансовыми рисками, привлекать необходимые средства и более эффективно управлять оборотным капиталом, что делает факторинг привлекательным вариантом для компаний, работающих с дебиторской задолженностью.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Монина Д., Абелова Л.А.* Управление оборотным капиталом организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 24.
2. *Абелова Л.А.* Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО "Вторчермет" // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Международ. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.) / Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2018. С. 62-65.
3. *Абелова Л.А.* Формирование эффективной системы управления финансовыми ресурсами компании // Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации: материалы Международ. науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апр. 2022 г.) : в 2 ч. / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : «Ковылкинская типография», 2022. – Ч. 2. С. 4-9.
4. *Абелова Л.А.* Анализ имущественного состояния организации и источников его финансирования // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : ПринтИЗ, 2020. – 568 с. С. 4-10.
5. *Ефремова О., Абелова Л.А.* Анализ ликвидности и платежеспособности организации Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 17.
6. *Романова Е. А.* Источники формирования оборотных средств предприятия // Инновационная наука. - 2022. - №11-1. – С. 52-56.
7. *Шеремет А. В.* Управление оборотными активами предприятия // Вестник науки. - 2023. - №1 (58). – С. 174-179.
8. Ассоциация факторинговых компаний. – Текст : электронный. – URL:

<https://asfact.ru/> (дата обращения: 16.10.2023).

9. Факторинг: чем отличается от кредита и как работает. – Текст : электронный. – URL: <https://school.bigbird.ru/articles/factoring-chem-otlichaetsya-ot-kredita-i-kak-rabotaet/> (дата обращения: 16.10.2023).

10. *Торопова И. В.* Снижение риска неплатежей с помощью факторинга/ И. В. Торопова, А. И. Белякова // Вопросы управления. – 2016. – № 3(40). – С. 211-217.

11. *Сетин С. В.* К вопросу об источниках формирования оборотных средств предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2020. – № 10-2 (49). – С. 158-160.

УДК 334.723

## **КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА**

**Адушкин Александр Сергеевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st807082@ruc.su

## **THE CONCESSION AGREEMENT AS A FORM OF INTERACTION BETWEEN GOVERNMENT AND BUSINESS**

**Adushkin Alexander Sergeevich, Master's Degree student**

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

В статье рассматриваются современные тенденции применения концессионных соглашений при оформлении взаимоотношений государства и бизнеса с целью привлечения частных инвестиций в строительство и модернизацию объектов, находящихся в государственной и муниципальной собственности. Предпринята попытка выявить основные проблемы такого взаимодействия и предложены пути их решения.

**Ключевые слова:** концессионное соглашение, государственно-частное партнерство, частный инвестор, социально-значимый проект, концедент, концессионер, объект концессионного соглашения, инвестиции

The article examines modern trends in the use of concession agreements in formalizing the relationship between the state and business in order to attract private investment in the construction and modernization of facilities that are state and municipal property. An attempt has been made to identify the main problems of such interaction and ways to solve them are proposed.

**Keywords:** concession agreement, public-private partnership, private investor, so-

cially significant project, grantor, concessionaire, object of the concession agreement, investment

На сегодняшний день одной из наиболее перспективных форм взаимодействия государства и бизнеса является заключение концессионных соглашений, которые представляют собой соглашения, заключаемые между органом публичной власти и частным инвестором в целях реализации конкретного проекта. Как правило, подобные соглашения заключаются в отношении наиболее значимых социальных объектов, которые согласно законодательству не могут быть переданы в частную собственность. К ним относятся коммунальная инфраструктура, объекты здравоохранения, образования и т.д. В результате заключения концессионного соглашения инвестор получает на определенное время права владения и пользования объектом концессионного соглашения взамен на вложение инвестиций в их строительство или реконструкцию.

Такая форма взаимодействия является достаточно выгодной для обеих сторон, поскольку фактически инвестор получает право пользования объектом концессионного соглашения с извлечением из такого пользования прибыли в обмен на вложение инвестиций в конкретную социально-значимую сферу, а государство в свою очередь получает возможность сохранить бюджетные средства.

В России заключение концессионных соглашений регламентировано Федеральным Законом от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее – Закон о концессионных соглашениях) [1]. Среди отличительных признаков концессионных соглашений, закреплённых названным Законом, стоит отметить сохранение за публичной стороной титула собственности на объект концессионного соглашения, несмотря на его создание или реконструкцию за счет собственных средств частного инвестора, а также возможность структурирования концессионных сделок как с платой концедента, так и с платой концессионера.

С момента принятия Закона о концессионных соглашениях и до 2021 года было заключено порядка 500 концессионных соглашений с объемом инвестиций около 2,6 трлн рублей [2].

В целом, стоит отметить, что пока заключение концессионных соглашений не получило достаточного распространения в России, поскольку есть определенные пробелы в законодательстве о концессиях, а также существуют правовые риски, которые ввиду длительности концессионных проектов не всегда возможно спрогнозировать.

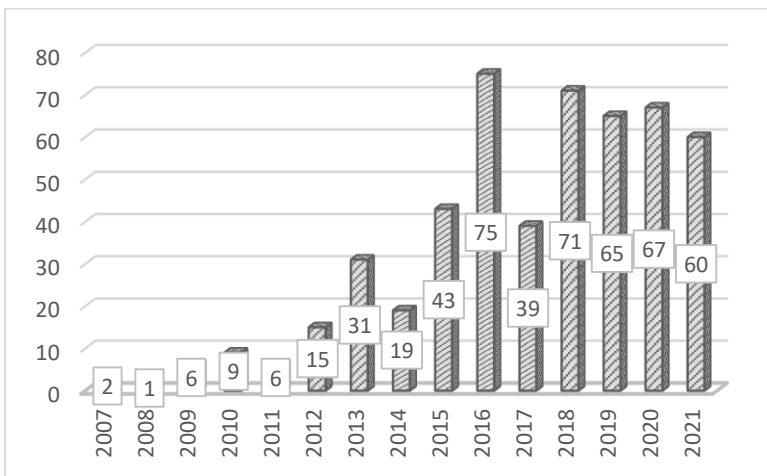


Рисунок 1 – Динамика заключения концессионных соглашений в России в период с 2007 по 2021 гг. , свыше 100 млн. рублей

Так, к примеру, одним из наиболее значимых рисков является вероятность банкротства частного инвестора, что влечет для публичной стороны возникновение обязанности компенсировать ему расходы, понесенные на создание и реконструкцию объектов концессионного соглашения.

В качестве примера подобной практики можно привести дело, в котором было удовлетворено требование концессионера о взыскании с администрации расходов на создание и реконструкцию объектов концессионного соглашения в сумме, превышающей 47 млн. рублей. Требование было обосновано расторжением концессионного соглашения по причине банкротства концессионера. И поскольку на момент расторжения концессионного соглашения за счет тарифа не были компенсированы все расходы концессионера, понесенные на исполнение соглашения, на концедента, как на лицо, получившее в пользование созданные и реконструированные объекты, была возложена обязанность возместить их стоимость [3].

Соответственно, также высок риск неисполнения частными инвесторами обязательств, взятых на себя в рамках концессионных соглашений. Генеральная прокуратура России неоднократно указывала на существующую проблему в коммунальной сфере, где концессионеры зачастую взимают плату с населения, не осуществляя при этом обязанности по содержанию объектов коммунальной инфраструктуры в работоспособном состоянии [4, с. 48]. Подобные действия приводят к существенному износу коммуникаций и, как следствие, росту тарифов на соответствующие услуги.

Вероятно, именно вышеуказанные причины стали поводом для развития в России так называемых «квази-ГЧП». Их суть заключается в том, что в роли концедента выступают не частные инвесторы, а преобразованные в акционерные общества муниципальные унитарные предприятия или дочерние компании корпораций развития, чьим учредителем, как правило, является субъект РФ.

По состоянию на сентябрь 2022 года в общем объеме всех концессионных соглашений 40 % составили соглашения, заключенные по модели «квази-ГЧП» [5].

Основным недостатком такой модели концессионных соглашений является отсутствие надлежащего контроля за исполнением концессионером своих обязательств, поскольку фактически и концедент, и концессионер находятся в подчинении одного и того же субъекта РФ. Это ведет к снижению качества предоставляемых концессионером услуг и затягиванию сроков реализации мероприятий. Кроме того, компании, учредителем которых выступают публичные структуры, зачастую не нацелены на экономическую эффективность, поскольку гарантированно могут получить необходимые средства из бюджета в виде субсидий или иных форм финансовой помощи.

Немаловажным является и тот факт, что по закону заключение концессионных соглашений возможно только путем проведения конкурентных процедур. Но при использовании модели «квази-ГЧП» фактически создаются условия для нарушения антимонопольного законодательства, так как нередки случаи, когда для реализации конкретного проекта создается компания, утверждаемая затем Правительством РФ в качестве концессионера без проведения соответствующего конкурса. В такой ситуации частный инвестор даже при наличии у него финансовых и иных возможностей не сможет предложить свою кандидатуру для реализации проекта в виду неприменения конкурентного способа при выборе концессионера.

С другой стороны, заключая концессионные соглашения с подконтрольными государству компаниями, существенно снижаются проектные риски, связанные именно с банкротством концессионера, и, в целом, для концедента такая модель концессионного соглашения может выглядеть намного привлекательнее ввиду существующего недоверия к частным инвесторам. Однако, банки зачастую отказываются от финансирования подобных проектов [6, с. 72].

Тем не менее стоит признать, что заключение концессионных соглашений по модели «квази-ГЧП» не отвечает целям государственно-частного партнерства, которое предусматривает привлечение к реализации социально-значимых проектов именно внебюджетных средств, и, соответственно, не может стать полноценным механизмом их реализации.

В условиях действующих санкций, повлекших в числе прочего

уход иностранных инвесторов из России, приоритетным направлением политики в сфере взаимодействия бизнеса и государства при реализации социально-значимых проектов посредством заключения концессионных соглашений должно стать принятие стимулирующих мер.

В числе таких мер стоит отметить увеличение числа программ субсидирования процентов по банковским кредитам, привлекаемым инвесторами для реализации долгосрочных проектов, перераспределение кредитных рисков, а также предоставление налоговых преференций в виде временного освобождения от уплаты ряда налогов.

Наравне со стимулирующими мерами финансового характера особую важность имеют меры организационного характера, к которым относятся необходимость формирования перечня наиболее важных проектов, представляющих интерес для государства, с целью информирования бизнеса о том, какие отрасли являются приоритетными в текущий момент, а также упрощение процедур получения разрешительной документации с целью снижения бюрократической нагрузки на бизнес.

Кроме того, по-прежнему актуальной остается проблема непопулярности концессионных соглашений в большинстве регионов страны, что объясняется имеющимися сложностями с финансированием и отсутствием опыта работы с концессиями, что порождает недоверие к данной форме взаимодействия государства и бизнеса у небольших регионов.

Подводя итог, стоит отметить, что концессионное соглашение является важным инвестиционным инструментом, который позволяет не только привлечь к реализации социально-значимых проектов инвесторов, обладающих необходимыми компетенциями, но и обеспечить реализацию таких проектов за счет внебюджетных средств.

## ЛИТЕРАТУРА

1. О концессионных соглашениях: федер. закон Росс. Федерации от 21.07.2005 № 115-ФЗ // Российская газета. 2005. № 161.
2. Как выглядел рынок концессий по итогам 2021-го. [Электронный ресурс] // Исследовательское подразделение — InfraOne Research: <http://infraoneresearch.ru/> (дата обращения: 30.10.2023).
3. Решение Арбитражного суда Республики Мордовия от 21.07.2020 по делу А39-1420/2020. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 30.10.2023).
4. *Симко Н.Н.* Практика применения концессионных соглашений в России: нарушения в финансово-бюджетной сфере и методология финансового контроля // Кросс. 2022. Том 6. № 2 (64). С. 47-51.
5. В российских регионах становятся популярными концессии без привлечения частного капитала // Ведомости: официальный сайт: <https://www.vedomosti.ru/> (дата

обращения: 30.10.2023).

6. *Придворов Н.А.* Концессионное соглашение как инструмент привлечения инвестиций в экономику региона // *Право и государство: теория и практика.* 2020. № 10 (190). С. 70-73.

УДК 336.647

## **МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

**Белогорлова Регина Рафаэлевна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st805359@ruc.su

## **METHODS OF ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES AND PROBLEMS OF THEIR USE**

**Belogorlova Regina Rafaelevna, Master's Degree student**

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

Актуальность исследуемой темы состоит в том, что финансовая устойчивость предприятий являются неотъемлемым элементом поддержания конкурентоспособности, стабильного роста и благоприятной перспективы развития. Данные элементы оказывают значительное влияние на развитие экономики в целом, обеспечения стабильности развития как отдельного предприятия, так всех отраслей и экономики страны в целом. Целью исследования является анализ методов анализа финансовой устойчивости предприятий, изучение проблем их использования в современных условиях. Информационную базу исследования составили труды отечественных экономистов, периодические издания по данной проблематике. Методологической базой послужили методы систематизации, обобщения и анализа, коэффициентный метод, метод сравнения.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, предприятие, внутренние факторы, внешние факторы, методический подход, стратегия.

The relevance of the topic under study is that the financial stability of enterprises is an integral element of maintaining competitiveness, stable growth and favorable development prospects. These elements have a significant impact on the development of the economy as a whole, ensuring the stability of the development of both an individual enterprise and all sectors and the economy of the country as a whole. The purpose of the study is to analyze the methods of analyzing the financial stability of enterprises, to study the problems of their



use in modern conditions. The information base of the study was made up of the works of domestic economists, periodicals on this issue. The methodological basis was the methods of systematization, generalization and analysis, the coefficient method, the comparison method.

**Keywords:** financial stability, enterprise, internal factors, external factors, methodological approach, strategy.

Финансовую безопасность можно определить как уровень и структуру финансов предприятия, состояние защищенности финансовых ресурсов предприятия от реальных и потенциальных угроз, которые позволяют ему достичь состояния экономической безопасности, стабильной хозяйственной деятельности и эффективного развития [1]. Финансовая устойчивость организации определяется соотношением заемных и собственных средств в структуре ее капитала и характеризует степень независимости организации от заемных источников финансирования. Главным методом в оценке финансовой устойчивости является коэффициентный анализ, который заключается в сравнении значений финансовых коэффициентов за период или за ряд лет. В качестве базисных величин используются оптимальные значения, нормативы коэффициентов, нормативы, рассчитанные по конкретному предприятию, средние отраслевые значения. Однозначные и общепризнанные на сегодняшний день критерии оценки финансовой устойчивости пока отсутствуют т.к. данный вопрос дискутируется.

Финансовая устойчивость характеризует способность предприятия к достижению заданных финансовых ориентиров при условии эффективного использования ресурсов. В экономике финансово устойчивое предприятие по сути дела отражает конечные результаты его деятельности, способствует выживанию и развитию в конкурентной борьбе, поддержанию постоянной платежеспособности, финансовой стабильности [2].

Значимым фактором является также эффективное управление структурой финансовых ресурсов предприятия, включающее в себя их оптимизацию - управление краткосрочными и долгосрочными долговыми обязательствами, рациональное использование собственных средств, что позволяет предприятию минимизировать финансовые риски и увеличить прибыль.

Данные внешние и внутренние факторы взаимосвязаны между собой, требуют постоянного анализа и совершенствования с целью своевременного выявления проблем и оперативного принятия эффективных мер по обеспечению финансовой устойчивости.

Деятельность хозяйствующих субъектов обеспечивается собственными и заемными источниками финансирования. Обоснован-

ность и рациональность размещения собственных и заемных финансовых ресурсов во многом определяют устойчивость функционирования предприятия. Именно собственные финансовые ресурсы играют важную роль в экономическом и социальном развитии хозяйствующего субъекта, в регулировании воспроизводственного процесса.

В настоящее время существует множество методических подходов оценки финансовой устойчивости предприятия. К критериям этих показателей нужно относиться осторожно, учитывая проблемы и особенности моделирования в современных условиях. Сопоставлять их лучше по группам родственных по профилю предприятий из одинаковой сферы деятельности. На основании полученных показателей делаются выводы и разрабатывается дальнейшая стратегия финансирования имущества, которая выделяет следующие подходы: умеренное финансирование, рискованное, идеальная, агрессивная, нормативная [3]. Все подходы моделирования стратегии финансовой устойчивости можно выразить через матрицу структуры бухгалтерского баланса предприятия, сопоставить с типом устойчивости и видом риска.

При применении подхода с умеренной стратегией финансирования кредиторская задолженность будет равна дебиторской задолженности и их удельный вес в структуре бухгалтерского баланса не должен превышать 15%. Собственные источники не покрывают расходов на текущую деятельность. Неустойчивый тип характерен тем, что в случае, если кредиторы потребуют срочной оплаты долгов, предприятие будет вынуждено продать часть внеоборотных активов для погашения текущей кредиторской задолженности, что спровоцирует резкое сокращение объемов производства, а, следовательно, и уменьшение прибыли.

При применении рискованного финансирования долгосрочных кредитов недостаточно для покрытия внеоборотных активов, а оборотные активы формируются за счет оставшейся величины краткосрочных источников.

Критический тип характерен тем, что у предприятия накапливается просроченная кредиторская задолженность, штрафы, растущие накопленные и неоплаченные долги. Оборотных активов недостаточно для нормальной деятельности организации, показатель СОС имеет отрицательный результат.

Снижаются производственные мощности, объемы реализуемой продукции, падает выручка, сокращается рентабельность и прибыль.

Рассматривая умеренную и рискованную стратегии финансирования можно сделать вывод, что не желательно их использовать т.к. они не способствуют росту финансовой устойчивости, растет финансовый риск, создается угроза банкротства.

Идеальная стратегия позволяет за счет собственных источников приобретать оборудование, оплачивать текущую деятельность. Характерен отсутствием возможности использовать эффект финансового рычага (плеча), низким уровнем финансового риска, средними показателями рентабельности. Большим преимуществом является возможность самой организации осуществлять финансовое планирование не зависимо от внешних источников. Эффект финансового рычага можно компенсировать созданием резервов снижая налоговое бремя. Но на практике такая модель применяется крайне редко.

Агрессивная стратегия (стратегия развития) позволяет накапливать инвестиционный капитал, внедрять новые технологии и современное оборудование, организовать и содержать социальную сферу. Краткосрочные кредиты составляют 50% СОС. Показатели рентабельности и оборачиваемости оборотных средств находятся на оптимальном уровне. Но при этом возрастает риск потери ликвидности.

Нормативная стратегия характерна минимальным уровнем ликвидности и финансовой устойчивости. Недостатком является замедление показателей оборачиваемости оборотных активов из-за их преобладания в структуре активов.

Концепция финансовой устойчивости универсальна и, по мнению современных ученых экономистов, не может ограничиваться только финансовыми показателями. Основные этапы проведения анализа финансовой устойчивости заключаются в следующем.

Первый этап анализа финансовой устойчивости предполагает постановку целей и задач. Задачи, которые ставят перед собой компании очень разные, в том числе и по достижению различных степеней финансовой устойчивости. В частности, компании, которым грозит банкротство, больше всего заинтересованы в восстановлении платежеспособности, в то время как успешные компании основными целями ставят снижение долговых обязательств и контроль за косвенными расходами.

На втором этапе проводится сбор информации, основным источником которого, как правило, является бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия, из которой формируются показатели бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Эти данные позволяют оценить активы предприятия и источники их образования, зафиксировать их изменения в течение отчетного периода, и информацию о результатах деятельности предприятия за исследуемый период. На этом этапе важно придерживаться принципа реальной оценки, так как очень часто в иных формах отчетов организации отражается стоимость активов по остаточному способу, в то время, когда их реальная рыночная стоимость может существенно отличаться.

На третьем этапе производится расчет относительных показателей, основным из которых является коэффициент финансовой устойчивости, его нормативное значение должно быть от 0.8 до 0.9.

По результатам расчета и анализа отклонений от нормативных значений дается оценка типа финансовой устойчивости компании: абсолютная устойчивость, нормальное состояние, неустойчивое состояние и кризисное состояние.

Устойчивые с финансовой точки зрения компании могут вовремя и в полном объеме перечислять налоги в бюджет, выплачивать заработную плату персоналу, производить ежемесячные платежи по оформленным кредитам [4]. Финансовая устойчивость – это гарантия того, что организация готова обеспечивать непрерывную платежеспособность своим партнерам и работникам [5]. При моделировании управлением финансовой устойчивостью в достаточно агрессивной экономической среде, с высоким уровнем конкуренции, ограниченными ресурсами и источниками финансирования, обязательно нужно учитывать все факторы влияния. Кроме вышеизложенных проблем, существуют и особенности при оценке структуры капитала.

Как показывает практика обеспечения финансовой безопасности, немаловажным фактором повышения финансовой устойчивости является участие субъектов хозяйствования в программах импортозамещения, где на основе кооперационных связей предлагаются различные варианты участия (от проектного финансирования до выпуска отдельных видов продукции, отвечающих современным требованиям по экологичности и качеству).

Кроме того, необходимо оптимизировать основные затраты на производственный процесс, моделировать негативные риски и угрозы на внешнем и внутреннем контурах, осуществлять своевременное реагирование на изменения и планировать развитие предприятия на перспективу.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Маркова А.А., Катайкина Н.Н., Абелова Л.А. Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 3-1. С. 68-75
2. Мяжкова М.В., Крестьянова Ю.Б. Анализ финансовой устойчивости предприятия ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО «СЗРТ») // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.П. Хайров [и др.]. 2019. С. 155-158.
3. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Prutskova E.V., Knyazeva O.V. Innovative Activity of Enterprises and Directions of its Stimulation // Cooperation and Sustainable Development. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 245. Springer, Cham., 2022, pp 861-

4. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Внешние и внутренние факторы финансовой устойчивости предприятия // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редакция: Р.Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С.226-231

5. Шилкина Т.Е., Мягков А.Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редакция: Р.Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. – Саранск, 2023. – С.297-301

УДК 658.15

## **УПРАВЛЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Белогорлова Регина Рафаэлевна, магистрант**

**Соловьев Алексей Валерьевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st805359@ruc.su

## **LIABILITY MANAGEMENT IN THE SYSTEM ENSURING FINANCIAL STABILITY ENTERPRISES**

**Belogorlova Regina Rafaelevna, Master's Degree student**

**Soloviev Alexey Valerievich, Master's Degree student**

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

В статье обоснована актуальность и практическая значимость управления обязательствами в системе финансовой устойчивости предприятия, поскольку без грамотного и обоснованного подхода к обеспечению финансовой устойчивости невозможно достичь состояния, при котором обеспечивается финансовая устойчивость, высокая ликвидность активов, увеличение прибыли, а также последовательное, устойчивое развитие бизнес-процессов. В работе изучены финансовые риски предприятия в процессе управления обязательствам, представлены функции управления обязательствами и рассмотрены задачи анализа и оценки эффективности управления обязательствами организации.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, обязательства, управление обязательствами, риски.

The article substantiates the relevance and practical significance of liability management in the system of financial stability of an enterprise, since without a competent and reasonable approach to ensuring financial stability, it is impossible to achieve a state in which financial stability, high liquidity of assets, increased profits, as well as consistent, sustainable development of business processes are ensured. The paper examines the financial risks of an enterprise in the process of managing obligations, presents the functions of managing obligations and considers the tasks of analyzing and evaluating the effectiveness of managing an organization's obligations.

**Keywords:** financial stability, liabilities, liability management, risks.

Финансовая устойчивость – это гарантия того, что организация готова обеспечивать непрерывную платежеспособность своим партнерам и работникам [1]. Управление обязательствами – целенаправленное воздействие, направленное на минимизацию отвлечения средств в дебиторскую задолженность и на увеличение прибыли за счет рационального применения кредиторской задолженности, посредством применения функций управления.

Управление обязательствами должно оказать содействие в достижении следующих целей:

– без грамотного и обоснованного подхода к обеспечению финансовой устойчивости невозможно достичь состояния, при котором обеспечивается финансовая устойчивость, высокая ликвидность активов, увеличение прибыли, а также последовательное, устойчивое развитие бизнес-процессов. Финансовая устойчивость субъекта хозяйствования выражает определенное его финансовое состояние, при котором разнообразные показатели финансовой устойчивости находятся в пределах пороговых значений для стабильного и полноценного функционирования и развития организации;

– в части маркетинговой деятельности: расширение рынков сбыта, увеличение числа покупателей в результате предоставления гибких и взаимовыгодных условий сотрудничества и вследствие этого следует максимизация прибыли и повышение конкурентоспособности организации;

– касаясь финансового менеджмента - оптимизация состава, структуры и динамики дебиторской задолженности, недопущение неоправданного увеличения объемов дебиторской задолженности в активах организации, своевременное истребование денежных средств от дебиторов в целях избежания просроченной или сомнительной задолженности [2].

По мнению ученых управление кредиторской задолженностью сводится к процессу оптимизации ее размера с точки зрения увеличения прибыли. Сущность управления обязательствами, связанными с

возникновением кредиторской задолженностью, состоит в специфических принципах и методологических основах.

Для устойчивого финансового положения предприятию необходимо иметь и поддерживать достаточный объем денежных средств путем координации обязательств. Достичь высокий уровень финансовой устойчивости можно посредством реализации функций управления дебиторской и кредиторской задолженностью: планирование, организация, мотивация, контроль, анализ, координация.

Каждому этапу жизненного цикла организации свойственен риск. Определение риска давно уже не связано только лишь с возникновением убытков и потерь. Отечественные и зарубежные ученые рассматривают понятие риска через призму наступления как негативных, так и благоприятных последствий.

Под финансовым риском предприятий Н.А. Пименов понимает «вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности» [3].

Осуществление предпринимательской деятельности предполагает неминуемое вступление в финансово-хозяйственные взаимоотношения не только с партнерами, чья надежность, деловая репутация, а также производственные мощности, финансовый потенциал проверены годами совместной работы. С развитием бизнеса возникают новые коммерческие связи с ранее неизвестными организациями, меняются поставщики и подрядчики, расширяется рынок сбыта товаров и услуг, совершаются новые сделки купли-продажи. Итогом сотрудничества с новыми контрагентами, поведение которых не всегда можно предугадать с максимальной точностью, может стать потеря дохода или возникновение убытка, которые классифицируются как риски и впоследствии влияют на уровень финансовой устойчивости предприятия.

Возможные финансовые риски, возникающие в процессе управления обязательствами, можно разделить на три уровня.

Первый уровень финансовых рисков организации представлен риском банкротства. Сущность банкротства неразрывно связана с недееспособностью предприятия выполнять свои текущие обязательства. Банкротство субъекта хозяйствования является кумулятивным риском, поскольку не только влияние финансовых рисков может спровоцировать угрозу банкротства, но и все виды экономических рисков: кадровые, информационные, технико-технологические, экологические, организационно-правовые и физические.

Второму уровню характерны обобщающие риски: риск снижения финансовой устойчивости организации и риск возникновения неплатежеспособности. Данная группа рисков может спровоцировать рост

несвоевременно погашенной кредиторской задолженности, рост просроченной кредиторской задолженности и как следствие наложение штрафных санкций, по причине нарушения пропорций между собственным капиталом, привлеченными средствами и низкой ликвидности. Хроническая неплатежеспособность и постоянно снижающаяся финансовая устойчивость могут генерироваться в риск банкротства.

Третьему уровню принадлежат так называемые конкретные финансовые риски, более локальные и узконаправленные: кредитный риск, валютный риск, инвестиционный риск, процентный риск, налоговые и депозитный риски [4].

Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей играет ключевую роль в решении задач финансового управления. Поскольку в соответствии с анализом формируется информация, способствующая оптимизации величины и структуры оборотных средств, эффективному использованию временно свободных активов, а также поддержанию жизненно важного уровня платежеспособности организации.

У разных авторов научных трудов схожее мнение по поводу задач, которые решаются по мере анализа и оценки эффективности управления обязательствами организации:

- оценить состав, величину, динамику обязательств;
- спрогнозировать оптимальные и вероятностные величины дебиторской и кредиторской задолженностей;
- за три-четыре отчетные даты проследить динамику колебаний соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей;
- классифицировать «качество» и оборачиваемость дебиторской задолженности, выявить величины и причины сомнительной к взысканию дебиторской задолженности, оценить изменения состояния должников;
- обнаружить и раскрыть уровень влияния дебиторской и кредиторской задолженностей на объем чистого оборотного капитала, ликвидность, финансовую устойчивость;
- проверить своевременность и полноту платежей по обязательствам кредиторам, выявить доли просроченной кредиторской задолженности.
- оценить эффективность управления обязательствами.

Финансовая устойчивость организации и ее платежеспособность во много обусловлены соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Также негативным характером обладает преобладание кредиторской задолженности, поскольку предприятия вынуждены оплачивать штрафные санкции, испытывать репутационные потери в силу несвоевременной оплаты долгов, прибегать к разным формам неденежных расчетов [5].



## ЛИТЕРАТУРА

1. Шилкина Т.Е., Мягков А.Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. – Саранск, 2023. – С.297-301
2. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195
3. Пименов, Н. А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности [Электронный ресурс] : учебник и практикум для вузов / Н. А. Пименов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2023. – 326 с.
4. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Prutskova E.V., Knyazeva O.V. Innovative Activity of Enterprises and Directions of its Stimulation // Cooperation and Sustainable Development. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 245. Springer, Cham., 2022, pp 861-868

УДК 336.6

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Бикчурин Дамир Раильевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

Email: demic9726@mail.ru

### **USE OF BORROWED CAPITAL IN THE ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE**

**Bikchurin Damir Railevich, Master's Degree student**

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

В данной статье исследуется использование заемного капитала в деятельности предприятия. Заемный капитал является важным финансовым ресурсом для развития и роста компаний. В ходе исследования анализируются методы и стратегии использования заемных средств, их влияние на финансовую устойчивость предприятия, а также риски, связанные с этим видом финансирования. Исследование проведено на основе данных различных предприятий и финансовых отчетов.

**Ключевые слова:** заемный капитал, финансовая устойчивость, финансирование, риски, предприятие.

This article examines the use of borrowed capital in the activities of an enterprise. Borrowed capital is an important financial resource for the development and growth of companies. The study analyzes methods and strategies for using borrowed funds, their impact on the financial stability of the enterprise, as well as the risks associated with this type of financing. The study was conducted based on data from various enterprises and financial reports.

**Key words:** borrowed capital, financial stability, financing, risks, enterprise.

В сегодняшней динамичной деловой среде предприятия постоянно ищут инновационные способы расширения своей деятельности, инвестирования в новые проекты и улучшения своих финансовых показателей. Одним из таких подходов является стратегическое использование заемного капитала. Заемный капитал в форме кредитов, облигаций и других финансовых инструментов предоставляет предприятию возможность получить доступ к дополнительному финансированию для различных целей. Целью данного исследования является изучение роли и влияния заемного капитала на деятельность предприятия, проливая свет на методы, преимущества и риски, связанные с его использованием.

Для проведения данного исследования были собраны данные по компаниям различных отраслей. Для оценки финансовой структуры и устойчивости компаний были проанализированы финансовые отчеты, данные о долгах и обязательствах, а также бухгалтерская отчетность. Анализ данных включал

Для анализа данных использовались методы статистического анализа, эконометрического и финансового моделирования.

Термин "заемный капитал" означает средства, привлеченные от третьих лиц и используемые компанией для достижения своих коммерческих и хозяйственных целей.

Увеличение заемного капитала должно быть обосновано предварительным расчетом потребности в оборотном капитале. К заемному капиталу относятся финансовые кредиты банков и небанковских финансовых институтов, дебиторская задолженность поставщиков, кредиторская задолженность перед компанией и задолженность долговых ценных бумаг.

Использование заемного капитала оказывает значимое влияние на операционную эффективность организации и является ключевым элементом долгосрочных стоимостных инвестиций.

Преимущества в использовании заемного капитала.

– Возможности, если предприятие имеет высокий кредитный рейтинг, залоги или гарантии.

– Финансовый потенциал предприятия может быть существенно увеличен при необходимости значительного увеличения доли собственности предприятия и масштабов его финансово-хозяйственной

деятельности;

- низкие затраты по сравнению с собственным капиталом, так как затраты на содержание исключаются из налогообложения при уплате налога на прибыль;

- повышение финансовой рентабельности (доходность на собственный капитал); - может повысить финансовую рентабельность компании (доходность на собственный капитал); - может повысить финансовую эффективность компании (доходность на собственный капитал)

- низкий риск потери контроля над бизнесом; упрощенные формальности; относительно низкая стоимость и короткая привлекательность по сравнению с использованием акционерного капитала.

- Наличие налоговых барьеров позволяет уменьшить сумму прибыли для целей налогообложения.

Есть и недостатки в привлечении заемных средств.

- В предпринимательской деятельности большие финансовые риски;

- Снижение финансовой устойчивости и потери платежеспособности;

- Создание активов за счет заемного капитала снижает рентабельность и величину выплачиваемых процентов по заемному капиталу;

- высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний на финансовых рынках; наличие альтернативных источников кредитования на более выгодных условиях в связи с низкими среднерыночными ставками заимствования, что делает использование ранее полученных кредитов (особенно на долгосрочной основе) невыгодным для предприятия;

- более сложные процедуры получения кредитов, так как предоставление и погашение кредитов зависит от решений кредитора.

Исследование показало, что использование заемного капитала может быть эффективным инструментом финансирования для предприятия, но требует осторожного планирования и управления. Эффективное использование заемных средств может способствовать росту и развитию компании, однако неправильное использование может привести к финансовым рискам.

Наш анализ показал, что использование заемного капитала оказывает прямое воздействие на финансовую структуру предприятия. Повышение уровня задолженности может увеличить рычаг финансового плеча компании, что, в свою очередь, может способствовать увеличению рентабельности акционеров. Однако, вместе с этим, увеличение долга также увеличивает финансовые риски. Это может повысить процентные платежи и усложнить возможности для финансирования будущих проектов. Следовательно, компании должны тща-

тельно рассматривать баланс между собственным и заемным капиталом.

Финансовые ресурсы предприятия – это все финансовые ресурсы, накопленные предприятием за счет собственных доходов, сбережений, капитала и различных доходов, образующие активы, необходимые предприятию для осуществления различной деятельности. Наличие необходимого количества финансовых ресурсов определяет финансовое здоровье бизнеса, т.е. его финансовую устойчивость и платежеспособность в любое время года.

Финансовые ресурсы можно разделить на собственные средства (внутренние средства) и заемные средства (внешние средства). Наличие в обороте предприятия собственных и заемных средств обусловлено спецификой финансирования производственного процесса.

Определенный минимальный уровень производственного капитала должен обеспечиваться за счет собственных оборотных средств. Собственные средства общества – это, прежде всего, уставный капитал общества и остаточная прибыль, остающаяся после уплаты всех налогов. Временные потребности в финансировании, возникающие по объективным и субъективным причинам, удовлетворяются за счет заемных средств.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Варламова М.А.* Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.А. Варламова. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 304 с
2. *Грызунова Н. В.* Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация / Н. В. Грызунова, М. Н. Дудин, О. В. Тальберг // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – № 1. – С. 67-72.
3. *Ермасова Н.Б.* Финансовый менеджмент; Высшее образование -Москва, 2014. - 480 с.
4. *Кэхилл М.* Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: Учебное пособие: Пер. с англ. / М. Кэхилл.- М.: ДиС, 2018. - 432 с.
5. *Пожидаева Т. А.* Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Т.А. Пожидаева. – М.: Кнорус, 2014. – 320 с.

УДК 336.6

## **ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Бикчурин Дамир Раильевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

Email: demic9726@mail.ru

## **ASSESSMENT OF ENTERPRISE ACTIVITIES IN MODERN CONDITIONS**

**Bikchurin Damir Railevich, Master's Degree student**

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

В данной статье исследуется деятельность предприятия в современных условиях. Изучены объемы выпуска продукции за 2020-2022 гг., проанализированы источники деятельности, рассмотрены направления использования финансовых ресурсов. Автором рассмотрена структура финансовых ресурсов предприятия, рассмотрен удельный вес внеоборотных и оборотных активов, проанализированы финансовые результаты деятельности предприятия, сделаны выводы и предложения.

**Ключевые слова:** предприятие, собственные ресурсы, заемный капитал, коэффициент, финансовый результат, прибыль.

This article examines the activities of the enterprise in modern conditions. Product output volumes for 2020-2022 were studied, sources of activity were analyzed, and directions for using financial resources were considered. The author examined the structure of the enterprise's financial resources, considered the share of non-current and current assets, analyzed the financial results of the enterprise, made conclusions and proposals.

**Keywords:** enterprise, own resources, borrowed capital, ratio, financial result, profit.

ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский» одно из старейших предприятий переработки сельскохозяйственной продукции в Мордовии. В настоящее время оно является лидером сыроделия по Приволжскому федеральному округу. Целями деятельности ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский» являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли. Основным видом деятельности ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский» является производство сыра и сырных продуктов.

Продукция ООО Сыродельного комбината «Ичалковский» входит в состав «100 лучших товаров России». Предприятие предлагает большой ассортимент натуральных сыров без использования растительных жиров, добавок и консервантов. Также поставляет широкий ассортимент фасованной продукции, которая позволяет сохранить

все вкусовые и полезные свойства продукта. Для осуществления производственной деятельности любому предприятию независимо от размеров, форм собственности необходимо, чтобы в его распоряжении находилось определенное имущество, представленное внеоборотными и оборотными активами. Как видно из данных таблицы, в составе имущества организации ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский» за 2018 - 2022 годы не наблюдается существенных сдвигов. Однако в целом оно увеличилось с 2035098 до 5126530 тыс. рублей или на 3091430 тыс. рублей (в 2,52 раза). Увеличение стоимости имущества, находящегося в распоряжении предприятия, связано с ростом объемов производственной деятельности и некоторыми другими факторами.

Величина внеоборотных активов, представленных главным образом основными фондами, за период с 2018 по 2022 годы выросла на 30,11 %: с 512308 тыс. руб. в 2018 г. до 666567 тыс. руб. в 2022 г. Стоит отметить, что в 2019 году по сравнению с 2018 г. было зафиксировано снижение стоимости внеоборотных активов, как видно из таблицы 1.

Увеличение стоимости имущества хозяйствующего субъекта практически полностью обусловлено ростом размеров оборотных активов, которые за анализируемый период выросли с 1522790 до 4459970 тыс. рублей или в 2,93 раза. В составе оборотных активов наиболее быстрыми темпами росли запасы, дебиторская задолженность и денежные средства. Так, рост запасов составил 4,74 раза, дебиторская задолженность выросла в 5,07 раза, а размер денежных средств в 5,96 раза.

Темпы роста запасов значительно опережают темпы роста объемов производственной деятельности предприятия, что может говорить о неэффективной политике их формирования, например формирование значительных их излишков. Также должен насторожить значительный рост дебиторской задолженности, что может говорить о недостатках в процессе ее взыскания. Увеличение денежных средств можно рассматривать как положительный факт, что положительно отражается на финансовом состоянии предприятия. Анализ состава и динамики имущества хозяйствующего субъекта будет не полным без анализа его структуры.

Результаты анализа структуры имущества ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский» за 2018 - 2022 годы представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы, в структуре имущества ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский» за 2018 – 2022 годы произошли существенные изменения. Удельный вес внеоборотных активов снизился с 25,17% в 2018 г. до 13,00% в 2022 г. или на 12,17 п.п. На этом фоне отмечается рост удельного веса оборотных активов, соответственно

с 74,83 до 87,00%.

Таблица 1 - Структура имущества ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский», 2018 - 2022 гг.

Показатели	2018 г		2020 г		2022 г.	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
1. Внеоборотные активы	512308	25,17	540054	14,61	666567	13,00
1.1 Нематериальные активы	0	0,00	1352	0,04	2696	0,05
1.2 Основные средства	245283	12,05	260867	7,05	419977	8,19
1.3 Финансовые вложения	224973	11,05	221973	6,00	224973	4,39
1.4 Прочие внеоборотные активы	42052	2,07	55862	1,51	18921	0,37
2. Оборотные активы	1522790	74,83	3157640	85,39	4459970	87,00
в том числе:						
2.1 Запасы	242770	11,93	734704	19,87	1149970	22,43
2.2 НДС	0	0,00	0	0,00	0	0,00
2.3 Дебиторская задолженность	264423	12,99	1082261	29,27	1341760	26,17
2.4 Финансовые вложения	997966	49,04	1026600	27,76	1867130	36,42
2.5 Денежные средства	16971	0,83	313095	8,47	101108	1,97
2.6 Прочие оборотные активы	660	0,03	978	0,03	0	0,00
Итого	2035100	100,0	3697700	100,0	5126530	100,0

В составе оборотных активов отмечается значительное увеличение доли дебиторской задолженности – более чем в два раза: с 13,0% в 2018 г. до 29,2% в 2020 г. В тоже время наблюдается снижение удельного веса финансовых вложений предприятия, соответственно с 49,04 до 36,42%. В качестве положительного момента можно отметить увеличение удельного веса денежных средств: с 0,83% в 2018 г. до 1,97 в 2022 г. Это говорит об укреплении финансового состояния предприятия.

По результатам проведенного анализа, можно говорить об улучшении имущественного положения ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский», так как отмечается увеличение валюты баланса в конце анализируемого периода по сравнению с начальным. Темпы прироста оборотных активов опережают темпы роста внеоборотных активов, что объясняется увеличением объемов деятельности организации.

ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский» за 2018 – 2022 годы добилось хороших конечных результатов. Чистая прибыль за анализируемый период выросла с 573512 тыс. руб. в 2018 г. до 959267 тыс.

руб. в 2022 г., что составило 67,26%. Однако, у предприятия имеются определенные сложности. В частности, темпы роста себестоимости реализованной продукции (+54,09 %) несколько опережают темпы роста выручки от реализации (+46,42 %) на 7,67 процентных пункта. Отмечается значительный рост коммерческих (в 2,62 раза) и управленческих расходов (в 2,52 раза).

В совокупности негативное влияние данных факторов обусловило низкий рост прибыли от продаж на 3673 тыс. руб. или на 0,39%. Несмотря на это, в ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский» за анализируемый период все-таки отмечается значительный рост размеров чистой прибыли, что обусловлено ростом внереализационных доходов и сокращением прочих расходов.

Как показывают данные расчетов показателей рентабельности, в 2022 году в ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский» наблюдается существенное ухудшение отдельных показателей рентабельности. Снижение рентабельности затрат обусловлено сокращением прибыли от продаж в результате значительного роста себестоимости продукции, коммерческих и управленческих расходов. Снижение рентабельности активов связано с более высокими темпами роста стоимости имущества, находящегося в распоряжении предприятия, по сравнению с темпами роста чистой прибыли, которые соответственно составили 151,91% и 67,26 %.

На основе данных финансовой отчетности ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский», содержащейся в приложении работы, проведем анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта с помощью финансовых коэффициентов. Однако прежде необходимо провести группировку активов и пассивов баланса по степени ликвидности и срочности погашения (оплаты) обязательств.

В ходе анализа выявлено, что сумма наиболее ликвидные активы А1 увеличилась на 93,93 %, сумма быстро реализуемые активы А2 увеличилась в 5,06 раз, величина медленно реализуемые активы А3 за указанный период увеличились в 4,74 раза, сумма трудно реализуемых активов А4 возросли на 30,11 %. Наиболее срочные обязательства П1 возросли на 13,17 %, краткосрочные пассивы П2 увеличились в 4,52 раза, долгосрочные пассивы П3 отсутствовали, постоянные пассивы П4 возросли на в 2,61 раза. Данные расчетов показывают, что ликвидность баланса ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский» за 2018-2022 гг. оценивается как абсолютно ликвидная. На предприятии выявлена зона отсутствия риска.

Проанализируем платежеспособность предприятия (таблица 2).

Данные таблицы показывают, что коэффициент абсолютной ликвидности в 2018-2022 гг. превышает норматив.



Таблица 2 – Анализ платежеспособности предприятия в 2018-2022 гг.

Статьи	Формула	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение 2022 от	
							2018	2021
Коэф абсолютной ликвидности, норма 0,2-0,5	$A1/П1$	6,23	5,84	15,75	10,49	10,68	4,45	0,19
Коэф критической оценки, норма больше 1	$(A1+A2)/(П1+П2)$	6,63	7,23	19,62	15,86	10,31	3,69	-5,54
Коэф текущей ликвидности, допустимое значение больше 1	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	7,89	9,28	25,56	20,31	13,89	6,01	-6,41
Общий показатель платежеспособности, норма больше 1	$(A1+0,5*A2+0,3*A3)/(П1+0,5*П2+0,3*П3)$	6,86	7,24	20,15	14,83	11,81	4,96	-3,01

Коэффициент критической оценки (норма больше 1) за 2018-2022 гг. увеличился с 6,6280 до 10,3134 или на 3,6854 пункта и остается в пределах нормы. Показатель критической ликвидности может служить основанием для создания прогнозов платежеспособности предприятия. Согласно данным, коэффициент критической оценки увеличивается, значит, растет и платежеспособность предприятия, а это отрицательные изменения.

В ходе анализа выявлено, что коэффициент текущей ликвидности на протяжении 2018-2022 гг. был в пределах нормы (норма больше 1). В 2022 г. коэффициент вырос по отношению к 2018 г. на 6,0114 пункта.

Общий показатель платежеспособности (норма больше 1) за 5 лет вырос с 6,8566 до 11,8131 или на 4,9565 пункта, а это положительные изменения.

Как видно из расчетов показателей ликвидности ООО Сыродельный комбинат «Ичалковский», все значения показателей ликвидности значительно выше нормативных значений. На наш взгляд, можно говорить о неэффективном финансовом менеджменте на предприятии, о нерациональном использовании средств.

## ЛИТЕРАТУРА

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

2. *Елисеева О.В.* Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии // О.В. Елисеева, А.Ю. Бушева, Е.В. Гудожникова. Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 1 (47). С. 39-44.

3. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.

4. *Мягкова М.В.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации / М.В. Мягкова, Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Шилкина. Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 2 (48). С. 38-44.

УДК 336.2

## **ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ**

**Борисова Алина Сергеевна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: borisovaaaaa@inbox.ru

## **DIGITAL TRANSFORMATION OF TAX RELATIONS IN THE PROCESS OF IMPLEMENTING TAX CONTROL**

**Borisova Alina Sergeevna, Master's Degree student**

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

Актуальность налогового контроля и современных тенденций цифровой трансформации налоговых отношений указывает на необходимость модернизации и адаптации налоговых систем к современным вызовам и возможностям. Комбинация технологий, данных и сотрудничества может помочь повысить эффективность налогового контроля и обеспечить более справедливое и эффективное налогообложение. В целом, роль налогового контроля и цифровой трансформации налоговых отношений в настоящее время подчеркивает важность развития современных систем налогообложения и налогового администрирования, которые могут быть более эффективными, прозрачными и адаптироваться к изменяющимся условиям.

**Ключевые слова:** налоговое администрирование, налоговый контроль, цифровая трансформация, налоговый мониторинг, внепроверочный контроль, интегрированные системы.

The relevance of tax control and modern trends in the digital transformation of tax relations indicates the need to modernize and adapt tax systems to modern challenges and opportunities. A combination of technology, data and collaboration can help improve tax

compliance and ensure fairer and more efficient taxation. Overall, the role of tax control and the digital transformation of tax relations now highlights the importance of developing modern taxation and tax administration systems that can be more efficient, transparent and adapt to changing conditions.

**Keywords:** tax administration, tax control, digital transformation, tax monitoring, non-audit control, integrated systems.

Налоговый контроль представляет собой важный компонент налогового управления, обладая своими характеристиками и сферами применения. Его основной задачей является контроль за соблюдением требований налогового законодательства и корректностью уплаты налоговых платежей. Набор действий включает в себя аудиторскую проверку налоговой отчетности, контроль за выполнением налоговых обязательств по срокам и учет транзакций. Налоговый контроль обладает своими формами и процедурами, которые укладываются в рамки налогового законодательства каждого отдельного государства. Например, в Российской Федерации эта сфера регулируется 14-й главой Налогового кодекса. Эффективное выполнение функций налогового контроля способствует контролю со стороны налоговых органов за исполнением налоговых обязательств и обеспечивает справедливый и результативный сбор налогов. В эпоху цифровых технологий, налоговый контроль все больше становится цифровым, внедряя новые технологии, такие как цифровая аналитика, искусственный интеллект и автоматизация процессов, для обнаружения нарушений в налоговых отчислениях и повышения эффективности контроля. Научные работы И. А. Майбурова центрируются вокруг определения налогового контроля как ключевого критерия финансового контроля, определяя его специфические характеристики и подчеркивая важность данного института и его присущие особенности [1, с. 168].

Процесс цифровой трансформации в сфере налогового контроля открывает потенциальные возможности для внедрения передовых информационных и цифровых инструментов, направленных на повышение эффективности контрольных процедур и обработки большого количества данных. Системы автоматизации, аналитическое программное обеспечение, искусственный интеллект и другие технологические средства могут использоваться для автоматизации процессов сбора, анализа и проверки информации, выявления потенциальных налоговых нарушений, а также для повышения точности и скорости проведения контроля. Безусловно, однако, следует учитывать, что в свете развития цифровой трансформации в налоговом контроле возникают вопросы о защите конфиденциальности информации и личной жизни налогоплательщиков, а также требуются подготовка и

обучение персонала налоговых органов для эффективного использования современных технологий [2, с. 221].

Современные направления в области налогового надзора значительно усиливают его цифровую составляющую, включая внедрение новаторских технологий для повышения продуктивности и точности. Постоянное прогрессирующее цифровое изменение в данном контексте требует принятия во внимание уникальных характеристик налогового контроля, а также гарантирования равновесия между применением передовых технологий и обеспечением защиты прав и интересов налоговых агентов.

Интеграция и эксплуатация цифровых систем налогового управления с постоянным налоговым контролем является важным этапом в развитии налоговой сферы. Транзиция к цифровым системам дает возможность упростить и автоматизировать процессы сбора, анализа и проверки информации о налоговых обязанностях. В случае налога на профессиональные доходы (самозанятых), специфические аспекты контроля могут быть связаны с уникальными характеристиками представления информации о доходах самозанятых лиц. Цифровые системы могут использоваться для сбора данных о доходах самозанятых лиц и автоматического расчета и удержания налоговых обязательств с этих доходов [3, с. 50].

Еще одним важным аспектом контроля за самозанятыми является возможность выявления возможных нарушений налогового законодательства и недекларирования доходов. Цифровые системы позволяют анализировать данные и сравнивать информацию о доходах самозанятых с другими источниками информации, что позволяет выявлять возможные расхождения и вводить дополнительные меры контроля [3].

Таким образом, цифровые системы и автоматизация административных процессов играют важную роль в обеспечении эффективности и точности налогового администрирования в отношении самозанятых и иных налогоплательщиков.

Режим непроверяемого контроля, применяемый в отношении самозанятых лиц, предусматривает постоянный и автоматический контроль их деятельности. Если будет установлено, что лицо не соответствует требованиям или условиям самозанятости, оно может быть исключено из списка налогоплательщиков. Уведомление об этом осуществляется через мобильное приложение «Мой налог», что свидетельствует о фактическом прекращении обязанности по уплате налога на профессиональный доход. Данный механизм контроля был успешно адаптирован и реализован в автоматизированной упрощенной системе налогообложения (АУСН), которая обеспечивает постоянный налоговый контроль за операциями в рамках данного специального налогового режима без проведения традиционной налоговой

проверки. Регистрация нового программного комплекса АУСН-Интегратор подтверждает расширение соответствующего состава участников системы АУСН и их подключение к информационной системе Налоговой службы РФ через уполномоченные кредитные организации. Это позволяет УКО выступать в качестве информационных партнеров и исполнять свои обязательства перед налоговыми органами [4, с. 165].

Фактически АУСН-Интегратор предлагает широкий набор функций, интегрированных с внутренними системами банка и обеспечивающих эффективную передачу налоговой информации и других параметров операций. Все функции АУСН-Интегратор способствуют автоматизации и оптимизации процесса обмена информацией и обеспечивают эффективную работу всех участников и действий в системе АУСН. Все функции АУСН-Интегратор способствуют автоматизации и оптимизации процесса обмена информацией и обеспечивают эффективную работу всех участников и деятельность в рамках системы АУСН-Интегратор.

В этой связи использование интегрированных систем, таких как АУСН-Интегратор, может помочь налоговым органам в оценке налоговых рисков и взаимодействии с реальными налогоплательщиками; АУСН-Интегратор позволяет эффективно контролировать и анализировать информацию о хозяйственных операциях и связанных с ними налоговых рисках. Интеграция с системой Банка России позволяет автоматически передавать информацию о безналичных операциях и получать данные о налоговых декларациях. Кроме того, интеграция АУСН-Интегратор с внутренними системами банка позволяет рассчитывать НДС, уплачиваемый сотрудниками, и обеспечивать эффективную передачу этой информации [5, с. 221].

Программная система АУСН-Интегратор является передовым технологическим решением, обеспечивающим упрощение и улучшение операций банковских учреждений в контексте обновленной налоговой системы. Преимущественная эффективность данного программного обеспечения определяется следующими ключевыми аспектами (рисунки 1).

Процесс цифровой трансформации налогового регулирования в Российской Федерации акцентирует усиление производительности и прозрачности системы налогообложения. Такой подход подразумевает снижение налоговых рисков и создание более благоприятного бизнес-окружения. Изогранные цифровые технологии, например, такие как Автоматизированная информационная система «Налог-3», предлагают налоговым органам механизм для проведения быстрого и эффективного контроля выполнения налоговых обязательств. В результате, формируются доверительные отношения с налогоплательщиками и растет прозрачность взаимодействия.



Рисунок 1 – Преимущества налогового контроля в системе АУСН-Интегратор [6, с. 221].

Совершенствование налогового контроля связаны с разработкой и обоснованием соответствующих рекомендаций [7, с.22]. Для получения комплексной аналитической информации, необходимо выделить ее внутренних и внешних пользователей [8, с.110]. С помощью общего анализа исследуются поступления налогов и сборов по уровням бюджетной системы [9, с.51].

Анализ налоговых поступлений включает в себя анализ применяемых методов налогового администрирования [10, с.195]. Налоговые условия подвергаются систематическому мониторингу [11, с.73].

Таким образом, отличительной чертой данного процесса цифровой налоговой практики становится отказ от классических налоговых аудитов в пользу системы непрерывного контроля, что позволяет быстрее отреагировать на изменившуюся активность налогоплательщиков и точнее управлять налоговыми расчётами. Такая политика усиливает качество налоговых отношений и делает процессы контроля более современными и адаптивными.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Цифровые технологии налогового администрирования: монография для магистрантов, обучающихся по программам направлений «Экономика», «Государственный аудит» и «Финансы и кредит» [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 263 с.
2. *Суслов Н.Р.* Налоговый контроль в условиях цифровизации // Научное образование. - 2023. - № 1 (18). -С. 221-223.
3. Распоряжение Правительства РФ от 21.02.2020 N381-р «Об утверждении Концепции развития и функционирования в Российской Федерации системы налогового мониторинга». – Текст : электронный. – URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 16.10.2023).
4. Залибекова Д. З. Единый налоговый платеж как инструмент модернизации налогового контроля / Д. З. Залибекова, С. А. Бучаева // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 4(153). – С. 165-169.
5. *Залибекова Д. З.* Единый налоговый платеж как инструмент модернизации налогового контроля / Д. З. Залибекова, С. А. Бучаева // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 4(153). – С. 165-169.
6. *Рыкунова В. Л.* Повышение качества налогового администрирования на основе автоматизации налогового контроля // Управленческий учет. - 2023. - № 1. - С. 220-230.
7. *Абелова Л.А.* Современные направления совершенствования налогового администрирования // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф: в 4-х томах. Волжский университет имени В.Н. Татищева. 2015. С. 22-28.
8. *Имяреков С.М., Каргин Ю.И., Абелова Л.А.* Анализ налоговых поступлений за 2011 - 2013 гг. в бюджеты всех уровней (на примере инспекции ФНС России по Октябрьскому району г. Саранска) // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2014. Т. 30. № 2. С. 110-114.
9. *Каргин Ю.И., Абелова Л.А., Перов Н.А.* Анализ поступлений налогов и сборов на примере инспекции ФНС России по Октябрьскому району г. Саранска// Российский научный мир. 2014. № 1 (3). С. 50-58.
10. *Каргин Ю.И., Абелова Л.А.* Анализ поступлений налоговых платежей в бюджеты всех уровней// Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы Междунар. заочной науч.-практ. конф. 2013. С. 194-197.
11. *Абелова Л.А.* Налоговая безопасность как фактор реализации мер государственной налоговой политики // Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной науч.-практ.конф. 2019. С. 72-75.

УДК 338.43

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА  
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА  
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В СОВРЕМЕННЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ**

**Вазанков Максим Владимирович, преподаватель**

*Краснодарский кооперативный институт (филиал)*

*Российского университета Кооперации*

E-mail: ya.vazankovmv@yandex.ru

**STATE SUPPORT OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF  
THE KRASNODAR TERRITORY IN MODERN ECONOMIC  
REALITIES**

**Vazankov Maxim Vladimirovich, teacher**

*Krasnodar Cooperative Institute (branch) Russian University*

*Cooperation*

В статье подробно рассматриваются комплексные государственные меры по поддержке АПК Кубани. При проведении исследования были привлечены статистические данные по работе агробизнеса в Краснодарском крае. Исходя из проведенного анализа, автор приходит к выводу о значительном вкладе государственных органов различных уровней в экономическое и политическое поддержание агропромышленного комплекса Юга страны. Реализуемые меры позволили эффективно противостоять санкционному давлению запада и наращивать темпы развития «программы» импортозамещения.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, АПК, импортозамещение, государственная поддержка, экономика Краснодарского края.

The article discusses in detail comprehensive state measures to support the Kuban agro-industrial complex. During the study, statistical data on the work of agribusiness in the Krasnodar Territory were involved. Based on the analysis, the author comes to the conclusion about the significant contribution of state bodies of various levels to the economic and political support of the agro-industrial complex of the South of the country. The implemented measures made it possible to effectively resist the sanctions pressure of the West and increase the pace of import substitution development.

**Keywords:** agro-industrial complex, agro-industrial complex, import substitution, state support, economy of the Krasnodar Territory.

Экономическая обстановка в стране, в первой четверти XXI века претерпела значительные изменения. Рост промышленного и сельскохозяйственного секторов первых десятилетия «снизил темпы» на современном этапе развития. Данное явление было во многом обусловлено изменением геополитической ситуации в мире, санкцион-



ным давлением на Россию со стороны стран запада. Следствием перечисленных явлений стал спад всех экономических отраслей в целом и сельскохозяйственной в частности.

Сегодня происходят значительные изменения во взаимоотношениях между государством и АПК. С ростом накладываемых ограничений последний нуждается в наращивании объемов экономической помощи и «политической воли» со стороны руководства страны.

Цель исследования: выявить и проанализировать механизмы государственной поддержки АПК Краснодарского края. При проведении работы автор опирался на следующие научные методы: системный, статистический, монографический.

Взаимодействие государства и отдельных секторов экономики страны разрабатывалась рядом исследователей, среди которых можно назвать Беспехотного Г.В. Бурковского П.В., Овчинникова О.Г., Шевченко А. В. и др. В тоже время автор считает, что в современных экономических и политических условиях обозначенная в теме проблематика нуждается в дополнении и систематизации полученных ранее результатов и обобщении выводов.

Первые государственные меры по поддержке агропромышленного комплекса юга России были реализованы в 2014 г. В ответ на вводимые западными странами санкции российское правительство ввело продовольственное эмбарго на сельскохозяйственную продукцию. Даная мера во многом увеличила рыночный спрос на товары, производимые российскими фермерскими хозяйствами [1].

За последующие восемь лет число санкционных мер запада против России постоянно увеличивалось. Так, 8 мая 2022 г. Председатель Государственной думы В.В. Володин, в своем Telegram-канале, заявил о 10 128 ограничительных мерах принятых правительствами иностранных государств в отношении РФ. Данная цифра является беспрецедентной в современной мировой истории. Сегодня Россия является лидером по числу предпринятых против нее ограничений. «Санкционный гнет» оказывает негативное влияние на функционировании агропромышленного сектора Краснодарского края. Для преодоления возникающих экономических и политических трудностей сельское хозяйство Кубани нуждается в тщательно спланированной системе поддержки со стороны властных структур. В рамках этой работы, на Правительственном уровне, регулярно принимаются решения о введении различных видов поддержки. Только за первые шесть санкционных лет было введено свыше трех десятков решений о подержании сельскохозяйственного сектора страны [2].

В таблице 1 приведены наиболее значимые программы поддержки АПК Краснодарского края за период 2017 – 2021 гг. [3].

Воплощение в жизнь приведенных в Таблице 1 программ, во мно-

гом способствовала реализации «курса на импортозамещение» и вовлекло в сельское производство около 10 000 новых работников [4].

Таблица 1 – Программы поддержки АПК Краснодарского края

№	Год	Наименование	Объем субсидий 2017 – 2022 гг. (млн руб.)
1.	2017	Программа поддержки сельскохозяйственной кооперации	575
2.	2018	Программа поддержки фермерского садоводства	107
3.	2019	Программа «Агростартап»	104
4.	2020	Программа субсидирования фермерского животноводства	845
5.	2021	Программа поддержки начинающих фермеров	336

Кроме приведенных в таблице 1 мер направленных на оздоровление ситуации в агросфере края, на Кубани продолжает действовать программа «Льготного кредитования сельского хозяйства» а так же программа предоставления грантов начинающим фермерским хозяйствам. На реализацию последней, было потрачено 102 000 000 рублей [5].

На муниципальном уровне в крае действует программа поддержки индивидуальных предпринимателей, самозанятых и малых фермерских хозяйств. По итогам 2022 г. финансирование по данному направлению составило 488 000 000 рублей [6].

В рамках совместного бюджетирования (муниципального и федерального) реализовывается возмещение средств сельскохозяйственным предприятиям по процентным ставкам целевого кредитования в объеме 788 000 000 рублей.

Государственные меры по поддержке АПК включают в себя и улучшение социально – бытовых условий работников данной отрасли. Так, порядка 100 000 000 рублей было потрачено на приобретение и улучшение жилищных условий работников аграрного сектора [7].

Благодаря действиям федеральных и муниципальных властей ведется открытие стационарных медицинских пунктов, проведение центрального водоснабжение, в частных домах появляется газовое отопление, возводятся дошкольные, школьные и досуговые учреждения для жителей сельских районов [8]. Говоря об агропромышленном секторе Кубани необходимо отметить ряд сложностей, с которыми сталкиваются работники данной отрасли. В наибольшей степени, незащищенными остаются малые и сверхмалые фермерские хозяйства. Так, для получения грата фермеру требуется предоставить документ, подтверждающий его проживание на территории сельской местности. За последние десять лет в России ряд сельских регионов сменили

свой статус на городской, что привело к невозможности получения гранта малыми аграрными предприятиями. На этом трудности не заканчиваются, после получения средств фермер обязан в течении пяти лет предоставлять отчет о прибыли своего «хозяйства», сохранять рабочие места, увеличивать объемы выпускаемой продукции. Автор полагает, что данную процедуру следует упростить, это позволит увеличить приток средств в сельскохозяйственный сектор и нарастить объемы производства во всей отрасли в целом [9, 10].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о значительном вкладе государственных структур в вопросе материальной и политической поддержке аграриев Кубани. Благодаря государственной поддержке проводится финансирование ряда программ, направленных на улучшение финансового положения работников агробизнеса, в результате чего постоянно растет число участников сельскохозяйственного рынка, появляются новые рабочие места, происходит оздоровление социальных условий жизни рядовых работников отрасли.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Институциональные преобразования как фактор стимулирования социально - экономического развития сельских территорий Краснодарского края / Андреев С.Ю. [и др.] // Политематический сетевой электронный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. №116. С. 796-813.
2. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации счета [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gp.specagro.ru/site/index/day/1/month/11/year/2020/>
3. Справочник субсидий – Государственная программа Краснодарский край <http://www.gp.specagro.ru/region/4052/2/17/9/2020>
4. Саакян А. А. Инструменты государственной поддержки АПК Краснодарского края / А. А. Саакян // American Scientific Journal. – 2020. – № 41-1(41). – С. 38.
5. Саакян А. А. Инструменты государственной поддержки АПК Краснодарского края / А. А. Саакян // American Scientific Journal. – 2020. – № 41-1(41). – С. 39.
6. Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края на долгосрочный период (версия 1.3) // URL: <http://kuban.lc-av.ru/wp-content/uploads/2018/04/K30.-Strategy-v.1.3-short-180328-02.pdf>
7. Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2022 годы.
8. Постановление Правительства РФ от 25.08.2017 № 996 «Об утверждении Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы».
9. Паспорт федеральной целевой программы «Юг России» // URL:<http://fcp.economy.gov.ru>
10. О социально-экономической ситуации в Краснодарском крае в 2020 году//URL: <http://economy.krasnodar.ru>

УДК 336.7

## **ДИНАМИКА СОСТАВА И СТРУКТУРЫ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»**

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

**Скороходова Ольга Николаевна, преподаватель**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

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

## **DYNAMICS OF THE COMPOSITION AND STRUCTURE OF THE CLIENT BASE OF JSC «ROSSELKHOZNADZOR» Gudozhnikova Elena Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Skorokhodova Olga Nikolaevna, teacher**

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

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что без изучения клиентской базы банка невозможен научный подход к решению проблемы повышения эффективности хозяйствования, усиления материальной заинтересованности и ответственности руководителей в достижении высоких конечных финансовых результатов. От роста клиентской базы банка зависят востребованность банковских продуктов, создание новых форм дистанционного банковского обслуживания, деятельность рынка ценных бумаг, преодоление кризисных явлений в экономике страны.

**Ключевые слова:** клиентская база, розничные клиенты, банковский продукт, вклады, кредиты, корпоративные клиенты, кредитный портфель.

The relevance of the chosen research topic is due to the fact that without studying the bank's customer base, a scientific approach to solving the problem of increasing the efficiency of management, strengthening the material interest and responsibility of managers in achieving high final financial results is impossible. The demand for banking products, the creation of new forms of remote banking services, the activity of the securities market, and overcoming crisis phenomena in the country's economy depend on the growth of the bank's customer base.

**Keywords:** customer base, retail customers, banking product, deposits, loans, corporate clients, loan portfolio.

В 2020 году Банк России зарегистрировал Россельхозбанк в качестве Оператора Платежной системы АО «Россельхозбанк» (в соответствии с Федеральным законом от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», регистрационный номер 0052).

В рамках указанной Платежной системы Банком осуществляются

внутрибанковские переводы денежных средств между корреспондентскими счетами Лоро банков – участников Платежной системы, которые присоединились к Правилам Платежной системы.

Важным направлением содействия развитию сельских территорий является рост доступности финансовых услуг Группы РСХБ, который будет обеспечен благодаря расширению региональной сети офисов, организации удаленных рабочих мест и работы уполномоченных представителей Банка в сочетании с развитием дистанционных каналов обслуживания [1].

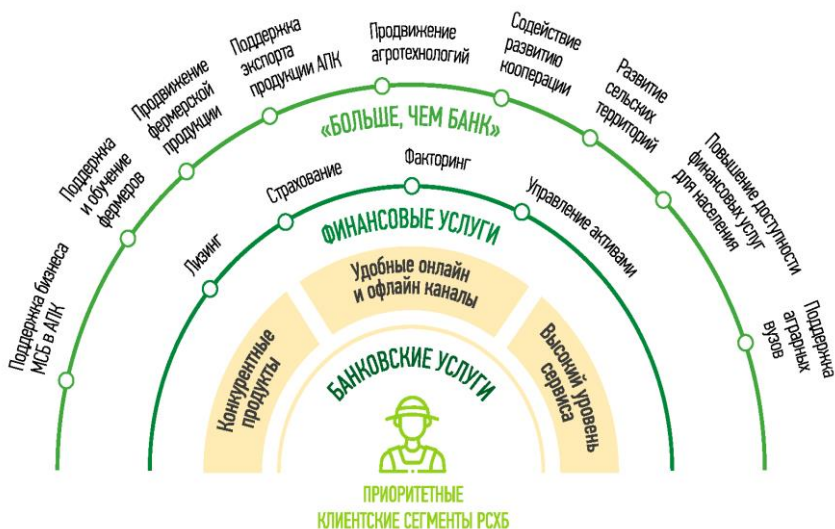


Рисунок 1 – Приоритетные клиентские сегменты АО «Россельхозбанк»

Операции по обслуживанию государства главным образом представлены операциями по перечислению средств в бюджеты всех уровней от физических и юридических лиц в качестве налогов и других обязательных платежей, а также операциями с ценными бумагами государства.

Достижению таких результатов способствовала также постоянная работа над расширением спектра банковских услуг. Для удобства граждан практически всем группам населения предлагаются различные виды вкладов.

В таблице 1 представлена доля АО «Россельхозбанк» на рынке банковских услуг по субъектам РФ.

Таблица 1 – Доля АО «Россельхозбанк» на рынке банковских услуг, %

Субъекты РФ	2020г.	2021г.	2022г.
Центральный ФО	18	17	17
Приволжский ФО	15	16	16
Северо-Западный ФО	12	14	13
Северо-Кавказский ФО	9	10	11
Южный ФО	11	10	10
Уральский ФО	12	13	11
Сибирский ФО	10	11	13
Дальневосточный ФО	13	9	9

Как видно из таблицы 1, наибольшую долю занимает АО «Россельхозбанк» на рынке банковских услуг Центрального и Приволжского ФО. Стабильно удерживает позиции в Северо-Западном, Уральском и Сибирском ФО.

Обслуживание розничных клиентов представлено хранением временно свободных денежных средств населения, обслуживанием безналичных денежных потоков физических лиц при расчетах с юридическими лицами и бюджетами всех уровней, выплатой зарплат, стипендий, пенсий, пособий, страховых сумм, дивидендов и других доходов, предоставлением потребительских кредитов и некоторыми другими операциями [2]. АО «Россельхозбанк» ежегодно предоставляет к услугам населения новые виды вкладов, повышая тем самым сберегательную и инвестиционную активность физических лиц.

На рисунке 2 рассмотрим динамику вкладов розничных клиентов АО «Россельхозбанк».

Из рисунка 2 видно, что динамика розничных клиентов банка возрастает. В 2020г. розничные клиенты разместили вклады в размере 983 млн. руб., в 2021г. – 1180 млн. руб., в 2022г. – 1230 млн. руб. Темп прироста в 2022г. составил 20,1%, в 2021г. – 4,2%.



Рисунок 2 – Динамика вкладов розничных клиентов АО «Россельхозбанк», млн. руб.

Банковские продукты АО «Россельхозбанк» ориентированы на розничных клиентов с различным уровнем дохода для разных целей (рисунок 3).

Как видно из рисунка 3, розничные клиенты АО «Россельхозбанк» используют услуги кредитов, доля которых в 2020г. составила 35%, в 2021г. – 37,5 и в 2022г. – 34%. Услугами дебетовых карт в 2020г. и 2022г. воспользовались 29% розничных клиентов, в 2021г. – 26%.

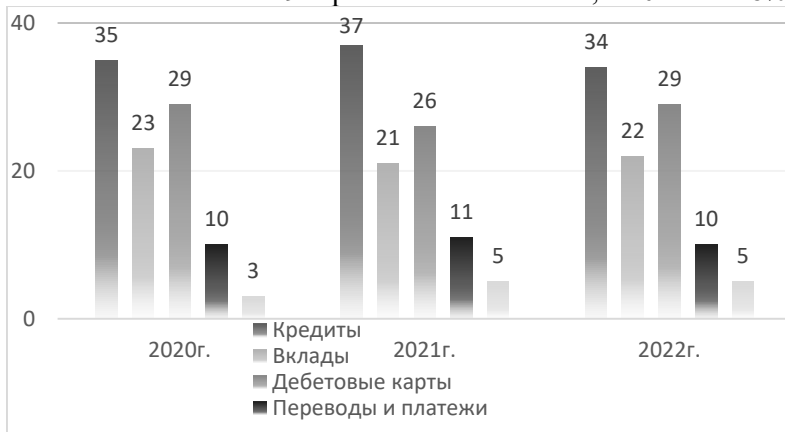


Рисунок 3 – Структура розничных клиентов АО «Россельхозбанк» по банковским продуктам, %

Вкладами воспользовались в 2020г. 23% клиентов, в 2021г. – 21% клиентов и в 2022г. – 22% клиентов. Наименее востребованными банковскими продуктами оказались платежи и переводы. Их доля в 2021г. и 2022г. составила 10%, в 2021г. – 11%. Другие операции банковского обслуживания (покупка монет, ячейки для хранения и пр.) в 2020г. составили 3% и в 2021-2022гг. – 5%.

Вместе с тем одной из востребованной услуг банка для розничных клиентов остается кредитование. В таблице рассмотрим кредитный портфель розничных клиентов АО «Россельхозбанк».

Ежегодно по всей России число жителей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, практически не уменьшается. В последние годы жилья в республике вводится недостаточно, спрос существенно превышает предложение. АО «Россельхозбанк» предлагает своим клиентам уникальные условия кредитования (рисунок 4).

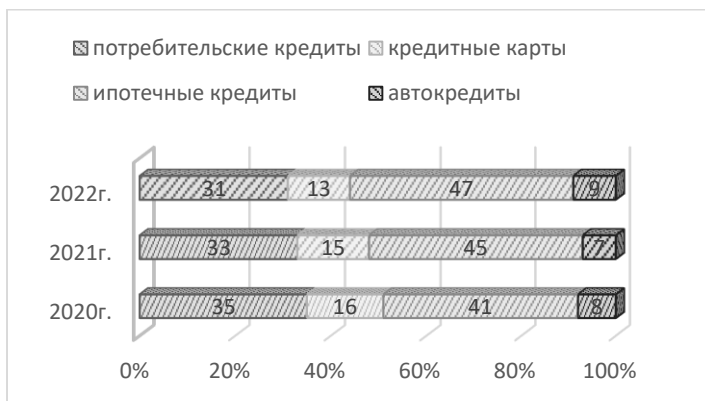


Рисунок 4 – Структура кредитного портфеля розничных клиентов АО «Россельхозбанк»

Из данных рисунка 4 видно, что наибольшую долю занимают ипотечные кредиты. В 2020г. их доля составила 41%, в 2021г. – 45% и в 2022г. – 47%. Доля ипотечных кредитов в 2020г. составила 35%, в 2021г. – 33% и в 2022г. – 31%. Сокращается доля кредитных карт в структуре кредитного портфеля розничных клиентов. В 2020г. они занимают 16%, в 2021г. – 15% в 2022г. – 13%. На автокредиты в 2020г. приходится 8%, в 2021г. – 7% и в 2022г. – 9%.

При обслуживании корпоративных клиентов АО «Россельхозбанк» оказывает следующие услуги: привлечение депозитов юридических лиц, ведение расчетных, валютных, текущих и прочих счетов, выдача кредитов, инвестирование деятельности некоторых клиентов, расчеты при экспорте и импорте продукции, посредничество при операциях с ценными бумагами, приобретение акций корпоративных клиентов и другие [3].

Далее рассмотрим структуру кредитования корпоративных клиентов АО «Россельхозбанк» по отраслям экономики (таблица 2).

Таблица 2 – Структура кредитования корпоративных клиентов по отраслям экономики, %

Виды деятельности	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Промышленность	22,0	24,0	17,1
Сельское хозяйство	2,0	2,7	5,0
Строительство	6,0	5,0	4,1
Транспорт и связь	5,0	5,8	5,2
Торговля	26,0	23,6	28,0
Физические лица и ИП	8,0	4,0	16,1
Администрация	5,0	4,0	0,0
Банки	2,0	4,0	0,0
Прочие	24,0	26,9	24,5



Из таблицы 2 видно, что в 2022г. основная часть кредитных вложений была вложена в торговлю – 28%, на втором месте промышленность – 17,1%. Вложения в остальные отрасли составили большую часть – 54,9%, которые в последующие года возросли.

Рассмотрим структуру кредитного портфеля корпоративных клиентов АО «Россельхозбанк» по срокам размещения (рисунок 5).

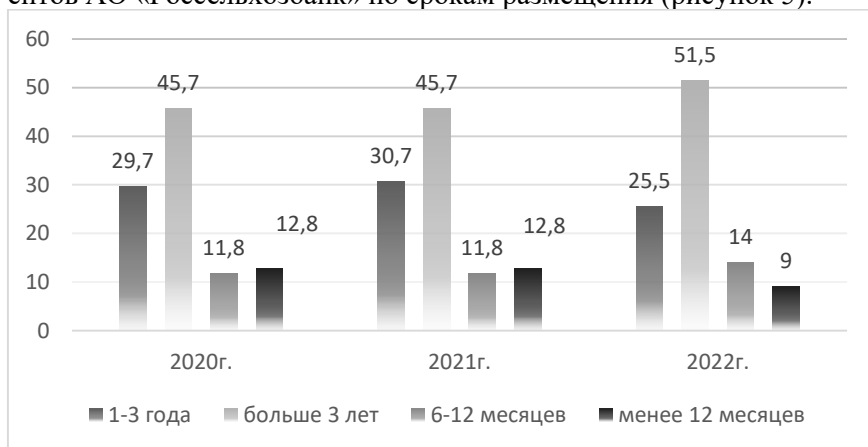


Рисунок 5 – Структура кредитного портфеля корпоративных клиентов АО «Россельхозбанк» по срокам погашения, %

Из рисунка 5 видно, что кредиты корпоративных клиентов сроком больше 3 лет является доминирующими в кредитном портфеле. В 2020-2021г. их доля оставалась неизменной в размере 45,7%. В 2022г. она составила 51,5%. Кредиты 1-3 лет в 2020г. занимали 29,7%, в 2021г. – 30,7% и в 2022г. – 25,5%. Кредиты сроком оплаты до 1 года среди корпоративных клиентов в 2020-2021г. занимали 11,8% и в 2022г. – 14%.

Таким образом, банковские продукты АО «Россельхозбанк» ориентированы на розничных клиентов, которые разместили вклады в 2020г. в размере 983 млн. руб., в 2021г. – 1180 млн. руб., в 2022г. – 1230 млн. руб. Темп прироста в 2022г. составил 20,1%, в 2022г. – 4,2%.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кузубов А.А. Концептуальный подход к внедрению клиентоориентированного маркетинга в деятельности предприятий / А. А. Кузубов, Н. В. Шашло // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. – Т. 10. – № 1(34). – С. 385-389.

2. Ильина С.И. Совершенствование системы обслуживания клиентов в коммерческих банках: Монография. Минобрнауки России, РГУ им. А.Н. Косыгина. Тамбов:

Издательство Юконф, 2022. – 232 с.

3. Мишулин Г. М. Клиентоориентированность банка: природа, взаимосвязь с понятийным аппаратом маркетинга, методология и цифровизация измерения / Г. М. Мишулин, А. В. Губин // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 8 (133). – С. 1388-1395.

УДК 336.6

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Дидова Ирина Юрьевна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

Email: ira-did1986@mail.ru

## **FORECASTING OF ACCOUNTS RECEIVABLE OF THE ENTERPRISE**

**Didova Irina Yurievna, Master's Degree student**

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

В статье внимание фокусируется на одном из ключевых элементов финансово-хозяйственной деятельности предприятия - дебиторская задолженность, которая требует особого внимания и контроля. Анализ, планирование, мониторинг и прогнозирование данного актива позволяют эффективно распоряжаться финансами предприятия, что положительно сказывается на таких значимых организационных показателях, как финансовая устойчивость, ликвидность и деловая активность.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, прогнозирование, управление, анализ.

In this study, attention is focused on one of the key elements of the financial and economic activity of the enterprise - accounts receivable, which requires special attention and control. Analysis, planning, monitoring and forecasting of this asset make it possible to effectively manage the finances of the enterprise, which has a positive effect on such significant organizational indicators as financial stability, liquidity and business activity.

**Keywords:** accounts receivable, forecasting, management, analysis.

Рост дебиторской задолженности является широко распространенной проблемой, затрагивающей организации всех форм собственности, необходимо сосредоточиться на разработке конкретных мер для ее урегулирования. При внедрении таких мер необходимо уделить основное внимание совершенствованию процедуры анализа и

контроля дебиторской задолженности, а также предотвращению появления этого типа активов за пределами критического периода оплаты.

Сегодня дебиторская задолженность является неотъемлемой частью финансовых отношений и имеет большое значение в деятельности любой организации. Поскольку количество дебиторской задолженности может оказать существенное влияние на формирование конечных показателей хозяйственной деятельности организации, необходимо организовать эффективное управление дебиторской задолженностью. Для получения возможности управлять будущей дебиторской задолженностью используются прогнозы тенденции развития дебиторской задолженности [1].

Планировать ежемесячные поступления от клиентов и остатки дебиторки на конец каждого периода можно с использованием одного из двух коэффициентов:

инкассации выручки от продаж;

оборачиваемости дебиторской задолженности [2].

Какой метод прогнозирования дебиторки выбрать, зависит от того, какой исходной информацией обладаете. В обоих случаях понадобится план продаж на предстоящий год в разбивке по клиентам. Для первого метода потребуются также сведения из договоров с действующими и потенциальными покупателями, для второго – сопоставимые данные об оборачиваемости задолженности за прошлые периоды.

Важным риском, который может привести к потере равновесия в экономике, является увеличение кредиторской и дебиторской задолженности компании, снижению экономической безопасности. Обеспечение экономической безопасности - безостановочный процесс, задачей которого является предотвращение возникновения ущерба. Элементами обеспечения экономической безопасности организации выступают: охрана, контроль, страхование. Средства обеспечения экономической безопасности организации могут быть представлены следующими группами: организационно-правовая группа, которая состоит из устава организации, законов, положений; экономические, которые включают показатели выручки, себестоимости, прибыли, рентабельности; инженерно-технические включают в себе чертежи, инструкции; информационно-технологические представляет собой способы сохранения информации, отчетности от ее разглашения; морально-психологические включают поведение работников в коллективе; специальные включают особенные инструкции, методы, нормы, планирование и прогнозирование [3].

В процессе управления экономической безопасностью предприятия, большую роль играет система планирование и прогнозирования.

Прогнозирование кредиторской задолженности рассмотрим на примере ПАО «Ковылкинский механический завод», специализирующегося на производстве электротехники для энергетики, телевидения и авиастроения. ПАО «Ковылкинский электромеханический завод» динамично развивающееся предприятие.

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью ПАО «КЭМЗ» осуществляется Ревизионной комиссией. Участник вправе передавать свои полномочия на участие в Общем собрании участников другому участнику или представителю другого участника общества в соответствии с действующим законодательством. Общие собрания могут быть очередными и внеочередными. Генеральный директор ПАО «КЭМЗ» отвечает за созыв очередного Общего собрания в соответствии с уставом. В повестку дня очередного общего собрания, должно включаться следующее: утверждение годовых балансов, рассмотрение годового отчета Общества и др. Общее собрание участников ПАО «КЭМЗ» избирает Генерального директора простым большинством голосов сроком на один год, если иной срок специально не определен при избрании. Генеральный директор может переизбираться неопределенное количество раз.

Далее рассчитаем показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность ПАО «КЭМЗ» (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели финансово-хозяйственной деятельности ПАО «КЭМЗ» в 2022 г.

Показатели	Значение для предприятия	Оценка	Безопасное значение	Рекомендации по повышению безопасности
Коэффициент текущей ликвидности	1,8610	безопасно	1,0-2,0	увеличение суммы собственного капитала в валюте баланса
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2588	безопасно	0,2-0,7	снижение кредиторской и дебиторской задолженности
Коэффициент быстрой ликвидности или промежуточного покрытия	0,8500	безопасно	0,8-1	снижение кредиторской задолженности
Уровень рентабельности производственной деятельности по прибыли от продаж, %	5,25	опасно	> индекса инфляции (в 2022 г. = 13,9 %)	наращивать размер прибыли от продаж

Продолжение таблицы 1

Уровень рентабельности продаж, %	2,44	опасно	> рентабельности производственной деятельности	увеличивать прибыль от продаж
Темп роста активов, %	-16,56	опасно	>1	сокращать затоваривание на складах
Темп роста выручки, %	-35,06	опасно	больше темпа роста активов	увеличивать объем реализации продукции
Темп роста чистой прибыли, %	-87,06	опасно	> темпа роста выручки	сокращать себестоимость продукции

По результатам таблицы можно сделать вывод, что некоторые контрольные точки соответствуют нормативу (точки безопасны):

1. Коэффициент текущей ликвидности – 1,8610
2. Коэффициент абсолютной ликвидности – 0,2588
3. Коэффициент быстрой ликвидности или промежуточного покрытия – 0,8500

Однако по указанным ниже, выявлено отклонение по норме (точки опасны):

1. Уровень рентабельности производственной деятельности по прибыли от продаж (5,25 %).
2. Уровень рентабельности продаж (2,44 %).
3. Темп роста активов (-16,56 %).
4. Темп роста выручки (-35,06 %).
5. Темп роста чистой прибыли (-87,06 %).

Следовательно, не все проводимые мероприятия на предприятии эффективны и ведут к улучшению экономической безопасности предприятия, значит не все мероприятия эффективны в обеспечении экономической безопасности предприятия .

Рассчитаем показатели «цепное абсолютное отклонение» и "цепной рост". Дебиторской задолженности (таблица 2).

Таблица 2 - Расчет абсолютных и относительных отклонений дебиторской задолженности предприятия за 2018-2022 гг.

№	Период	Дебиторская задолженность, тыс.руб.	№ периода	Цепн. абсолютное отклонение тыс.руб.	Цепн. темп роста, %
1	2018	854 555	1	-	-
2	2019	352 813	2	- 501 742	41,286
3	2020	219 735	3	- 133 078	62,28
4	2021	345 767	4	126 032	157,356
5	2022	403 304	5	57 537	116,64

Теперь рассчитаем среднее абсолютное отклонение, используя

формулу 1, где  $n$  – число периодов:

$$\Delta y = \frac{y_n - y_1}{n - 1} \quad (3)$$

$$\Delta y = \frac{403304 - 854555}{5 - 1} = -112\,813 \text{ тыс. руб.}$$

Определим средний темп роста по формуле 4:

$$Tp = \sqrt[n-1]{\frac{Y_n}{Y_1}}, \quad (4)$$

$Tp = 0,049$  или 4,9%

На основе полученных показателей, сделаем сначала прогноз дебиторской задолженности предприятия на 2023-2025 гг. по методу среднего абсолютного прироста:

$$Y_{2023} = Y_{2022} + \Delta Y = 290491 \text{ тыс. руб.}$$

$$Y_{2024} = Y_{2023} + \Delta Y = 177678 \text{ тыс. руб.}$$

$$Y_{2025} = Y_{2024} + \Delta Y = 64865 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь спрогнозируем дебиторскую задолженность по методу среднего темпа роста:

$$Y_{2023} = Y_{2022} \times Tp = 403304 \times 0,049 = 19762 \text{ тыс. руб.}$$

$$Y_{2024} = Y_{2023} \times Tp = 290491 \times 0,049 = 14234 \text{ тыс. руб.}$$

$$Y_{2025} = Y_{2024} \times Tp = 177678 \times 0,049 = 8706 \text{ тыс. руб.}$$

Средние значения прогнозных величин дебиторской задолженности предприятия на 2023 - 2025 гг. представлены в таблице 3.

Представлены два прогноза относительно снижения объема дебиторской задолженности у ПАО "Ковылкинский электромеханический завод" за период с 2023 по 2025 год. В ходе расчетов использовалось среднее значение в качестве планового показателя. Результаты расчетов свидетельствуют о возможности снижения дебиторской задолженности к 2025 году.

Таблица 3 – Прогнозные значения дебиторской задолженности предприятия на 2023-2025 гг., тыс. руб.

Годы	По методу среднего абсолютного прироста	По методу среднего темпа роста
2023	290 491	19 762
2024	177 678	14 234
2025	64 865	8 706

Согласно расчетам, в ПАО «КЭМЗ» за 2018-2022 гг. выявлено снижение значение с 3,5447 до 2,7471 или на 0,8300. Значит вероятность банкротства увеличивается, а это отрицательные изменения. Следовательно, на предприятии нужно принимать серьезные управ-

ленческие решения для снижения вероятности банкротства предприятия на перспективу: увеличивать собственные ресурсы предприятия, сокращать дебиторскую задолженность, обновлять основные средства предприятия, увеличивать прибыль и рентабельность деятельности предприятия, повышать ликвидность активов и платежеспособность предприятия.

В качестве условий для обеспечения экономической безопасности предприятия можно выделить обеспечение предприятия необходимыми финансовыми ресурсами. Рассмотрим методы государственной поддержки и защиты отечественного товаропроизводителя. В современных условиях (экономические санкции, последствия пандемии, инфляция) актуальным становится поиск финансовых ресурсов для работы предприятия, для повышения экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Выделены меры государственной поддержки и меры поддержки «на местах».

Финансовый директор ПАО "Ковылкинский электромеханический завод" ответственен за управление дебиторской задолженностью и прилагает усилия для укрепления финансового положения предприятия. Управление задолженностью в компании осуществляется согласно определенной политике, которая включает в себя следующие аспекты:

- постоянный мониторинг дебиторской задолженности, включая её состояние по каждому клиенту;
- проведение проверок с целью определения надежности, целесообразности использования и эффективности задолженности;
- выявление факторов, как внутренних, так и внешних, влияющих на объем, структуру и динамику дебиторской задолженности;
- оценка влияния предпринятых мер на финансовое состояние предприятия;
- формирование соответствующих выводов и прогнозов.

Особое внимание уделяется прогнозированию и планированию объемов дебиторской задолженности на предприятии, особенно в контексте роста такой задолженности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Астраханцева Е.А* Система управления дебиторской задолженностью как инструмент экономической безопасности // В сборнике: Современные проблемы и перспективы социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов Сборник статей VII Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 123-127.

2. *Биркая Е.* Как спланировать дебиторскую задолженность на следующий год / Е.Биркая, М. Верхотурова // ФСС "Система Финансовый директор". <https://www.lfd.ru>

3. *Катайкина Н.Н.* Необходимость планирования и прогнозирования социально-

экономических процессов в регионе // В сборнике: Интеграция образования в условиях инновационной экономики: материалы Международной научно-практической конференции: в 2 частях. Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования Центросоюза Российской Федерации "Российский университет кооперации" Саранский кооперативный институт (филиал); Б.Ф. Кевбрин (отв. редактор). 2014. С. 139-142.

УДК 338

## **УСТОЙЧИВОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

**Захаркина Регина Александровна, кандидат экономических наук, доцент**

**Мягков Андрей Юрьевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: r.a.zaharkina@rucoop.ru; st805359@ruc.su

## **SUSTAINABILITY OF THE FUNCTIONING OF AN ECONOMIC ENTITY**

**Zakharkina Regina Aleksandrovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Myagkov Andrey Yurievich, Master's Degree student**

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

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из необходимости определения темпов роста развития предприятия за счет собственных средств. Именно собственные финансовые ресурсы играют важную роль в экономическом и социальном развитии хозяйствующего субъекта, в регулировании воспроизводственного процесса. Целью исследования является рассмотрение инструментария оценки темпов роста развития предприятия за счет собственных средств, определения способности хозяйствующего субъекта наращивать объемы продаж, исходя из учета стабильности выплат участникам общества, скорости оборота активов и мультипликатора капитала. Информационную основу исследования составили труды отечественных экономистов, методологическую базу составили системный и проектный подходы, в соответствии с которыми были использованы методы систематизации, обобщения и анализа, коэффициентный метод.

**Ключевые слова:** хозяйствующий субъект, собственные финансовые ресурсы, устойчивость, темпы развития.



The relevance of the study of the problem under study comes from the need to determine the growth rates of the company's development at its own expense. It is their own financial resources that play an important role in the economic and social development of an economic entity, in the regulation of the reproductive process. The purpose of the study is to consider the tools for assessing the growth rates of an enterprise's development at its own expense, determining the ability of an economic entity to increase sales volumes, based on the stability of payments to the company's participants, the speed of asset turnover and the capital multiplier. The information basis of the research was the works of domestic economists, the methodological basis was the system and project approaches, according to which the methods of systematization, generalization and analysis, the coefficient method were used.

**Keywords:** economic entity, own financial resources, sustainability, development rates.

В современных условиях рыночные отношения характеризуются повышением независимости и ростом ответственности субъектов хозяйствования, в деятельности которых увеличивается роль финансовой стабильности и ликвидности [1]. Значение финансовой стабильности и устойчивости для предприятий – один из ключевых аспектов успешного функционирования и развития бизнеса. Финансовая стабильность обеспечивает предприятию устойчивость в условиях изменчивых внешних и внутренних факторов, что способствует долгосрочному постоянству и способности к адаптации.

Стабильность финансов предприятия позволяет эффективно планировать и управлять своими ресурсами, обеспечивать выплату заработной платы сотрудникам, расширять производство, инвестировать в исследования и разработки, развивать новые рынки. Компании с высокой финансовой стабильностью обычно имеют лучший доступ к капиталу и финансовым ресурсам, что облегчает их возможности для расширения бизнеса и реализации стратегических планов.

Однако финансовая стабильность и устойчивость не ограничиваются просто наличием достаточных финансовых средств, требуя эффективного управления рисками, разработки стратегий финансового планирования и контроля, а также постоянного мониторинга и анализа финансовой деятельности предприятия.

Деятельность хозяйствующих субъектов обеспечивается собственными и заемными источниками финансирования. Обоснованность и рациональность размещения собственных и заемных финансовых ресурсов во многом определяют устойчивость функционирования предприятия. Именно собственные финансовые ресурсы играют важную роль в экономическом и социальном развитии хозяйствующего субъекта, в регулировании воспроизводственного процесса.

Нераспределенная прибыль – является основным источником пополнения собственных финансовых ресурсов. Она выступает в качестве внутреннего источника самофинансирования долгосрочного характера.

Увеличение объемов собственных финансовых ресурсов осуществляется в большей степени за счет чистой прибыли, остающейся после выплат участникам организации, которая называется реинвестированной прибылью. Реинвестированная прибыль используется для оценки возможностей организации наращивать активы за счет собственных средств. С целью определения темпов роста развития предприятия за счет собственных средств необходимо проведем анализ следующих показателей:

– коэффициент экономического роста ресурсов:

$$K_{ЭР} = РП / А, \text{ где} \quad (1),$$

А - активы

РП – реинвестированная прибыль

Характеризует размер реинвестированной прибыли, приходящейся на 1 руб. активов организации.

– рентабельность активов по чистой прибыли:

$$P_A = ЧП / А, \text{ где} \quad (2),$$

ЧП – чистая прибыль

Отражает величину чистой прибыли, полученной с каждого рубля совокупных активов предприятия.

– коэффициент реинвестирования:

$$K_{реин} = РП / ЧП \quad (3).$$

Отражает долю чистой прибыли предприятия, оставшуюся после выплат участникам, используемую для реинвестирования в деятельность с целью дальнейшего роста.

– коэффициент внутреннего роста:

$$K_{внутр} = (P_A * K_{реин}) / (1 - (P_A * K_{реин})) \quad (4).$$

Характеризует максимальный темп роста продаж, которого может достигнуть предприятие без изменения структуры источников финансирования за счет внутренних резервов.

С целью определения способности хозяйствующего субъекта наращивать объемы продаж, исходя из учета стабильности выплат участникам общества, скорости оборота активов и мультипликатора капитала, целесообразно воспользоваться следующей информацией и провести ряд расчетов:

- доля нераспределенной прибыли в выручке:

$$D_{НП} = НП / В, \text{ где} \quad (5),$$

НП – нераспределенная прибыль

В - выручка

Отражает долю прибыли, остающейся в распоряжении предприятия и составляющей ее собственные средства.

– мультипликатор капитала:  
$$K_{\text{мул}} = A / \text{СК}, \text{ где} \quad (6),$$

СК – собственный капитал

Характеризует сколько активов приходится на каждый рубль собственных финансовых ресурсов предприятия.

– прирост активов за счет нераспределенной прибыли:  
$$T_{\text{пр}}(A) = D_{\text{нп}} * K_{\text{мул}} \quad (7).$$

Отражает на сколько активы увеличиваются за счет нераспределенной прибыли. скорость оборота активов:

$$K_A = B / A \quad (8).$$

Характеризует интенсивность использования всех имеющихся ресурсов, показывая скорость оборота активов предприятия.

- прирост выручки за счет внутренних источников финансирования:

$$T_{\text{пр}}(B) = T_{\text{пр}}(A) * K_A \quad (9).$$

Полученные результаты позволяют дать оценку возможностям хозяйствующего субъекта наращивать объемы продаж, исходя из стабильности продаж, эффективности использования активов, мультипликатора капитала и нормы нераспределенной прибыли.

Увеличение собственных финансовых ресурсов в процессе функционирования позволяет наращивать темпы развития предприятия. Основным значимым источником роста собственных средств является нераспределенная прибыль, которая повторно инвестируется в активы. Величина нераспределенной прибыли зависит от рентабельности и прибыльности деятельности хозяйствующих субъектов. Для увеличения чистой прибыли необходимо проводить аудит системы продаж, применять меры по снижению затрат и издержек, пересмотреть порядок распределения прибыли, направляя большую часть на формирование накоплений.

Финансовая устойчивость характеризует способность предприятия к достижению заданных финансовых ориентиров при условии эффективного использования ресурсов. Провести анализ финансовой устойчивости представляется возможным с помощью таких показателей, как размер прибыли и уровень рентабельности, деловая активность, платежеспособность и ликвидность, абсолютные и относительные показатели финансово устойчивости. В то же время стоит отметить, что финансовая устойчивость является одним из ключевых индикаторов экономической безопасности предприятий, которые характеризуют соотношение его собственных и заемных средств. Методика оценки финансовой устойчивости предприятий включает расчет и анализ абсолютных и относительных показателей.

Финансовая устойчивость предприятий является неотъемлемым элементом поддержания конкурентоспособности, стабильного роста

и благоприятной перспективы развития. Данные элементы оказывают значительное влияние на развитие экономики в целом, обеспечения стабильности развития как отдельного предприятия, так всех отраслей и экономики страны в целом.

Финансовая устойчивость предприятия во многом определяется оптимальным формированием и использованием его финансовых ресурсов [2]. Исходя из вышеизложенного следует, что важнейшим условием финансовой устойчивости является планирование и управление объемом и структурой финансовых ресурсов. Рациональное планирование и эффективное распределение финансовых ресурсов позволяют предприятию грамотно управлять доходами и расходами на основе прогнозирования будущих денежных потоков и оценке финансовых рисков.

Значимым фактором является также эффективное управление структурой финансовых ресурсов предприятия, включающее в себя их оптимизацию - управление краткосрочными и долгосрочными долговыми обязательствами, рациональное использование собственных средств, что позволяет предприятию минимизировать финансовые риски и увеличить прибыль.

Кроме того, немаловажным фактором обеспечения финансовой устойчивости предприятия является анализ внешней среды и рыночных условий его функционирования – уровень инфляции, процентных ставок, состояние и особенности конкурентной среды. Исследование внутренних факторов предприятия включает – кадровая политика, качество управления, организационная структура, состояние основных фондов, развитие инноваций, применение современных технологий [3]. Данные внешние и внутренние факторы взаимосвязаны между собой, требуют постоянного анализа и совершенствования с целью своевременного выявления проблем и оперативного принятия эффективных мер по обеспечению финансовой устойчивости.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38-44
2. *Мягкова М.В., Крестьянова Ю.Б.* Анализ финансовой устойчивости предприятия ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО «СЗРТ») // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 155-158.
3. *Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A.* Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.

УДК 336.647

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Захаркина Регина Александровна, кандидат экономических наук, доцент**

**Синдянкина Ксения Игоревна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: r.a.zaharkina@rucoop.ru; st805361@ruc.su

## **FEATURES OF ENTERPRISE CAPITAL MANAGEMENT**

**Zakharkina Regina Aleksandrovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Syndyankina Ksenia Igorevna, Master's Degree student**

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

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью уточнения сущности капитала предприятия, а также выполняемыми им роли и функций в рамках хозяйственной деятельности. В данном исследовании рассмотрены отраслевые особенности процесса управления капиталом и его структурой в рамках сферы строительных услуг, определены основные проблемы формирования капитала предприятия и возможные пути снижения их негативных последствий.

**Ключевые слова:** капитал, капиталоемкость, предприятие, структура капитала.

The relevance of the research topic is due to the need to clarify the essence of the enterprise's capital, as well as the roles and functions performed by it within the framework of economic activity. This study examines the industry-specific features of the capital management process and its structure within the scope of construction services, identifies the main problems of enterprise capital formation and possible ways to reduce their negative consequences.

**Keywords:** capital, capital intensity, enterprise, capital structure.

В современных условиях рыночные отношения характеризуются повышением независимости и ростом ответственности субъектов хозяйствования, в деятельности которых увеличивается роль финансовой стабильности и ликвидности [1]. Актуальность данного исследования обусловлена тем, что независимо от отраслевой принадлежности предприятия, его коммерческий потенциал и финансовое состояние напрямую зависят от оптимальности структуры капитала, а также эффективности модели его использования в процессе операционной деятельности.

Как известно, начальный этап жизненного цикла любого предпри-

ятия, неразрывно связан с потребностью в большой сумме первоначальных инвестиций и регулярном пополнении его финансовых ресурсов, которые необходимы для налаживания производства и поддержания ритмичности между ключевыми технологическими процессами.

Основным источником данных финансовых ресурсов для большинства субъектов хозяйствования выступает капитал - уставный в момент создания предприятия, а также добавочный и резервный после налаживания рабочего процесса и выхода на плановую производственную мощность.

В современной экономике большинство компаний ставят перед собой цель научиться эффективно работать с партнерами на рынке, взаимодействовать с покупателями, понимать и выявлять их предпочтения и потребности [2]. Несмотря на то, что большая доля создаваемых и выходящих на рынок предприятий направляет свой стартовый капитал на формирование материально-производственной базы, а также целевых оборотных и резервных фондов, некоторая его часть может быть зарезервирована и использована для решения перспективных задач, например, проведения рыночных исследований или финансирования опытно-конструкторских работ.

Следует обратить внимание, что требования к величине стартового капитала для создаваемых или осваивающих новые для себя направления деятельности предприятий, имеют явно выраженную отраслевую дифференциацию. Характеристика отрасли, которая определяет минимальные требования к величине капитала предприятия на начальном этапе его деятельности для успешного начала работы называется капиталоемкостью.

Капитал организации – это финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта направленные в текущую, инвестиционную и финансовую деятельность с целью получения и максимизации прибыли [3]. Термин «капиталоемкость» характеризует соотношение между долей капитала предприятия, инвестированной в формирование основных средств и общей величиной его активов. Некоторые авторы при трактовке понятия капиталоемкости отрасли ссылаются не на структуру активов ее типичных представителей, а на соотношение между стоимостью их основных средств и произведенной продукции за определенный промежуток времени. Соответственно, чем более высоким является данный показатель, тем более капиталоемкой может считаться рассматриваемая отрасль.

Величина капиталоемкости отрасли определяет барьер входа в нее для новых игроков, что с позиции конкретного предприятия позволяет определить минимально необходимую величину капитальных вложений для выхода на новый рынок и определиться с источниками финансирования для их обеспечения.

Наименее капиталоемкими принято считать отрасли легкой промышленности - мебельная, кожаная, текстильная, а также значительная часть сектора потребительских услуг. В число же наиболее капиталоемких входят отрасли, осуществляющие выпуск высокотехнологичной продукции и обладающие продолжительным циклом производства - к их числу можно отнести горнодобывающую, нефтехимическую, бумажную, электромеханическую и строительную отрасли.

На примере сферы строительных услуг можно наиболее наглядно обозначить отраслевую специфику процесса формирования и использования капитала предприятия. Для формирования эффективной производственно-хозяйственной инфраструктуры, строительное предприятие должно обладать не только значительной суммой стартового капитала для комплектования своего парка техники, строительным оборудованием и транспортом, но также иметь возможность для авансирования значительной части своих финансовых ресурсов для создания и постоянного пополнения оборотных фондов. Данная особенность обусловлена большой продолжительностью производственного цикла в строительной отрасли.

Продолжительность данного цикла, от этапа разработки проектно-сметной документации и до сдачи построенного объекта недвижимости в эксплуатацию, может составлять несколько лет.

При этом нужно учитывать, что в процессе строительства только одного объекта предприятие будет нести издержки, связанные не только с закупкой материалов, оплатой труда персонала и услуг сторонних подрядчиков, но также и расходы, связанные с текущей эксплуатацией техники, оплатой государственных пошлин и неустоек, оплатой аренды, налоговых и амортизационных отчислений.

Все указанные выше расходы строительного предприятия приводят к увеличению суммы оборотных средств, которые исключаются из свободного доступа и отражаются на балансе в форме незавершенного производства вплоть до момента сдачи готового объекта заказчику.

Поэтому для сохранения финансовой устойчивости и платежеспособности строительное предприятие должно тщательно подходить к процессам планирования и первоначального распределения своего капитала между основными и оборотными фондами. При этом именно доля последних в строительной отрасли зачастую является более высокой в общей структуре активов, особенно если производственная программа конкретного предприятия предусматривает одновременную работу над несколькими объектами.

Довольно распространенной является ситуация, при которой величина собственного капитала строительных предприятий не покрывает их фактические потребности в финансовых ресурсах, поэтому

они часто прибегают к использованию внешних источников финансирования.

Довольно распространенными в мировой и отечественной практике являются такие модели привлечения заемного капитала, как инвестиционное и долевое строительство недвижимости. При этом популярность последнего в России последовательно сокращается в связи с высокими рисками и усилением законодательного регулирования со стороны государства, что делается для защиты интересов дольщиков от неблагонадежного поведения строительных компаний.

В случае же с инвестиционной моделью привлечения средств, строительное предприятие получает необходимые средства на инженерное проектирование и строительство объекта недвижимости от частного инвестора или их группы. Как правило, роль инвестора в строительной сфере выполняют банки или другие финансово-кредитные учреждения, которые используют строящийся объект недвижимости в рамках своих программ ипотечного кредитования.

Несмотря на то, что указанные выше методы привлечения внешнего финансирования дают строительному предприятию возможность нивелировать дефицит собственного капитала и расширить хозяйственные возможности, их использование на практике сопряжено со значительными рисками.

В первую очередь, использование заемного капитала для финансирования строительных работ в значительной степени лишает застройщика хозяйственной автономности, заставляя принимать вводные и дополнительные условия сотрудничества с инвестором.

Кроме того, большая продолжительность выполнения строительных работ сопряжена с высокими рисками наступления внештатных ситуаций, простоев, а также нанесения ущерба строящемуся объекту от катастроф природного или техногенного характера. Конечным результатом данных явлений может стать смещение первоначальных сроков сдачи строящегося объекта в эксплуатацию и дополнительными финансовыми потерями для инвестора, компенсация которых, согласно заключенному соглашению, может лечь на застройщика, что крайне негативно может отразиться на его финансовом состоянии.

Исходя из всех вышеуказанных фактов можно констатировать, что процессы планирования и управления капиталом играют основополагающую роль в обеспечении коммерческой эффективности и финансовой устойчивости предприятий строительной отрасли.

Учитывая, что активное использование заемного капитала является нормой для строительной отрасли, в качестве дополнительной меры обеспечения финансовой устойчивости для ее представителей оправданным шагом будет диверсифицировать пул своих кредиторов, а также чаще прибегать к использованию услуг страховых аген-



тов, что позволит им обезопасить свою деятельность от наиболее явных угроз и хозяйственных рисков.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Мяжкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38-44

2. *Мяжкова М.В., Захаркина Р.А.* Повышение эффективности использования капитала предприятия // В книге: Интеграция науки в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск. 2021. С. 79-88.

3. *Маркин С.А., Шилкина Т.Е.* Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 141-145.

УДК 336.71

## ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ

**Катайкина Наталья Николаевна, кандидат экономических наук, доцент**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: kataikina@mail.ru

## FORMATION AND USE OF BANKING RESOURCES

**Kataykina Natalia Nikolaevna, PhD (Economics), Associate Professor**  
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation

В статье рассмотрена сущность и источники формирования банковских ресурсов, изучены собственные, заемные и привлеченные ресурсы кредитной организации. Также в статье рассмотрены направления использования банковских ресурсов. Автором изучена цель использования банковских ресурсов - обеспечение кредитными ресурсами физических и юридических лиц, расширение деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, крупных предприятий, поддержка регионов. Уделено внимание задачам, которые способствуют достижению цели, сделаны выводы и предложения.

**Ключевые слова:** кредитная организация, коммерческий банк, ресурсы, капитал, кредит.

The article examines the essence and sources of formation of banking re-sources, studies the credit organization's own, borrowed and attracted resources. The article also discusses the areas of use of banking resources. The author has studied the purpose of using banking resources - providing credit resources to individuals and legal entities, expanding the activities of small and medium-sized businesses, large enterprises, and supporting regions. Attention is paid to the tasks that contribute to achieving the goal, conclusions and suggestions are made.

**Keywords:** credit organization, commercial bank, resources, capital, credit.

Для успешного функционирования коммерческого банка большую роль играют банковские ресурсы. Рассмотрим источники банковских ресурсов. Банковские ресурсы – это собственные, заемные и привлеченные ресурсы, которые складываются за счет проведения пассивных операций, предназначенные для выдачи кредитов, инвестирования в ценные бумаги, приобретения основных средств и иные цели. Ресурсная база коммерческого банка состоит из собственных средств и обязательств.

Банковские ресурсы формируются посредством проведения пассивных операций коммерческого банка или Центрального банка РФ. Собственные ресурсы коммерческого банка (капитал банка) защищает интересы вкладчиков и кредиторов от убытков при проведении банковских операций. Кроме собственных банковских ресурсов можно выделить привлеченные и заемные средств.

Основная цель банковских ресурсов – использования собственных, привлеченных и заемных ресурсов коммерческого банка в обеспечении кредитными ресурсами физических и юридических лиц, расширении деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, крупных предприятий, поддержка регионов. Для достижения указанной цели, банковские ресурсы способствуют решению следующих задач [1]:

обеспечения предприятий малого, и среднего бизнеса в доступных банковских ресурсах:

предоставление необходимой суммы банковских ресурсов для развития крупных предприятий:

использование банковских ресурсов для кредитования физических лиц и индивидуальных предпринимателей:

поддержка бюджета регионов в финансовых ресурсах на определенных условиях. К прочим задачам, которые решают банковские ресурсы можно отнести: вклад банковского сектора в формирование и построение бюджетов и др.

Выделяют несколько методов оценки результатов формирования и использования банковских ресурсов, оценки результатов деятельности коммерческого банка. В начале оценивается рейтинг надежно-

сти банков по методике Кромонова В.С., которая основана на принципе вычисления коэффициентов, характеризующих существенные закономерности банковских балансов. Банки иногда включают в договор условия, которые делают срок предоставления кредита неопределенным или зависящим от воли кредитной организации. Например, кредит предоставляют по факту передачи кредитору перечня документов, который не ограничен. Предполагается, что банк для оценки финансового состояния заемщика может потребовать какие-то другие документы, которые прямо не поименованы.

Другая ситуация — банк предоставляет кредит, если сам располагает свободными денежными средствами на цели кредитования. Такое условие иногда встречается в договорах на кредитную линию. В результате заемщик в условиях цейтнота может оказаться в ситуации, когда деньги ему предоставят в полном соответствии с договором, но значительно позже необходимого срока.

Чтобы избежать подобных проблем, стоит попытаться конкретизировать условия о сроке предоставления средств, а также ограничить перечень документов и действий, необходимых для получения кредита.

В таблице 1 представлена динамика и структура собственных средств.

Таблица 1 - Динамика и структура собственных средства ПАО СБЕРБАНК на конец к уменьшению. 2020-2022 гг.

Показатели	На 31.12.2020		На 31.12.2021		На 31.12.2022		Темп прироста, %	
	сумма, млн руб.	Уд. вес, %	сумма, млн руб.	Уд. вес, %	сумма, млн руб.	Уд. вес, %	2021 к 2020	2022 к 2021
1. Уставный капитал и эмиссионный доход	320,3	6,35	320,3	5,68	320,3	5,51	0,00	0,00
2. Бессрочный субординированный займ	150,0	2,97	150,0	2,66	150,0	2,58	0,00	0,00
3. Собственные акции, выкупленные у акционеров, и прочие резервы	-14,4	-0,29	-32,0	-0,57	-109,1	-1,88	122,22	240,94
4. Прочие резервы	213,3	4,23	0,0	0,00	0,0	0,00	-	-
5. Нераспределенная прибыль	4375,6	86,71	5200,3	92,13	5453,5	93,79	18,85	4,87
Итого собственных средств, принадлежащих акционерам	5044,8	99,97	5638,6	99,90	5814,7	99,99	11,77	3,12
Неконтролируемая доля участия	1,7	0,03	5,9	0,10	0,1	0,01	247,06	-98,31
Итого собственных средств	5046,5	100,00	5644,5	100,00	5814,8	100,00	11,85	3,02

Пополнение собственного капитала за счет внутренних финансовых ресурсов свидетельствует об интенсивном характере роста капитала, положительно характеризует менеджмент банка в данной сфере. В 2022 г. собственные средства банка увеличились по сравнению 2021 г. на 3,02% и составил 5814,8 млн руб. (с учетом неконтролируемой доли участия). Собственный капитал, в основном, представлен нераспределенной прибылью - на 31.12.2022 г. ее доля составила 93,79%. На протяжении всего анализируемого периода суммы уставного капитала и эмиссионного дохода и бессрочного субординированного займа находились на одном уровне - 320,3 млн руб. и 150 млн руб. соответственно. Между тем их доля в структуре собственных средств показывает динамику

Подавляющее большинство кредитных договоров предусматривает право банка в одностороннем порядке увеличивать процентную ставку за пользование кредитом. Как правило, возможность пересмотра стоимости заемных средств зависит от изменения ключевой ставки ЦБ, условий формирования ставок, тенденций на рынке.

Договор может не предусматривать обязанности банка предоставлять четкое объяснение связи между процентом, на который увеличивается ставка по кредиту, и, например, изменением ключевой ставки. Встречаются контракты, в которых кредитор не ограничивает перечень причин для пересмотра стоимости заемных средств, причем эти причины не имеют прямого экономического обоснования. Например: «Банк вправе увеличить ставку при наличии более двух нарушений условий договора (независимо от существенности нарушений)». В результате компании-заемщику придется в суде доказывать неправомерность действий кредитной организации. Как действовать при разногласиях с банком-кредитором, читайте в рекомендации.

Компании вряд ли удастся убедить банк отказаться от условия о возможности пересмотра ставки, но стоит попытаться конкретизировать, как это будет происходить. Для этого нужно:

- включить в договор закрытый перечень обстоятельств, которые могут послужить банку основанием для пересмотра ставки по кредиту;

- однозначно описать зависимость стоимости заемных средств и влияющих факторов. Например, договор может предусматривать, что процентная ставка увеличивается пропорционально росту ключевой ставки;

- включить условие об уменьшении процентной ставки до первоначального уровня, когда обстоятельства, сначала повлекшие за собой ее рост, прекратили действовать. Например, если ЦБ понизил ключевую ставку.

Еще один стандартный недостаток кредитных договоров, который касается одностороннего пересмотра стоимости заемных средств, —

это порядок изменения ставки и права компании-заемщика на расторжение договора. Как правило, банк письменно сообщает, что повышает ставку. При этом в большинстве случаев новая ставка вступает в силу в максимально короткий срок. Этот срок может отсчитываться с момента, когда банк направил письменное уведомление, а не когда заемщик его получил. Вместе с тем, договор может не предусматривать никаких прав компании-заемщика досрочно расторгнуть соглашение, если повысилась стоимость кредита.

Чтобы подстраховать бизнес от возможных проблем, обратите внимание на такие условия кредитного договора. Первое — предусматривает ли банк право заемщика не согласиться с новой ставкой по кредиту. Второе — успеет ли компания сообщить о своем несогласии банку до того, как новая ставка вступит в силу. Третье — есть ли штрафные санкции за досрочное расторжение договора и насколько они существенны.

По общим правилам кредит можно погасить досрочно только с согласия займодавца (ст. 810 ГК). Как правило, договор изначально содержит описание такой процедуры, конкретные условия возврата, в том числе штрафные санкции.

Стоит проверить, насколько адекватны предусмотренные штрафы. Их размер может достигать суммы, равной процентам, которые не получит банк за неиспользованный срок кредита. Тогда можно говорить о том, что права компании-заемщика на досрочное погашение — иллюзия, так как такая операция лишена экономического смысла. Не лучше ситуации, если в договоре прямо не прописали процедуру и условия возврата средств до завершения предусмотренного срока. Дело в том, что досрочно погасить кредит в такой ситуации удастся только на тех условиях, которые сформулирует банк.

Если компании нужен целевой кредит, банк потребует от нее возможность контролировать использование средств. Стоит внимательно проанализировать подобные требования и то, как прописаны в договоре связанные с ними условия. Если их нарушить, это может стать законным основанием для банка потребовать досрочно вернуть сумму кредита и уплатить проценты по нему, а также значительные штрафы. Обратите внимание на два аспекта — как сформулировали цель кредита и каков порядок контроля со стороны банка.

Цель кредита. Идеальный вариант, если цель в договоре описали конкретно, формулировка не подразумевает неоднозначного толкования. Иначе не исключены ситуации, когда кредитор и заемщик могут разойтись во мнениях относительно оценки целевого использования кредита. Такое расхождение может сыграть не в пользу компании-заемщика.

Порядок контроля со стороны банка. В зависимости от цели кредитования кредитор может требовать от заемщика закрытый перечень документов или предусмотреть процедуру проверки фактического наличия, например, приобретенного оборудования, товаров и т. п. В последнем случае желательно закрепить правила уведомления компании-заемщика о предстоящем визите ревизоров банка, время проведения и количество проверок за период. В большинстве случаев кредитные договоры содержат условие о безакцептном списании суммы займа и начисленных процентов со счета заемщика, открытого в банке-кредиторе. Некоторые банки, кроме того, требуют заключать соглашения о безакцептном списании в их пользу и со счетов заемщика в других банках. Как правило, это оформляется приложениями к договорам банковского счета.

Когда в договоре встречаются такие условия, это означает, что банк сможет самостоятельно без согласия заемщика и независимо от его желания снимать с его счетов долг по займу, процентам и другим платежам. То есть компания-заемщик фактически не будет иметь возможности распоряжаться денежными средствами на собственных счетах, пока не погасит кредит [2].

Оптимальный вариант — добиться, чтобы из договора исключили пункт о безакцептном списании денежных средств. Если это невозможно — хотя бы ограничиться безакцептным списанием только со счета, открытого в банке-кредиторе. А когда банк не согласен пойти навстречу в этом вопросе, стоит хотя бы ограничить обязанности компании по предоставлению кредитору сведений о вновь открываемых счетах. Банк может закрепить в договоре условия, согласно которым он досрочно отзовет кредит при ухудшении финансового состояния заемщика. Например:

- если торговая выручка уменьшилась более чем на 30 процентов;
- коэффициент текущей ликвидности упал ниже установленного уровня;
- стоимость чистых активов снизилась более чем на 20 процентов и т. д.

Чтобы не давать банку лишнего повода требовать досрочного возврата средств, стоит постараться максимально ограничить количество ковенантов в договоре. Кроме того, желательно использовать закрытый перечень ковенантов. Другими словами, не допускать формулировок типа «любые иные нарушения».

Нужно также конкретизировать основания, которые позволят банку требовать досрочного возврата средств. В идеале ковенанты должны иметь математическую основу, которая позволит определить существенность ухудшения финансового положения, долговой нагрузки заемщика, обеспечения кредита и т. д. Лучше избегать,

например, таких формулировок: «существенное ухудшение финансового положения заемщика», «нарушение иных условий кредитного договора». Желательно оставить запас по времени, что была возможность устранить нарушения условий договора. Например, в такой формулировке: «уменьшение торговой выручки более чем на 30 процентов, сохраняющееся на протяжении двух месяцев».

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В.* Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Е.В. Зотова, Н.Н. Катайкина. Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 858-862.
2. *Мяглова М.В.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации / М.В. Мяглова, Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Шилкина // Вестник Российского уни-верситета кооперации. 2022. № 2 (48). С. 38-44.

УДК 336

### **МОНИТОРИНГ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Котьякова Евгения Александровна, преподаватель**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: e.a.kotyakova@ruc.su

### **MONITORING OF THE USE OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY TOOLS IN THE INFORMATION ECONOMY**

**Kotyakova Evgeniya Aleksandrovna, teacher**

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

Информатизация и цифровизация экономики страны формируют комплекс новых инструментов обеспечения финансовой безопасности государства. Цель исследования данной работы состоит в анализе совокупности инструментов обеспечения финансово-экономической безопасности государства в условиях развития информационной экономики, выявлении проблем обеспечения финансово-экономической безопасности и формировании предложений по повышению уровня финансовой безопасности государства.

**Ключевые слова:** финансово-экономическая безопасность государства, информационная экономика, цифровая экономика, высокотехнологичная продукция, мониторинг, инновации

Informatization and digitalization of the country's economy form a set of new tools to

ensure the financial security of the state. The purpose of the study of this work is to analyze a set of tools to ensure the financial and economic security of the state in the context of the development of the information economy, identify problems of ensuring financial and economic security and form proposals to improve the level of financial security of the state.

**Keywords:** financial and economic security of the state, information economy, digital economy, high-tech products, monitoring, innovations.

Мониторинг применения инструментов обеспечения финансовой безопасности основан на изменении объемов инвестиций в основной капитал, высокотехнологичных изделий, услуг и затрат на технологические инновации. В рамках мониторинга цифровизации общества рассмотрено число абонентов фиксированного и мобильного широкополосного доступа к сети Интернет, обоснованы изменения в возрастной структуре пользователей. На основе анализа и мониторинга финансово-экономического сектора государства выявлены проблемы, влияющие на развитие цифровой экономики и ее уровень. Предложены рекомендации повышения уровня и эффективности информатизации населения. В частности, закрепление на государственном уровне диапазона цен интернет-провайдеров, сокращение «цифрового неравенства» субъектов и другие. По результатам мониторинга применения инструментов обеспечения финансовой безопасности в информационной экономике сформированы прогнозные значения показателей, характеризующих влияния информационной экономики на финансовую безопасность государства. Сделан вывод о связи обеспечения финансово-экономической безопасности и развития информационной экономики через цифровизацию общества, величину и структуру инновационных изделий и услуг, экспорт высокотехнологичной продукции.

Финансово-экономическая безопасность является важным аспектом, влияющим на развитие государства, а также на создание сильной, многоплановой экономики, ориентированной на обеспечение стабильного экономического развития государства и общества, их защищенности от экономических угроз. Проблемы обеспечения финансово-экономической безопасности государства имеют в последнее время наибольшую актуальность. Данная ситуация продиктована повсеместной информатизацией и глобализацией, что влечет за собой не только положительные, но и отрицательные последствия: рост нестабильности и угроз в социально-экономической сфере государства.

Целью исследования является анализ применения инструментов обеспечения финансово-экономической безопасности государства в условиях развития информационной экономики, выявление проблем обеспечения финансово-экономической безопасности и разработка



предложений по повышению уровня финансовой безопасности государства.

В рамках обеспечения финансовоэкономической безопасности реализуются различные государственные программы. Государственные программы являются неким планом функционирования отдельных органов в процессе достижения и повышения экономической и финансовой безопасности государства. В программах указываются четкие цели, показатели, нормативы и мероприятия на определенный период. Основными государственными программами и проектами в рассматриваемой предметной области являются национальный проект «Цифровая экономика РФ» и государственная программа «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». «Цифровая экономика» в статусе национального проекта зафиксирован в июне 2019 года заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам [2]. Программа рассчитана до 2024 года.

Основная цель проекта – это развитие и создание устойчивой информационно-телекоммуникационной инфраструктуры. В рамках мероприятий по развитию цифровой экономики проводятся мероприятия по созданию развитой цифровой инфраструктуры, с помощью которой у экспертов, аналитиков и специалистов финансовой сферы появится возможность в короткие сроки обнаружить угрозы и риски финансовой безопасности и принять соответствующие меры до наступления неблагоприятных последствий. Государственная программа «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» реализуется в два этапа: 1 этап осуществлялся с 2013 по 2021 гг., второй этап проходит с 2022 по 2023 гг. [3].

В рамках реализации государственной программы по состоянию на 2022 год выполнены следующие мероприятия, связанные с обеспечением финансовоэкономической безопасности. 1. Актуализированы и приняты нормативные и правовые акты, предназначенные для совершенствования законодательного механизма формирования и управления администрированием доходной части бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в условиях цифровизации и информатизации экономики. 2. Разработаны эффективные системы внутреннего финансового контроля и аудита, предопределяющие реализацию регулярной деятельности по определению и устранению причин, а также минимизации реализации вызовов и угроз, рисков, помогающие структурным единицам внутреннего финаудита главных администраторов (администраторов) средств бюджета определять и реализовывать меры по повышению качества финансового менеджмента. 3. Обоснованы правила формирования полной и достоверной информации для пользования финансовыми организациями,

в ситуации продажи финансовых продуктов некомпетентными инвесторам. 4. Усовершенствована система контроля в сфере валютных правоотношений. Результаты исследования, их обсуждение. Обеспечение финансовой и экономической безопасности связано с переориентацией доходной части бюджетов с сырьевой составляющей на продукцию с большой добавленной стоимостью. Для производства данной продукции необходимы инвестиции в основной капитал.

Уровень цифровизации общества является важной составляющей цифровой экономики и одним из основных индикаторов регулирования уровня финансово-экономической безопасности в условиях развития цифровой экономики [6].

Мы считаем, что для результата успешной работы являются предложенные рекомендации направлены на совершенствование внутренней и внешней инвестиционной политики, увеличение доходов государства, развитие финансовой грамотности персонала, в первую очередь финансово-экономического сектора, повышение уровня цифровизации общества и инновационного развития промышленной сферы, а также увеличение производства высокотехнологичной продукции. На основе разработанных рекомендаций представлена оценка эффективности их применения в целях повышения финансово-экономической безопасности государства. Сформирован прогноз влияния информационной экономики на финансово-экономическую безопасность государства, а именно прогноз абонентов широкополосного доступа к сети Интернет, производства инновационных изделий и услуг, экспорта высокотехнологичной продукции РФ в период с 2024 по 2026 гг. В заключение отметим, что без цифровой экономики в современном мире невозможно достигнуть качественного и количественного финансово-экономического роста. Для регулирования рисков и угроз, которые влечет за собой цифровая экономика, необходимо создавать качественные меры и постоянно проводить работу по мониторингу степени влияния рисков, появлению новых рисков и постоянному совершенствованию и адаптации мер регулирования рисков и угроз и реагирования на риски и угрозы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Данилова Н.Ф., Сараева И.В. Глобальное цифровое пространство: перспективы и угрозы // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: экономика, управление, право. – 2019. – Т19 вып. 1. – с. 65–73.
2. Постановление Правительства РФ от 02.03.2019 №234 (ред. от 13.05.2022) «О системе управления реализацией национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (вместе с «Положением о системе управления реализацией национальной программы "Цифровая экономика Российской Федерации»»). Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_319701/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319701/). Дата обращения: 31.01.2023 г.

3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 320 (ред. от 31.12.2022) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162186/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162186/). Дата обращения: 31.01.2023 г.

4. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/enterprise\\_economy](https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy) (дата обращения: 21.02.2023).

5. Цифровая экономика 2022: краткий статистический сборник». М.: НИУ ВШЭ, 2022. 124 с.

6. Российский статистический ежегодник. 2021: Стат.сб./Росстат. – Москва. – 2021 – 692 с.

УДК 336

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Лашманова Оксана Витальевна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st805358@ruc.su

## **SOURCES OF FINANCING OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS**

**Lashmanova Oksana Vitalievna, Master's Degree student**

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

Актуальность исследования изучаемой темы исходит из необходимости предприятий, в текущих условиях экономики, уделять особое внимание анализу, формированию и росту эффективности использования источников финансирования. Так же требуется активизировать поиск путей улучшения финансового состояния предприятия. Эффективный анализ для рационального использования финансовых ресурсов крайне значим и является непростым вопросом, который требует особого внимания.

**Ключевые слова:** финансовые аспекты, организация, эффективное использование ресурсов, финансовая деятельность, формирование.

The importance of investigating the subject at hand arises from the necessity for companies, in today's economic climate, to prioritize the examination, establishment, and enhancement of the effectiveness in utilizing financial resources. It is also necessary to enhance the quest for methods to enhance the financial state of the business, it is necessary for the enterprise to actively seek ways. This involves selecting the most suitable financial

framework and regularly assessing and examining its utilization and modifications.

**Keywords:** financial aspects, organization, efficient use of resources, financial activities, formation.

Финансовая сфера является одним из ключевых аспектов бизнеса, без которой он не может существовать. Тема финансовых ресурсов привлекает внимание ученых со всего мира уже много лет и остается актуальной для исследования, не теряя своей значимости [1].

Эффективный анализ для рационального использования финансовых ресурсов крайне важен и является непростым вопросом, с которым сейчас сталкиваются люди на предприятиях. Если не анализировать финансирование будущих планов роста, то предприятие потерпит неудачу.

Проведем анализ продуктивного использования денежных средств. В качестве примера используем ООО "НИИИС имени А. Н. Лодыгина", основной деятельностью которой является производство электрических ламп и осветительного оборудования.

Цель факторного анализа прибыли заключается в оценке воздействия показателей на изменение прибыли в текущем отчетном периоде по сравнению с прошлым годом [2].

Он помогает выявить основные факторы, влияющие на прибыльность бизнеса, и определить, какие из них можно усилить или оптимизировать для достижения наилучших результатов [3]. Это инструмент, который помогает более рационально и эффективно использовать ресурсы и средства компании для достижения максимальной прибыли.

Таблица 1 - Анализ факторов, влияющих на валовую прибыль ООО "НИИИС ИМЕНИ А. Н. ЛОДЫГИНА", в тысячах рублей.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонения	
				+/-	Темп роста, %
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	81 943	176 369	98 370	16 427	20,05
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	59 440	108 680	85 171	25 731	43,29
3. Объем реализации единицы продукции	682 858,3	881 845	409 875	-272 983	-39,98
4. Средняя цена	0,12	0,2	0,24	0,12	100,00
5. Валовая прибыль	22 503	67 689	13 199	-9 304	-41,35

$$ПР_{\text{вал}2020} = 81\,943 - 59\,440 = 22\,503 \text{ тыс. руб.}$$

$PR_{\text{вал}2021} = 176\,369 - 108\,680 = 67\,689$  тыс. руб.

$PR_{\text{вал}2022} = 98\,370 - 85\,171 = 13\,199$  тыс. руб.

$\Delta PR_{\text{вал}} = 13\,199 - 22\,503 = -9\,304$  тыс. руб.

Согласно проведенным расчетам и анализу факторов видно, что за анализируемый период выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг выросла на 16 427 тыс. рублей, объем реализации единицы продукции снизился на 272 983 тыс. рублей, что в свою очередь привело к снижению доходов организации на 9 304 тыс. рублей. Поэтому в дальнейшем ООО "НИИИС ИМЕНИ А. Н. ЛОДЫГИНА" будет искать новые возможности для увеличения своей прибыли.

В следующей таблице представлены аналитические данные, которые могут быть использованы для анализа рентабельности формирования собственного и заемного капитала предприятия.

Таблица 3 – Сведения аналитического характера, необходимые для оценки процентной прибыльности создания собственного и заимствованного капитала предприятия ООО "НИИИС ИМЕНИ А. Н. ЛОДЫГИНА", выраженные в тысячах рублей.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение	
				Абс.	Отн.
1. Собственные средства	290 836	298 325	276 000	-14 836	-5,10
2. Заемные средства	0,00	5 602	10 704	10 704	100
3. Общие источники финансирования	340 210	340 210	340 210	0,00	0,00
4. Рентабельность собственного капитала, %	-4,21	2,51	-7,79	-3,58	85,04
5. Рентабельность заемного капитала, %	0,00	390,13	-243,73	-243,73	0,00
6. Рентабельность всего капитала предприятия, %	-3,56	2,07	-6,19	-2,63	73,88

Давайте проведем анализ прибыльности создания собственного и заемного капитала компании.

По результатам исследования можно заключить, что экономическая устойчивость в 2022 году заметно ухудшилась.

Абсолютный коэффициент ликвидности - это показатель, который отражает готовность организации к погашению своих текущих обязательств за счет наличных средств и эквивалентов наличности.

$A1/P1$ , рекомендуемое значение от 0,2 до 0,5;

Коэффициент критической оценки:

$(A1+A2)/(P1+P2)$ , значение должно быть больше 1;

Коэффициент текущей ликвидности:

$(A1+A2+A3)/(P1+P2)$ , минимальное допустимое ограничение составляет не менее 2. Максимально допустимое значение должно быть

больше 1 [4].

Таблица 4 – Исследование прибыльности создания собственного и заемного капитала компании ООО "НИИИС ИМЕНИ А. Н. ЛОДЫГИНА"

Показатели	Код строки	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Рентабельность собственного капитала (Рск), % 98764		-4,21	2,51	-7,79
Чистая прибыль (убыток) 55	2400	-12 247	7 489	-21 510
Капитал и резервы 64535	1300	290 836	298 325	276 000
Рентабельность заемного капитала (Рзк), %		-	390,13	-234,73
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-13 548	21 855	-25 125
Долгосрочные обязательства	1410	0,00	0,00	0,00
Краткосрочные обязательства	1510	0	5 602	10 704
Рентабельность всего капитала (Рск), %		-3,56	2,07	-6,19
Чистая прибыль (убыток)	2400	-12 247,00	7 489	-21 510
Баланс	1600	344 347	362 511	347 234

Общий показатель платежеспособности применяется для точной оценки способности выполнять платежи и рассчитывается путем...

$(A1+0,5*A2+0,3*A3)/(П1+0,5*П2+0,3*П3)$ , необходимо, чтобы значение данного показателя превышало единицу.

Результаты вычислений будут представлены в виде таблицы 5.

Таблица 5 – Анализ уровень финансовой устойчивости ООО "НИИИС ИМЕНИ А. Н. ЛОДЫГИНА" в 2020-2022г.

Платежеспособность					
Финансовые коэффициенты	2020	2021	2022	Откл. 2022-2020г	Рекомендуемые показатели
Кэф. абсолютной ликвидности	0,08	0,16	0,02	-0,06	0,2-0,5
Кэф. критической оценки	0,15	0,49	0,15	0,00	>1
Кэф. текущей ликвидности	3,30	1,53	1,31	-2,00	>1
Общий показатель платежеспособности	0,48	0,71	0,50	0,03	>1

Анализируя платежеспособность, видно, что на протяжении исследуемого периода нормативному значению соответствует лишь коэффициент текущей ликвидности. Мы так же наблюдаем снижение коэффициента за анализируемый период. Это говорит о том, что предприятие имеет большую часть оборотных средств, чем задолженностей, и она может оплачивать долги. Но за анализируемый период, эта часть оборотных средств снизилась, что в дальнейшем может неблагоприятно сказаться на финансовом состоянии ООО "НИИИС ИМЕНИ А. Н. ЛОДЫГИНА".

Эффективный анализ для рационального использования финансовых ресурсов крайне значим и является непростым вопросом, который требует особого внимания на постоянной основе [5]. Требуется активизировать поиск путей улучшения финансового состояния предприятия.

Можно с уверенностью сделать вывод о том, что дальнейшие действия ООО "НИИИС ИМЕНИ А. Н. ЛОДЫГИНА" должны быть направлены на повышение эффективности предприятия, с целью увеличения доли собственных финансовых ресурсов и расширения возможностей использования привлеченного капитала с минимальными кредитными рисками.

Эффективный анализ для рационального использования финансовых ресурсов крайне значим и является непростым вопросом, который требует дальнейшей проработки.

## 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. *Васильева Е.А.* Роль достоверности бухгалтерской информации для анализа финансово-экономического состояния предприятия в современных условиях хозяйствования // Е.А. Васильева, Е.В. Гудожникова, Т.В. Завьялова // *Фундаментальные исследования.* – 2016. – № 12-1. – С. 149–153.
3. *Мягкова, М.В., Захаркина Р.А.* Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // В книге: *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции.* Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 70–75.
4. *Сарапулова В.В.* Особенности управления финансовыми ресурсами предприятия // *Современные тенденции развития науки и технологий.* 2016. № 12-9. С. 151–154.
5. *Кузнецова Е.Г., Мягкова М.В., Шилкина Т.Е.* Страховой менеджмент: учебно-методическое пособие / Саран. Кооп. Ин-т РУК. – Саранск: АО «Ковылкинская типография», 2020. – 112с.

УДК 336

## **МОСКОВСКАЯ БИРЖА: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И ЕЁ СОСТОЯНИЕ**

**Лепёшкина Дарья Евгеньевна, студентка**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st804316@ruc.su

## **MOSCOW STOCK EXCHANGE: HISTORY OF CREATION AND ITS STATUS**

**Lepeshkina Daria Evgenievna, student**

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

В данной статье представлена история создания и становления Московской биржи. Рассмотрена структура биржи, а также основные рынки, на которых происходят торги ценными бумагами, драгоценными металлами и т.д. Приведена динамика торгов на валютном, срочном и других рынках биржи.

**Ключевые слова:** валютный рынок, операции РЕПО, РТС, акции, облигации.

This article presents the history of the creation and formation of the Moscow Stock Exchange. The structure of the exchange is considered, as well as the main markets where securities, precious metals, etc. are traded. The dynamics of trading on the currency, futures and other markets of the exchange is given.

**Keywords:** foreign exchange market, repo operations, RTS, stocks, bonds.

Первое упоминание московской биржи относится к концу 18 века. Тогда были предпосылки к строительству московской бирже, но по не известным причинным к строительству не приступили. Только лишь в 1839 году появилась московская биржа. Стоит отметить, что данная биржа стала второй. Первая биржа была создана в Санкт-Петербурге еще в 1703 году.

История Московской биржи претерпела много изменений. В Первую мировую войду деятельность биржи была приостановлена, а в 1917 году, после Октябрьской революции, и вовсе прекратила свое существование. В период НЭПа биржи в СССР стали снова работать. Но уже тогда биржи стали подчиняться государственному регулированию и Московская биржа не стала исключением. Торги в основном происходили между государственными органами и различными кооперативами.

В 1923 году на Московской бирже открывается фондовый отдел. Деятельность данного отдела заключалась в осуществлении торгов золотом, валютой и облигациями государственного займа. До откры-



тия данного отдела, Мосбиржа имела только товарно-сырьевой характер.

Уже к концу 20 века, во времена перестройки в столице были утверждены 2 учреждения: Российская товарно-сырьевая биржа (РТС) и Московская товарная биржа (МТБ). РТС производила торги по особому биржевому каналу. Особенностью данных торгов заключалось в сборе определенного количества заявок на покупку или продажу актива, после чего только начинались торги. При этом торги никак не были нигде зафиксированы.

Открытие МТБ было связано с предоставлением информации о потребностях в товарах. Данная биржа была закрытого типа, и торги происходили только в определенном кругу людей. Стоит отметить, что впервые фьючерсные сделки появились на МТБ и проводились на зерно и хлопок.

Современная Московская межбанковская валютная биржа появилась в 1992 году. Она стала центральным звеном в валютной торговле, а затем главной фондовой биржей в Российской Федерации. Данная биржа стала первой, где проводились валютные аукционы и на которой размещались краткосрочные государственные облигации РФ.

Позже в 1995 году появилась Российская торговая система (РТС) на которой можно было торговать различными акциями российских компаний, а также акциями приватизированных российских предприятий.

Глобальные изменения в истории московской биржи произошли в 2011 году. тогда московская межбанковская валютная биржа объединилась с Российской торосовой системой и получила новое название «Московская биржа ММВБ-РТС» или сокращенно «Мосбиржа».

На сегодняшний день Мосбиржа является главной биржей в России. Она представляет собой финансовую компанию, основной целью деятельности которой является организация биржевых торгов.

Мосбиржа является объединением нескольких компаний, которые позволяют предоставить различный спектр услуг по организации биржевой торговли:

- «Московская биржа ММВБ-РТС» - является организатором биржевых торгов;
- «Национальный расчетный депозитарий» - центральный депозитарий;
- «Национальный клиринговый центр» – клиринговая организация;
- «Национальная торговая биржа» – организатор торгов на товарных рынках;
- «МБ Инновации» – компания, занимающаяся развитием инноваций.

Структура Мосбиржи представляет собой несколько рынков, предназначенные для торговли:

- Фондовый рынок. Происходит купля-продажа ценных бумаг: акций, депозитарных расписок, облигаций Банка России, федерального займа, корпоративными и также еврооблигациями и т.д.;

- Срочный рынок. Происходят торги производными финансовыми инструментами – фьючерсами и опционами на акции, облигации, индексы, валютные пары, процентные ставки, нефть, газ, металлы;

- Валютный рынок. Здесь происходит купля-продажа различной валюты;

- Денежный рынок. Основная деятельность заключается в операциях РЕПО;

- Товарные рынки. Происходят торги золотом и серебром, а также сельскохозяйственной продукцией.

С каждым годом объем торгов на различных рынках Мосбиржи растет. Представим динамику торгов на рынках Мосбиржи за август 2022 г. и 2023 г. на рисунке 1.

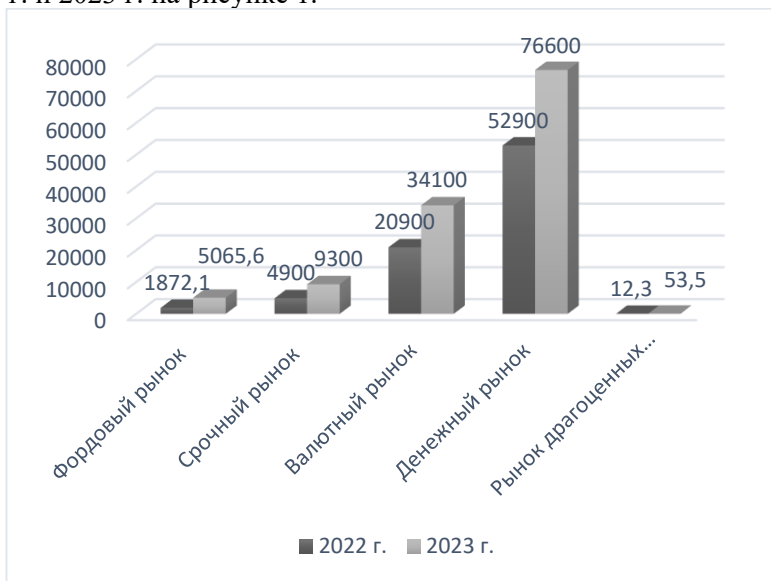


Рисунок 1 – Динамика торгов на рынках Мосбиржи за август 2022г. и 2023г.

Общий объем торгов на рынках Московской биржи в августе 2023 года вырос на 56,9% и составил 127,5 трлн. рублей. Объем торгов на фондовом рынке в августе вырос более чем в 2,5 раза и составил 5 065,6 млрд. рублей. Объем торгов на срочном рынке вырос в 1,9 раза

и составил 9,3 трлн. рублей. Это максимальный объем торгов с февраля 2022 года. Объем торгов на валютном рынке увеличился на 63%, до 34,1 трлн. рублей. Объем торгов на денежном рынке увеличился на 44,7%, до 76,6 трлн. рублей. Объем торгов драгоценными металлами (спот и своп) вырос в 4,3 раза и составил 53,5 млрд. рублей – максимальное значение за всю историю

Торги на Мосбирже проходят только через брокера. Он является посредником между биржей и тем, кто хочет торговать ценными бумагами или другими финансовыми инструментами. Торги происходят в строго отведенное время. Срочный рынок открывается в 7.00 и закрывается в 23.00, остальные же рынки открываются с 06.50. в выходные и праздничные дни торговать на бирже не получится. В данные дни торгов на бирже нет.

Процесс торгов на бирже представляет собой достаточно сложный механизм, который проходит в 3 сессии, или этапа: утренняя, основная и вечерняя.

С 6.50 начинают свою работу рынки. Как правило, в данное время устанавливается стартовая цена акций. Данные действия устраняют различные манипуляции с ними в дальнейшем.

Первая сессия начинается в 7 утра и длится до 10 утра. В это время все участники торгов могут направить заявки на покупку или продажу ценных бумаг и других финансовых ресурсов. При помощи этих заявок формируется биржевой стакан, который впоследствии помогает отследить спрос и предложение по бумагам.

После трех часовой сессии начинается основная, которая завершается в 18.39.59. после этого времени начинается аукцион закрытия. Происходит сбор всех заявок и определение оптимальной цены закрытия дня.

После небольшого перерыва, начинается вечерняя сессия с 19.00 и длится 23.50. данная сессия начинается с 5-ти минутного сбора заявок на покупку или продажу акций.

Мосбиржа помогает различным компаниям привлекать дополнительные ресурсы для своей деятельности, а инвесторам – зарабатывать. Основным источником заработка Мосбиржи является получение комиссии за сделки. Большая часть из них приходится на денежный рынок и расчетно-депозитарные услуги. Помимо данного дохода, Мосбиржа получает средства от предоставления различных информационных услуг. Биржа публикует сведения о прошедших торгах, а также статистику по закрытым сессиям. За дополнительную плату можно отследить эту информацию в реальном времени, или даже обратиться к предыдущим данным.

Таким образом, Московская биржа – одна из важнейших финансовых институций России, центр торговли ценными бумагами, валютной и другими финансовыми инструментами. Она была основана в

1992 году и с тех пор стала главным местом, где ведется торговля акциями и облигациями российских и зарубежных компаний.

Московская биржа предлагает широкий спектр услуг, позволяющих вести эффективный торговый процесс для ведения бизнеса и инвестирования. Тут можно купить и продать акции, облигации, фонды и другие ценные бумаги, а также торговать валютой и производными финансовыми инструментами. Биржа также предоставляет возможность размещения и обращения облигаций государственных и частных компаний.

Процесс торговли на Московской бирже осуществляется с помощью высокотехнологичных торговых систем, обеспечивающих быструю и безопасную передачу информации и выполнение сделок. Также биржа обладает мощными системами контроля и надзора, которые делают торговлю прозрачной и защищенной.

Московская биржа является ключевым финансовым инструментом для развития российской экономики. Она создает условия для привлечения инвестиций и содействует капитализации компаний. Также биржа оказывает важную поддержку государственной политики развития российского финансового рынка, способствует его модернизации и развитию инфраструктуры.

Торговля на Московской бирже происходит не только в офисных помещениях, но и онлайн – через электронные торговые системы, что делает ее доступной для широкого круга инвесторов. Биржа также предлагает обучение и консультации своим участникам, чтобы помочь им разобраться в сложностях финансовых транзакций и сделок.

Московская биржа является важным фактором в развитии российского финансового рынка. Она помогает укрепить позиции страны на мировой арене и способствует развитию бизнеса и экономики в целом. Благодаря ей, инвесторам и предпринимателям открываются новые возможности для успешного развития и достижения финансового благополучия.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Кулешова, М. И.* Московская фондовая биржа: история и современность / М. И. Кулешова // Теория и практика эффективности государственного и муниципального управления : Сборник научных статей 2-й Всероссийской научно-практической конференции, Курск, 12 мая 2020 года / под ред. Михайловой О.В. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. – С. 198-202. – EDN YTQNNK.

2. *Тимофеева, А. А.* Московская биржа и ее позиция среди ведущих мировых бирж / А. А. Тимофеева, Д. Е. Марков // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. – Т. 10, № 1(34). – С. 329-333. – DOI 10.26140/anie-2021-1001-0081. – EDN XLOODZ.

3. Московская биржа: <https://www.moex.com/>

УДК 336.6

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕКУЩИХ АКТИВОВ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРАТКОСРОЧНОМ КРЕДИТЕ**

**Маркова Анна Александровна, старший преподаватель**  
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*  
E-mail: markovaanna2012@yandex.ru

## **IMPROVING THE EFFICIENCY OF USING CURRENT ASSETS TO OPTIMIZE THE COMPANY'S NEED FOR A SHORT-TERM LOAN**

**Markova Anna Alexandrovna, senior lecturer**  
*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University  
of Cooperation*

В статье рассматривается необходимость и возможность повышения эффективности использования текущих активов для оптимизации потребности предприятия в краткосрочном кредите.

Текущие активы играют огромную роль в деятельности любой организации. Выступая мобильной частью активов, они оказывают непосредственное влияние на платежеспособность, ликвидность и прибыль организации. В связи с этим, формирование и эффективность использования текущих активов для оптимизации потребности организации в краткосрочном кредите является актуальной темой исследования.

**Ключевые слова:** текущие активы, источники формирования, оборачиваемость, краткосрочный кредит, анализ, платежеспособность, прибыль.

The article discusses the necessity and possibility of increasing the efficiency of the use of current assets to optimize the needs of the enterprise for a short-term loan.

Current assets play a huge role in the activities of any organization. Acting as a mobile part of assets, they have a direct impact on the solvency, liquidity and profit of the organization. In this regard, the formation and efficiency of the use of current assets to optimize the organization's need for a short-term loan is an urgent topic of research.

**Keywords:** current assets, sources of formation, turnover, short-term credit, analysis, solvency, profit.

Текущие активы предприятия представляют собой мобильную часть активов предприятия, которые неоднократно используются в течение анализируемого периода, переносят свою стоимость на изготовленную продукцию полностью и приносят предприятию доходы и прибыль.

Текущие активы обладают оборачиваемостью, что свидетельствует о многократном использовании их в процессе финансово-хозяйственной деятельности организации. Чем быстрее обновляются

оборотные активы, тем эффективнее процесс их формирования и использования и тем меньше потребность предприятия в краткосрочном кредите.

Текущие активы формируют непрерывный процесс осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации, направленный на увеличение прибыли и рентабельности.

Достижение этой цели становится возможным только при наличии оптимальной структуры источников формирования текущих активов.

Рациональное использование финансовых ресурсов является не только индикатором эффективности деятельности организационных, производственных, сбытовых и других систем, но и определенными показателями стратегических финансовых возможностей предприятия с точки зрения, привлекательности для инвесторов и собственников

Рациональное использование финансовых ресурсов является не только индикатором эффективности деятельности организационных, производственных, сбытовых и других систем, но и определенными показателями стратегических финансовых возможностей предприятия с точки зрения, привлекательности для инвесторов и собственников [3].

Анализ состояния и эффективности использования текущих активов для оптимизации потребности предприятия в краткосрочном кредите включает в себя:

- выявление факторов, влияющих на его способность погашать долговые обязательства;
- выявление изменений показателей ликвидности активов;
- оценку количественных и качественных изменений платежеспособности;
- оценку ликвидности предприятия на определенный момент времени;
- определение тенденций изменений оборотных активов организации в целом.

Современные изменения финансово-хозяйственной деятельности организации, влияют на основные показатели формирования и использования текущих активов. Поэтому важно с периодичностью проводить оценку текущих активов с целью принятия управленческих решений по снижению финансовых рисков. Для этого необходимо анализировать в динамике такие показатели как оборачиваемость, коэффициенты ликвидности и платежеспособности организации.

Текущие активы в зависимости от сферы обслуживания делятся на:

- текущие активы в сфере производства;

– текущие активы в сфере обращения.

Соотношение между этими частями в различных отраслях неодинаковы. В торговле преобладают текущие активы в сфере обращения, в промышленности - в сфере производства

Движение текущих активов представляет собой единый, взаимообусловленный и взаимосвязанный процесс по мере которого стоимость оборотных фондов сразу целиком переносится на изготавливаемую продукцию и вместе с фондами обращения поступает в сферу обращения. После того, как товарная форма стоимости вновь превращается в денежную, она в составе денежной выручки вновь возвращается владельцу капитала в своей изначальной денежной форме.

Текущие активы предприятий формируются за счёт собственных и приравненных к ним средств, заёмных средств и привлечённых средств. Соотношения между этими источниками заметно различаются не только в зависимости от отраслей деятельности, но и от специфики работы каждого отдельно взятого хозяйствующего субъекта [1].

От рационального соотношения источников формирования в значительной мере зависит эффективность использования текущих активов. Установление оптимального соотношения между различными источниками в соответствии с принципами организации текущих активов являются важнейшей задачей финансового контроля.

Внедрение финансового контроля позволит предприятию прогнозировать показатели финансовой деятельности, анализировать с помощью показателей состояние хозяйствующего субъекта, что в дальнейшем поможет сформулировать управленческое решение с учетом всех финансовых факторов [2].

При формировании текущих активов должны быть обеспечены права предприятий при одновременном усилении их ответственности за рациональное и эффективное использование текущего капитала.

Приоритетное положение в источниках формирования принадлежит собственным источникам формирования текущих активов. Собственные источники формирования текущих активов накапливаются в хозяйственном обороте и определяются расчётным путём по формуле: III раздел пассива «капитал и резервы» минус I раздел актива бухгалтерского баланса «внеоборотные активы».

Как известно кредиторская задолженность подразделяется на нормальную и просроченную. В состав устойчивых пассивов (средств приравненных к собственным) включают только нормальную кредиторскую задолженность, образование которой не связано с нарушениями финансовой дисциплины. Это минимальные переходящие остатки задолженностей по оплате труда перед своими рабочими и служащими, перед бюджетом и внебюджетными фондами, поставщиками продукции и сырья и т.д.

Заемные средства представлены краткосрочными банковскими кредитами и займами у других хозяйствующих субъектов.

К числу важнейших задач финансовых служб относятся установление оптимального соотношения между естественными заемными средствами. При этом за счёт собственных источников должны покрываться минимальные не снижающиеся потребности предприятия в оборотных средствах. Колеблющаяся же часть потребности должна удовлетворяться за счёт заёмных средств.

Процесс формирования и использования текущих активов регламентируется принципами их организации, из числа которых в качестве основных выделяют следующие:

- подразделение текущих активов по источникам формирования на собственные и заёмные;
- минимальная не снижающаяся потребность предприятия в текущих активах должны покрываться собственными источниками. Колеблющаяся потребность предприятия в текущих активах должна покрываться заёмными источниками;
- подразделение текущих активов по степени охвата планирования на нормируемые и ненормируемые.

Таким образом, регулярный анализ текущих активов и обязательств предприятия необходим для поддержания эффективной стратегии управления оборотными средствами и финансовыми результатами. Эффективная стратегия управления текущими активами и финансовыми результатами будет учитывать непредвиденные события, такие как изменения на рынке и действия конкурентов. Поиск способов увеличения дохода от продаж и взыскания дебиторской задолженности также улучшит оборотный капитал предприятия. Предприятия с положительным денежным потоком могут воспользоваться возможностями расширения по мере их возникновения, не полагаясь на внешнее финансирование.

Эффективное использование текущих активов оказывает непосредственное влияние на процесс формирования доходов в организации.

От того насколько обеспечена деятельность хозяйствующего субъекта текущими активами и насколько рационально он используется в динамике зависит в конечном итоге общая эффективность финансово-хозяйственной деятельности организаций и предприятий.

Повышение эффективности использования текущих активов способствует уменьшению потребности хозяйствующего субъекта в текущих активах, приросту выручки, увеличению доходов, прибыли и обеспечению устойчивости финансового состояния предприятия.

Для того, чтобы разработать комплекс мер по увеличению эффективности использования текущих активов и рентабельности, необхо-



димо выявить степень влияния основных факторов на процесс оборачиваемости текущих активов.

Проанализируем наличие и динамику потребности условного предприятия в в краткосрочном кредите для формирования текущих активов.

Таблица 1 – Наличие потребности предприятия в краткосрочном кредите

Показатели	2020г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	2022 г., тыс. руб.	Отклонение (2022 г. от 2020 г.)	
				Абс.	Отн.
Собственные источники формирования финансовых ресурсов	280617	356954	422453	+141836	+50,5
Долгосрочные пассивы	79589	87937	103375	+23786	+29,89
Постоянные активы	192203	200337	215214	+23011	+12,0
Текущие активы	331839	376587	437773	+105934	+31,9
Кредиторская задолженность	51129	26555	40937	-10192	-19,9
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1302	87	593	-709	-54,5
Текущие финансовые потребности	279408	349945	396243	+116835	+41,82
Собственные источники формирования оборотных средств	168003	244554	310614	+142611	+84,89
Потребность в дополнительных финансовых ресурсах для формирования оборотных средств	-111405	-105391	-85629	+25776	-23,14

Данные, приведенные в таблице 1 показали, что предприятие постоянно испытывало потребность в краткосрочном кредите для пополнения текущих активов.

Величина собственных источников формирования текущих активов предприятия значительно ниже, чем сумма текущих финансовых потребностей, что свидетельствует о наличии недостатка денежных средств.

Собственные источники формирования текущих активов в 2020 г. составили 168003 тыс. руб., в 2021 г. 244554 тыс. руб. и в 2022 г. 310614 тыс. руб. В целом за анализируемый период их сумма возросла на 142611 тыс. руб. или 84,8 %.

Вместе с тем, текущие финансовые потребности в 2020 г. составили 279408 тыс. руб., в 2021 г. 349945 тыс. руб. и в 2022 г. 396243 тыс. руб. За анализируемый период их сумма возросла на 116835 тыс.

руб. или на 41,82 %.

В связи с этим, потребность в краткосрочном кредите для формирования текущих активов или недостаток собственных источников для их пополнения в 2020 г. составил 111405 тыс. руб., в 2021 г. 105391 тыс. руб. и в 2022 г. 85629 тыс. руб.

В 2022 г. по сравнению с 2020 г. недостаток снизился на 25776 тыс. руб. или 23,4 %.

В качестве основных направлений ускорения оборачиваемости текущих активов предприятия можно выделить:

- ускорение процесса реализации, произведенной продукции;
- оптимизация процесса материально-технического снабжения;
- формирование и реализация финансовой политики в области управления оборотными средствами с учетом специфики и масштабов деятельности организации;
- увеличение собственных источников финансирования для пополнения текущего капитала с целью обеспечения финансовой устойчивости организации;
- совершенствование использования активной части текущих активов и улучшения применяемой техники и технологии;
- приближения к покупателям потребителям реализуемой продукции;
- расширение видов реализуемой продукции, изменения и совершенствования системы расчетов с покупателями;
- рационализации организации сбыта реализуемой продукции, своевременного оформления расчетных документов и ускорения их движения.

Также одним из путей рационального использования текущих активов является улучшение обеспеченности организации собственными оборотными средствами. Наличие собственных оборотных средств ускоряет их оборачиваемость, улучшает состояние расчетов, снижает потребность в заемных средствах, за которые необходимо платить, снижает кредиторскую задолженность.

Обеспеченность собственными оборотными средствами организации зависит от множества факторов. Прежде всего, на это влияет наличие собственного капитала и превышение его размера над стоимостью внеоборотных активов. Наличие и рост собственного капитала организации зависит, прежде всего, от размера чистой прибыли и уровня рентабельности капитала. При этом, главная задача ООО «Нива» – увеличение роста денежной выручки от продажи продукции и чистой прибыли.

Проведение комплекса мероприятий по улучшению эффективности использования текущих активов позволит высвободить значительные суммы и увеличить объемы реализации продукции без каких-либо дополнительных финансовых вложений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А., Катайкина Н.Н., Маркова А.А.* Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта //Вестник Алтайской академии экономики и права. Научный журнал - 2019. - № 11 (часть1) С. 5-12.
2. *Гудожникова Е.В., Волгина И.В.* Направления оптимизации финансового контроля для принятия управленческих решений //Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 30-33.
3. *Маркова А.А.* Возможности стратегического развития предприятия путем рационального использования финансовых ресурсов // В сборнике: Интеграция образования в условиях инновационной экономики материалы Международной научно-практической конференции: в 2 частях. Ответственный редактор Б.Ф. Кевбрин; Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2014. С. 40-43.

УДК 336.6

### **ДИНАМИКА ИМУЩЕСТВА И ИСТОЧНИКОВ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ**

**Мишин Андрей Олегович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: st806317@ruc.su

### **DYNAMICS OF PROPERTY AND SOURCES OF ITS FORMATION IN AN ORGANIZATION**

**Mishin Andrey Olegovich, Master's Degree student**

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

В статье рассмотрен вопрос динамики имущества и источников его формирования в организации. Источники формирования имущества включают в себя собственные и заемные средства, которые показывают объем финансовых ресурсов организации. Важную роль в процессе финансово-хозяйственной деятельности играет имущество хозяйствующего субъекта, которое вкладывается из внеоборотных и оборотных активов. Автором рассмотрены объемы источников деятельности организации и его источники. В статье проанализирована структура имущества организации и его источников за ряд лет, сделаны выводы и предложения.

**Ключевые слова:** организация, источники, имущество, уставный капитал, кредиты, внеоборотные активы, оборотные активы.

The article examines the issue of the dynamics of property and the sources of its formation in the organization. Sources of property formation include own and borrowed funds,

which show the volume of financial resources of the organization. An important role in the process of financial and economic activity is played by the property of an economic entity, which is invested from non-current and current assets. The author examined the volume of sources of the organization's activities and its sources. The article analyzes the structure of the organization's property and its sources over a number of years, draws conclusions and proposals.

**Keywords:** organization, sources, property, authorized capital, loans, non-current assets, current assets.

АО «Международный аэропорт «Саранск» учреждено в соответствии с решением учредителя от 18.08.2006., в соответствии с решением единственного акционера от 15.02.2017, Полное наименование общества: акционерное общество «Международный аэропорт «Саранск». Место нахождения общества: Республика Мордовия, г. Саранск, тер Аэропорт. Главный приоритет работы АО «Международный аэропорт «Саранск» является обеспечение безопасности полетов. Технические возможности АО «Международный аэропорт «Саранск»: класс аэродрома «В», класс аэропорта IV, аэропорт предназначен для выполнения транспортных полетов, тренировочных полетов и перегоночных полетов. Основной целью деятельности организации является получение прибыли. Основными видами деятельности АО «Международный аэропорт «Саранск» являются:

- аэропортовая деятельность в аэропорту г. Саранска;
- установление режима работы аэропорта;
- электросветотехническое обеспечение полетов воздушных судов;
- осуществление контроля качества авиационных горюче-смазочных материалов и др.

Высшим органом управления АО «Международный аэропорт «Саранск» является общее собрание акционеров. В целях обеспечения проведения ЧМ-2019 по футболу в аэропорту Саранск была проведена масштабная реконструкция и строительство, для обеспечения возможности проведения работ аэропорт закрывался на период с 10.01.2017 по 14.02.2019. В ходе модернизации в аэропорту Саранска проведена реконструкция взлетно-посадочной полосы, построены новые рулежные дорожки, объекты управления воздушным движением, расширен перрон с увеличением мест стоянок воздушных судов.

В рамках реконструкции аэродрома были выполнены следующие виды работ, заказчиком которой является ФГУП «Администрация гражданских аэропортов (аэродромов)»:

- реконструкция ИВПП (2800\*42м) с усилением асфальтобетоном и устройством нового 500 метрового участка из цементобетона;
- строительство новой рулежной дорожки РД-В;

- строительство нового перрона на 17 МС;
- строительство патрульной дороги;
- строительство ограждения с ТСО;
- реконструкция объектов УВД и РТОП.

Высшим органом управления АО «Международный аэропорт «Саранск» является общее собрание акционеров. В целях обеспечения проведения ЧМ-2019 по футболу в аэропорту Саранск была проведена масштабная реконструкция и строительство, для обеспечения возможности проведения работ аэропорт закрывался на период с 10.01.2017 по 14.02.2019. В ходе модернизации в аэропорту Саранска проведена реконструкция взлетно-посадочной полосы, построены новые рулежные дорожки, объекты управления воздушным движением, расширен перрон с увеличением мест стоянок воздушных судов.

В рамках реконструкции аэродрома были выполнены следующие виды работ, заказчиком которой является ФГУП «Администрация гражданских аэропортов (аэродромов)»:

- строительством нового 500 метрового участка из цементобетона;
- строительство новой рулежной дорожки РД-В;
- строительство нового перрона на 17 МС;
- реконструкция ВДС со строительством очистных сооружений;\
- реконструкция системы ССО (ОВИ-I + ОМИ);
- строительство новой аварийно-спасательной станции (АСС)
- строительство патрульной дороги;
- строительство ограждения с ТСО;
- реконструкция объектов УВД и РТОП.

В результате проведения реконструкции несущая способность покрытий позволяет принимать среднемагистральные типы ВС В-737, А-320 и классом ниже. Максимальное количество взлетно-посадочных операций (ВПО) - 13 ВПО в час (с учетом пропускной способности аэродромной инфраструктуры, обеспечиваемой в результате текущей реконструкции аэродрома). Также, в рамках реконструкции аэропорта были выполнены следующие работы:

- строительство нового аэровокзального комплекса внутренних воздушных линий (ВВЛ) с пропускной способностью 300 пасс/час;
- строительство привокзальной площади на 243 машиноместа;
- строительство убежища ГО;
- строительство инженерной инфраструктуры (трансформаторные подстанции, котельная, узел водопроводных сооружений, очистные сооружения, инженерные сети).

Современная ситуация в экономике требует от организаций и предприятий повышения конкурентоспособности продукции и услуг, эффективности производства, качества менеджмента [2]. При этом

ключевое, первостепенное значение фокусирует на себе, именно, финансовое управление всех сфер деятельности современной организации. Эффективное финансовое управление предполагает принятие только экономически грамотных, финансово обоснованных управленческих решений, что возможно лишь на основе полной и достоверной финансовой информации, которая является результатом анализа финансового состояния.

Финансовый анализ играет важную роль в оценке и обеспечении финансовой безопасности организации. Тщательно проведенный финансовый анализ позволяет своевременно выявить угрозы финансовой безопасности и определить основные направления ее укрепления в организации. Проведение финансового анализа хозяйственной деятельности предприятия направлено на полную, всестороннюю характеристику финансового состояния, необходимую для управления финансовой устойчивостью, ликвидностью и платежеспособностью предприятия, в условиях достаточно высокой конкуренции в данной отрасли, как по стране, так и в месте территориального расположения.

В настоящее время анализ финансового состояния является активно развивающимся инструментом научного познания в экономической науке и практического исследования процессов функционирования и развития предприятия на практике. Финансовый анализ традиционно выступает важнейшим инструментом финансового управления и представляет собой процесс изучения хода и результатов финансово-хозяйственной деятельности организации и ее сложившегося финансового состояния. Проведение финансового анализа для обеспечения финансовой безопасности направлено на оценку имущественного положения, платежных возможностей, ликвидности, финансовой устойчивости, доходности, рентабельности и деловой активности организации. Имущественное положение организации можно оценить путем изучения наличия хозяйственных средств и источников их формирования.

Успешная деятельность любой организации, в том числе АО «Международный аэропорт «Саранск» во многом зависит от обеспеченности хозяйствующего субъекта источниками финансирования. К средствам, приравненным к собственным, относятся добавочный капитал; резервный капитал; фонд накопления; фонд целевого финансирования; устойчивые пассивы. Что касается устойчивых пассивов, то под ними понимают ресурсы, которые не принадлежат предприятию, но постоянно (в течение года или большего срока), в силу условий расчетов, находятся в его обороте [1].

Привлеченные финансовые ресурсы — это средства, которые также относятся к категории собственного капитала, но их специфика состоит в том, что формируются они не за счет прибыли организации,

а привлекаются со стороны, т.е. первоначально принадлежат другим экономическим субъектам: государству, гражданам, различным организациям. Наличие хозяйственных средств и источников их формирования в организации представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика имущества и источников его формирования в АО «Международный аэропорт «Саранск» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	2022 г., тыс. руб.	Отклонения	
				2022 г. от 2020 г.	
				тыс. руб.	%
<b>Хозяйственные средства</b>					
Внеоборотные активы	206486	206233	265574	59088	28,6
Оборотные активы	44331	24094	44624	293	0,7
Итого активов	250817	230327	310198	59381	23,7
<b>Источники</b>					
Собственные средства	-298613	-337457	35131	333744	-
Долгосрочные обязательства	165466	164815	213787	48321	29,2
Краткосрочные обязательства	383964	402969	61280	-322684	-84,0
Итого источников	250817	230327	310198	59381	23,7

Сумма активов АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2020 г. составила 250817 тыс. руб., в 2021 г. активы снизились и составили 230327 тыс. руб. и в 2022 г. показатель увеличился по сравнению с предшествующими периодами и составил 310198 тыс. руб. В целом за анализируемый период активы организации возросли на 59381 тыс. руб. или в 23,7 %, а по сравнению с 2021 г. на 79871 тыс. руб. или в 34,7 %.

Основное влияние на отмеченную положительную тенденцию оказало увеличение внеоборотных активов организации. Их величина соответственно по годам составила 206486 тыс. руб., 206233 тыс. руб., 265574 тыс. руб. В результате произошедших изменений сумма внеоборотных средств увеличилась в 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 59341 тыс. руб. или 28,8 % и по сравнению с 2020 г. на 59088 тыс. руб. или 28,6 %. В качестве положительного фактора можно выделить увеличение основных средств в 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 2228 тыс. руб. или 1,8 % (с 126735 тыс. руб. до 128963 тыс. руб.). Оборотные активы организации также имели положительную тенденцию и увеличились с 44331 тыс. руб. в 2020 г. до 44624 тыс. руб. в 2022 г.

При оценке и характеристике имущественного положения субъекта хозяйствования серьезное внимание должно уделяться анализу источников формирования финансовых ресурсов организации [4].

Данные свидетельствуют о том, что размер собственных средств организации за исследуемый период увеличился с (-298613) тыс. руб. до 35131 тыс. руб. или на 333744 тыс. руб. и по сравнению с 2021 г. показатель увеличился на 372588 тыс. руб. В целом за анализируемый период, долгосрочные обязательства увеличились на 48321 тыс. руб. или 29,2 %. Краткосрочные заемные средства в 2020 г. составили 292865 тыс. руб., в 2021 г. 343182 тыс. руб. и в 2022 г. 38 тыс. руб. Исходя из этого, краткосрочные кредиты снизились в 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 343144 тыс. руб. или 99,9 % и по сравнению с 2020 г. на 292827 тыс. руб. или 99,9 %.

Удельный вес собственных средств изменялся по годам следующим образом: 2020 г. (- 119,1) %, 2021 г. (- 146,5) %, 2022 г. 11,3 %. Увеличение показателя в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составило 157,8 %, а по сравнению с 2020 г. 130,4%. Доля краткосрочных заемных источников финансирования составила в 2020 г. 116,8 %, 2021 г. 149,0 % и в 2022 г. 0,01 %. Приведенные данные свидетельствуют о том, что удельный вес краткосрочных заемных средств за последние три года уменьшился на 116,8 %, а по сравнению с 2021 г. на 149,0 %. Также необходимо отметить, что доля кредиторской задолженности в общих источниках финансирования составила в 2020 г. 15,2 %, 2021 г. 10,3 %, 2022 г. 10,4 % [3]. В течение анализируемого периода показатель снизился на 4,8 %, а по сравнению с 2021 г. увеличился на 0,1 %. Доля краткосрочных обязательств снизилась с 153,1 % в 2020 г. до 19,8 % в 2022 г. на 133,3 %, а по сравнению с 2021 г. на 155,2 % (с 175,0 % до 19,8 %).

Таким образом, обобщая вышеизложенное, необходимо отметить, что структура имущества организации и источников его формирования не является абсолютно оптимальной, в силу высокой доли заемных источников финансирования [5]. Кроме того, внеоборотные активы не обеспечены собственными средствами, о чем свидетельствует высокая доля непокрытого убытка на предприятии. Положительным фактором является рост доли собственного капитала в течение последних трех лет и значительное улучшение структуры капитала в АО «Международный аэропорт «Саранск».

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.* Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «Лисма» // Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 5-14.
2. *Елисеева О.В.* Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии // О.В. Елисеева, А.Ю. Бушева, Е.В. Гудожникова. Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 1 (47). С. 39-44.
3. *Катайкина Н.Н.* Влияние заработной платы на уровень и качество жизни населения // Н.Н. Катайкина, Е.В. Зотова. Фундаментальные и прикладные исследования



кооперативного сектора экономики. 2011. № 2. С. 8-12.

4. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.

УДК 336.6

## **ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Мишин Андрей Олегович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st806317@ruc.su

## **LIQUIDITY AND SOLVENTITY ASSESSMENT ORGANIZATIONS**

**Mishin Andrey Olegovich, Master's Degree student**

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

В статье рассмотрен вопрос оценки ликвидности и платежеспособности организации. Ликвидность имущества организации можно рассматривать как степень покрытия обязательств хозяйствующего субъекта его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Платежеспособность организации – это реальная возможность выполнять взятые на себя обязательства. Автором рассмотрена сущность ликвидности и платёжеспособности организации, рассчитаны основные показатели, характеризующие уровень ликвидности и платежеспособности. В статье проанализированы ликвидность и платежеспособность за ряд лет, сделаны выводы и предложения.

**Ключевые слова:** организация, ликвидность, платежеспособность, коэффициент, прибыль.

The article discusses the issue of assessing the liquidity and solvency of an organization. The liquidity of an organization's property can be considered as the degree to which the obligations of an economic entity are covered by its assets, the period of transformation of which into cash corresponds to the period of repayment of obligations. The solvency of an organization is a real opportunity to fulfill its obligations. The author examined the essence of liquidity and solvency of the organization, calculated the main indicators characterizing the level of liquidity and solvency. The article analyzes liquidity and solvency over a number of years, draws conclusions and proposals.

**Keywords:** organization, liquidity, solvency, ratio, profit.

Важным этапом проведения финансового анализа для обеспечения финансовой безопасности является оценка платежеспособности и ликвидности организации. Ликвидность имущества организации можно рассматривать как степень покрытия обязательств хозяйствующего субъекта его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств [6]. Платежеспособность организации – это реальная возможность выполнять взятые на себя обязательства [7].

Анализ структурной динамики активов представлен в таблице 1. Он позволяет получить дополнительное представление о состоянии активов исследуемого организации. Наибольший удельный вес в структуре имущества занимают внеоборотные активы, доля которых составила в 2020 г. 82,3 %, в 2021 г. 89,5 %, а в 2022 г. 85,6 %. Удельный вес оборотных активов организации составил в 2020 г. 17,7 %, в 2021 г. 10,5 % и в 2022 г. 14,4 %. Доля текущих активов в 2022 г. по сравнению с 2021 г. увеличилась на 3,9 %, а по сравнению с 2020 г. снизилась на 3,3 % [1].

Рассматривая структуру оборотных активов в составе имущества организации необходимо отметить, что доля дебиторской задолженности и запасов составляли наибольший удельный вес. Так, доля дебиторской задолженности и запасов в 2020 г. составила 9,6 :% и 2,6 %, в 2021 г. 4,7 :% и 3,2 % и в 2022 г. 6,9 :% и 4,8 % соответственно. При этом, доля дебиторской задолженности в 2022 г. по сравнению с 2021 г. увеличилась на 2,2 %, а по сравнению с 2020 г. снизилась на 2,7 %. Доля запасов в 2022 г. по сравнению с 2021 г. увеличилась на 1,6 %, а по сравнению с 2020 г. на 2,2 %. Данные для оценки ликвидности баланса отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика ликвидных активов бухгалтерского баланса АО «Международный аэропорт «Саранск» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г., тыс. руб.	2021 г. тыс. руб.	2022 г., тыс. руб.	Отклонения			
				2022 г. от 2021 г.		2022 г. от 2020 г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Группировка активов по степени ликвидности							
A1	4617	5617	8348	2731	48,6	3731	80,8
A2	24157	10818	21446	10628	98,2	-2711	-11,2
A3	15557	7659	14830	7171	93,6	-727	-4,7
A4	206486	206233	265574	59341	28,8	59088	28,6
Итого	250817	230327	310198	79871	34,7	59381	23,7
Группировка пассивов по степени срочности							
П1	38116	23632	32326	8694	36,8	-5790	-15,2

Продолжение таблицы 1

П2	345848	379337	28954	-350383	-92,4	-316894	-91,6
П3	165466	164815	213787	48972	29,7	48321	29,2
П4	-298613	-337457	35131	372588	-	333744	-
Итого	250817	230327	310198	79871	34,7	59381	23,7

Оценивая ликвидность баланса за 2020 – 2022 гг., можно сделать вывод о том, что наиболее ликвидных активов не достаточно для погашения наиболее срочных обязательств. Динамика платежного излишка (недостатка) ликвидных активов организации за 2020-2022 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика платежного излишка (недостатка) ликвидных активов организации в 2020-2022 гг.

Платежный излишек (недостаток), тыс. руб.			Отклонения			
2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. от 2021 г.		2022 г. от 2021 г.	
			тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Платежный излишек (недостаток) наиболее ликвидных активов (А1-П1)						
-33499	-18015	-23978	-5963	33,1	9521	-28,4
Платежный излишек (недостаток) быстрореализуемых активов (А2-П2)						
-321691	-368519	-7508	361011	-98,0	314183	-97,7
Платежный излишек (недостаток) наиболее быстрореализуемых активов (А3-П3)						
-149909	-157156	-198957	-41801	26,6	-49048	32,7
Платежный излишек (недостаток) постоянных активов (А4-П4)						
505099	543690	230443	-313247	-57,6	-274656	-54,4
Соотношение активов и пассивов						
2020 г.	А1<П1; А2<П2; А3<П3; А4>П4					
2021 г.	А1<П1; А2<П2; А3<П3; А4>П4					
2022 г.	А1<П1; А2<П2; А3<П3; А4>П4					

Медленно реализуемые активы были меньше долгосрочных пассивов в 2020 г. на 149909 тыс. руб., в 2021 г. тыс. руб. на 157156 и конце 2022 г. на 198957 тыс. руб. Внеоборотные активы превышали собственные средства в 2020 г. на сумму 505099 тыс. руб. в 2021 г., 543690 тыс. руб. и в 2022 г. 230443 тыс. руб. Следовательно, излишек данной группы снизился к 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 313247 тыс. руб. или 57,6 %, а по сравнению с 2020 г. на 274656 тыс. руб. или 54,4 %.

Проведенный анализ показал, что на протяжении последних трех лет баланс АО «Международный аэропорт «Саранск» не был абсо-

лютно ликвидным, так как не выполнялись соответствующие условия ликвидности. Это отрицательно характеризует обеспеченность организации платежными средствами [3]. Для того чтобы предприятие и в дальнейшем работало стабильно необходимо, чтобы сохранялось превышение ликвидных активов над краткосрочными обязательствами [4].

Для более полной оценки ликвидности и платежеспособности организации необходимо проанализировать относительные показатели или коэффициенты ликвидности (таблица 3).

Таблица 3 – Изменение коэффициентов ликвидности АО «Международный аэропорт «Саранск» за 2020-2022 гг.

Коэффициенты ликвидности	Норматив	2020	2021	2022	Отклонения	
					2022 от 2021	2022 от 2020
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,01	0,01	0,14	0,13	0,13
Коэффициент срочной ликвидности	>0,7	0,07	0,04	0,49	0,45	0,42
Коэффициент текущей ликвидности (фактический)	$\geq$ К <sub>тлн.</sub>	0,12	0,06	0,73	0,67	0,61
Коэффициент текущей ликвидности (нормативный)	< К <sub>тлф</sub>	1,04	1,02	1,24	0,22	0,2
Уровень коэффициента текущей ликвидности	$\geq 100$	11,54	5,88	58,87	52,99	47,33

Данные таблицы свидетельствуют, что организацию нельзя отнести в разряд абсолютно платежеспособных. Коэффициенты ликвидности ниже допустимой величины. Так коэффициент абсолютной ликвидности составил в 2020 г. 0,01, в 2021 г. 0,01 и в 2022 г. 0,14. В свою очередь, коэффициент срочной ликвидности составил в 2020 г. 0,07, в 2021 г. 0,04 и в 2022 г. 0,49. Коэффициент текущей ликвидности составил в 2020 г. 0,12, в 2021 г. 0,06 и в 2022 г. 0,73. Положительным фактором является увеличение рассчитанных показателей в динамике.

Так, коэффициент абсолютной и срочной ликвидности увеличились в 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 0,13 и 0,45, а по сравнению с 2020 г. на 0,13 и 0,42. Коэффициент текущей ликвидности фактический и нормативный увеличились в 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 0,67 и 0,22, а по сравнению с 2020 г. на 0,61 и 0,2. Это способствовало

росту уровня коэффициента текущей ликвидности в 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 52,99 %, а по сравнению с 2020 г. на 47,33 %.

Необходимо отметить, что оборотные активы значительно меньше краткосрочных обязательств, что не является достаточным для обеспечения платежеспособности организации. Определим, каким должен быть норматив коэффициента текущей ликвидности, при сложившемся уровне запасов и краткосрочных обязательств.

Так, коэффициент по годам составит:

2020 г. -  $(15557+383964)/383964 = 1,04$ ;

2021 г. -  $(7659+402969)/402969 = 1,02$ ;

2022 г. -  $(14830+61280)/61280 = 1,024$ .

Расчет показал, что на предприятии для обеспечения абсолютной платежеспособности нормативное значение коэффициента текущей ликвидности должно быть не менее 1,02-1,24. В этом случае предприятие сможет полностью погасить долговые обязательства и осуществлять основную деятельность. Таким образом, проведенный анализ показал, что АО «Международный аэропорт «Саранск» не является абсолютно ликвидной и платежеспособной организацией, так как она недостаточно обеспечена ликвидными активами. Для повышения ликвидности и платежеспособности организации необходимо: повысить внутренний финансовый контроль за денежными потоками, обязательствами и активами предприятия.

Система внутреннего контроля – это совокупность процедур, положений, мероприятий и инструментов, которые реализуются в организации в рамках эффективного функционирования всех внутренних процессов. Данный комплекс мер направлен на организацию системы контроля над финансовыми операциями, а также на выполнение процедур, положений, мероприятий и инструментов, обращая особое внимание на своевременное предотвращение, выявление и устранение, профилактику вероятных ошибок и мошенничества. Организация внутреннего контроля способствует достижению следующих целей [5]:

Защита активов компании от повреждений, потери, а также незаконного пользования. В рамках данной цели система внутреннего контроля будет включать в себя контроль над денежными средствами, запасами, основными средствами и иными активами компании.

Соблюдение нормативно-правовых актов, законов, правил и норм, регулирующих деятельность организации, в том числе составление финансовой отчетности и налоговые обязательства. Предотвращение, выявление и устранение, профилактика вероятных ошибок и мошенничества – дополнительные проверки и система многократного контроля, автоматизация процессов и прочие процедуры, приемы и

методы. Оптимизация операционных процессов, увеличение продуктивности и эффективности работы сотрудников.

Обеспечение надежности, достоверности, полноты содержания финансовой отчетности, а также предупреждение, выявление, исправление ошибок в отчетности. Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что обеспечение интересов организации и заинтересованных сторон, лиц возможно посредством корректной и эффективной системы внутреннего контроля.

Выбор корпоративных стандартов для эффективного функционирования системы внутреннего контроля включает в себя следующие элементы:

1. Согласованность данных друг с другом или же консистентность. Корпоративные стандарты – комплекс политик, правил и норм, которые применяются для всей компании. Именно консистентность в рамках системы внутреннего контроля сможет обеспечить целостную, единую тактику в отношении всех процессов, что повлечет за собой снижение ошибок и несоответствий.

2. Повышение прозрачности. Корпоративные стандарты представляют четкие, понятные, ясные требования и ожидания в рамках внутреннего контроля. Соблюдение данного условия позволяет сотрудникам лучше понимать, соблюдение каких стандартов требуется, какие у компании ожидания, как следствие, наблюдается согласованность в работе (например, политика мотивации персонала).

3. Корпоративные стандарты разрабатываются в соответствии с требованиями законодательства, нормативными требованиями и принципами корпоративного управления. Это позволяет организации соблюдать требования регуляторных органов и устанавливать высокие стандарты прозрачности и ответственности.

4. Снижение возможных рисков. Корректно разработанные корпоративные стандарты способствуют снижению ряда рисков, связанных с мошенничеством, ошибками.

5. Возможность более эффективного управления компанией и принятия управленческих решений путем получения надежных данных. Например, владельцы, администрация компании могут лучше понять финансовое положение организации (на основе финансовой и управленческой отчетности), а также уровень производительности и эффективности (политика мотивации персонала).

Определение требований к системе внутреннего контроля организации должно включать анализ внутренней и внешней среды компании в рамках выявления потенциальных рисков и выявления областей, требующих особого контроля. Основные аспекты определения требований к системе внутреннего контроля включают:

1. Анализ внутренней среды. Включает в себя определение основ-

ных бизнес-процессов, которые имеют решающее значение для деятельности организации. Не менее важным является анализ текущих бизнес-процессов с целью выявления слабых и уязвимых мест, влекущих за собой риски

2. Анализ внешней среды состоит из требований законодательства и ожиданий заинтересованных сторон. Необходимо изучить комплекс законов, нормативных актов, стандартов в целях определения требований для системы внутреннего контроля.

3. Идентификация рисков. Выявление зон, где возможно возникновение рисков. Например, финансовая отчетность, контроль запасов.

Для повышения ликвидности и платежеспособности организации необходимо: внедрение системы финансового контроллинга, бюджетирования и планирования.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева О.В.* Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии // О.В. Елисеева, А.Ю. Бушева, Е.В. Гудожникова. Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 1 (47). С. 39-44.

2. *Катайкина Н.Н.* Влияние заработной платы на уровень и качество жизни населения // Н.Н. Катайкина, Е.В. Зогова. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2011. № 2. С. 8-12.

3. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.

4. *Мягкова М.В.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации / М.В. Мягкова, Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Шилкина. Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 2 (48). С. 38-44.

5. *Позднякова Т.Ю.* Выбор корпоративных стандартов для эффективного функционирования системы внутреннего контроля // WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS: сборник статей LXXV Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2023. – С.38-39.

6. *Попова, Л.В.* Экономический анализ: учебное пособие / Л.В. Попова, И.А. Маслова, Б.Г. Маслов, Е.Л. Малкина. - М.: Дело и Сервис, 2013. - 305 с.

7. *Степанова Т.А.* Анализ показателей, характеризующих ликвидность и платежеспособность предприятия на примере ООО "Феникс" Каменского района Воронежской области // Т.А. Степанова, Е.С. Кустова. Тенденции развития науки и образования. 2022. № 81-3. С. 102-104.

## **ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Муртазин Дамир Маратович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

Email: st801314@ruc.su

## **ASSESSMENT OF LIQUIDITY AND SOLVENTABILITY OF THE ENTERPRISE**

**Murtazin Damir Maratovich, Master's Degree student**

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

В статье рассмотрен вопрос оценки ликвидности и платежеспособности предприятия. Автором рассмотрено, что ликвидность - это способность активов превращаться в денежные средства. В статье изучены пассивы по степени срочности. Активы и пассивы оценены за ряд лет. Автором сделаны выводы и предложения.

**Ключевые слова:** предприятие, активы, пассивы, ликвидность, финансовые ресурсы.

The article discusses the issue of assessing the liquidity and solvency of an enterprise. The author considers that liquidity is the ability of assets to be converted into cash. The article examines liabilities by degree of urgency. Assets and liabilities are assessed over a number of years. The author made conclusions and suggestions.

**Keywords:** enterprise, assets, liabilities, liquidity, financial resources.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, большая отводится изучению ликвидности и платежеспособности. На уровень ликвидности и платежеспособности оказывают влияние внутренняя (технологии, кадры) и внешняя среда (федеральные законы, потребители). Внутренние и внешние факторы оказывают существенную роль на ликвидность и платежеспособность предприятия.

Ликвидность – это способность актива быстро превращаться в деньги без потери стоимости. Чем быстрее можно реализовать актив, тем он ликвиднее. Смотрите формулы расчета ликвидных активов и наиболее ликвидных активов. Применительно к компании ликвидность означает способность своевременно расплатиться по своим обязательствам за счет имеющегося имущества. Чтобы оценить уровень ликвидности и платежеспособности компании, рассчитываются коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности.

Рассчитаем активы по степени ликвидности и пассивы по степени срочности ООО «МПК «Атяшевский» в таблице 1.



Таблица 1 – Динамика активов по степени ликвидности, млн. руб.

Статьи	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение 2022 от 2018	
						Абс.	%
1.Наиболее ликвидные активы А1 = стр. 1250+ стр. 1240	2454	1223	562	2073	3097	643	26,20
2.Быстро реализуемые активы А2= стр. 1260 + стр. 1230	2291	2423	2524	2737	3115	824	35,99
3.Медленно реализуемые активы А3 = стр. 1210 + стр. 1220	1605	1857	2199	2856	3072	1467	91,41
4.Трудно реализуемые активы А4 = баланс-А1 – А2 – А3	5474	7145	7224	6885	6405	931	17,00
Баланс	11824	12648	12508	14551	15689	3865	32,69

В ходе анализа выявлено, что сумма наиболее ликвидные активы А1 увеличилась на 26,20 %, сумма быстро реализуемые активы А2 увеличилась на 35,99 %, величина медленно реализуемые активы А3 за указанный период увеличились на 91,41 %, сумма трудно реализуемых активов А4 возросла на 17,00 %.

Динамика пассивов по степени срочности предприятия в 2018-2022 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика пассивов по степени срочности, млн. руб.

Статьи	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение 2022 от 2018	
						Абс.	%
1.Наиболее срочные обязательства П1 = стр. 1520	7907	7413	8145	10161	11216	3309	41,85
2.Краткосрочные пассивы П2= стр. 1510+1540+1550	4007	2256	1487	1002	1570	-2436	-60,81

Продолжение таблицы 2

3. Долгосрочные пассивы ПЗ = стр. 1400	2377	3817	3295	3164	2229	-148	-6,23
4. Постоянные пассивы П4 = баланс-П1 – П2 – ПЗ	-2466	-839	-418	224	675	3141	- 127,3 5
Баланс	11824	12648	12508	14551	15689	3865	32,69

Данные таблицы показывают, что наиболее срочные обязательства П1 возросли на 41,85 %, краткосрочные пассивы П2 снизились на 60,81 %, долгосрочные пассивы ПЗ сократились на 6,23 %, постоянные пассивы П4 снизились в 2,27 раза. Платежные излишки (недостатки) предприятия [1, 2, 3], представим в виде таблицы 3.

Таблица 3 – Платежные излишки (недостатки) предприятия за 2018-2022 гг.

	Платежный излишек (недостаток)				
	2018	2019	2020	2021	2022
A1-П1	A1<П1	A1<П1	A1<П1	A1<П1	A1<П1
A2-П2	A2<П2	A2>П2	A2>П2	A2>П2	A2>П2
A3-П3	A3<П3	A3<П3	A3<П3	A3<П3	A3>П3
A4-П4	A4>П4	A4>П4	A4>П4	A4>П4	A4>П4

Данные расчетов показывают, что ликвидность баланса предприятия в 2018 г. оценивается как не ликвидная. В 2019-2022 гг. ситуация немного улучшается и в 2022 г. ликвидность оценивается как допустимая.

На предприятии в 2022 г. выявлена зона допустимого риска. Проанализируем платежеспособность предприятия (таблица 4).

В ходе анализа выявлено, что коэффициент абсолютной ликвидности за 2018-2022 гг. снизился, а это отрицательные изменения. Рекомендуемое значение коэффициента – 0,2–0,5. Это означает, что не менее 20 процентов срочных обязательств компания должна оплатить сразу. Коэффициент критической оценки на протяжении анализируемого периода ниже нормы. В ходе анализа выявлено, что коэффициент текущей ликвидности на протяжении 5 лет ниже нормы, но наметилась тенденция к улучшению. Этот индикатор также называют коэффициентом покрытия обязательств, смотрите формулу и пример расчета. Рекомендованное значение варьируется по отраслям и составляет от 1,5 до 2,5. Смотрите, как определить норматив коэффициента текущей ликвидности для своей компании

Таблица 4 – Анализ платежеспособности предприятия в 2018-2022 гг.

Статьи	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение 2022 от	
						2018	2021
Коэф абсолютной ликвидности, норма 0,2-0,5	0,31	0,16	0,07	0,20	0,28	-0,03	0,07
Коэф критической оценки, норма больше 1	0,39	0,38	0,32	0,43	0,49	0,09	0,06
Коэф текущей ликвидности, допустимое значение больше 1	0,53	0,57	0,55	0,69	0,73	0,19	0,04
Общий показатель платежеспособности, норма больше 1	0,38	0,31	0,25	0,37	0,44	0,06	0,07

Общий показатель платежеспособности вырос, но находится ниже норматива. Данные расчетов показывают, что у предприятия наметилась тенденция к улучшению ликвидности и платежеспособности, а это положительные изменения. Значит финансовая безопасность улучшается. Чтобы увеличить долю ликвидных активов в имуществе компании, необходимо оптимизировать их состав, сократить дебиторскую задолженность предприятия. Прежде всего необходимо выявить просроченные долги клиентов. Нужно также проанализировать их причины, величину и обеспечение. Если задолженность обеспечена, следует обратиться в исполняющий банк или к поручителю. Если нет, то нужно выставить претензии должникам.

Если клиент признал долг, нужно обсудить с ним, как он погасит его. Можно предоставить рассрочку и согласовать новый график платежей. Допустимо принять в счет погашения долга имущество или имущественные права должника. Если в досудебном порядке договориться не удалось, предстоит подготовить исковое заявление и в случае положительного судебного решения – добиваться возврата задол-

женности через приставов. При этом учитывается экономическая целесообразность принимаемых мер – расходы на погашение долга не должны превышать его сумму. Чтобы в дальнейшем просроченная дебиторская задолженность не росла, нужно проверить действующие в компании правила отгрузок в долг, методику расчета отсрочки и кредитного лимита. Снизить риски невозврата поможет страхование. Из рекомендации нужно узнать, что выгоднее: застраховать дебиторскую задолженность или оплатить поручительство факторинговой компании за покупателей.

Также необходимо организовать регулярный контроль за состоянием дебиторской задолженности. Причем эти рекомендации должны способствовать снижению дебиторской задолженности и увеличению ликвидности и платежеспособности предприятия. Рекомендации, которые помогут разработать детальный план действий представлены ниже [4]:

1. Следует контролировать процесс взыскания просроченной дебиторской задолженности. В решении – пошаговая инструкция, как отслеживать взыскание просроченной дебиторской задолженности до суда и после.

2. Нужно оправданно привлечь коллекторское агентство. Решение поможет разобраться, в каких случаях целесообразно обратиться к услугам коллекторских агентств и почему.

3. Необходимо рассчитывать предельную отсрочку платежа для компании-дебитора. Следует использовать Excel-модель, которая рассчитает максимальную отсрочку платежа с учетом стоимости денег и особенностей клиента.

4. Нужно организовать работу с дебиторской задолженностью. В рекомендации – как оценить размер будущей дебиторской задолженности, прогнозировать ее погашение, как лучше контролировать динамику задолженности и кому из сотрудников поручить работу с просроченными долгами.

## ЛИТЕРАТУРА

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

2. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.

3. *Мягова М.В.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации / М.В. Мягова, Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Шилкина. Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 2 (48). С. 38-44.

4. *Серезкина Е.* Как повысить ликвидность активов компании // ФСС "Система Финансовый директор". <https://www.1fd.ru/>.

УДК 336.6

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТИПА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Муртазин Дамир Маратович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

Email: st801314@ruc.su

## **DETERMINING THE TYPE OF FINANCIAL STABILITY OF AN ORGANIZATION**

**Murtazin Damir Maratovich, Master's Degree student**

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

В статье рассмотрен вопрос сущности финансовой устойчивости организации. Используя различные коэффициенты, автор определил тип финансовой устойчивости организации в 2020-2022 гг. Также в работе рассмотрены возможные направления повышения финансовой устойчивости. В частности, в целях улучшения финансовой устойчивости организации, можно рекомендовать усилить финансовый контроль, а также уделять внимание оптимизации налоговых обязательств. Автором сделаны выводы и предложения.

**Ключевые слова:** организация, финансовая устойчивость, коэффициент, собственные средства, заемный капитал.

The article examines the issue of the essence of the financial stability of an organization. Using various coefficients, the author determined the type of financial stability of the organization in 2020-2022. The work also examines possible directions for increasing financial stability. In particular, in order to improve the financial stability of the organization, it can be recommended to strengthen financial control and also pay attention to optimizing tax obligations. The author made conclusions and suggestions.

**Keywords:** organization, financial stability, ratio, equity, borrowed capital.

При проведении финансового анализа для обеспечения финансовой безопасности значительное внимание со стороны аналитиков отводится оценки финансовой устойчивости, которая характеризует эффективность использования финансовых ресурсов [1]. Для анализа финансовой устойчивости АО «Международный аэропорт «Саранск» и ее динамики можно рекомендовать аналитическую таблицу 1.

Данные таблицы показывают, что организация в 2020 - 2022 гг. находилась в неустойчивом финансовом состоянии. Запасы анализируемого организации, в основном, формируются за счет долгосрочных и краткосрочных обязательств [2, 3].

Таблица 1 - Динамика абсолютных показателей и определение типа финансовой устойчивости организации в 2020-2022 гг.

Показатели	2020, тыс. руб.	2021, тыс. руб.	2022, тыс. руб.	Отклонения	
				2022 от 2020	
				тыс. руб.	%
Источники собственных средств	-298613	-337457	35131	372588	-
Внеоборотные активы	206486	206233	265574	59341	28,8
Наличие собственных оборотных средств	-505099	-543690	-230443	313 247	-57,6
Долгосрочные кредиты и заемные средства	165466	164815	213787	48972	29,7
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников	-339633	-378875	-16656	362219	-95,6
Краткосрочные обязательства	383964	402969	61280	-341689	-85,0
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	44331	24094	44624	20530	85,2
Общая величина запасов и затрат	6454	7440	14776	7336	98,6
Излишек (недосток) собственных оборотных средств	-511553	-551130	-245219	305911	-55,5
Излишек (недосток) собственных и долгосрочных заемных источников	-346087	-386315	-31432	354883	-91,9
Излишек (недосток) общих источников	37877	16654	29848	13194	79,2
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0;0;1) – III тип финансовой устойчивости (неустойчивое финансовое состояние)				

Для стабилизации финансового состояния необходимо: увеличить сумму источников собственных средств, дополнительно привлечь долгосрочные заемные средства, понизить труднореализуемые активы. Относительные показатели финансовой устойчивости организации в 2020-2022 гг. отражены в таблице 2.

Данные таблицы показали, что коэффициент автономии составил в 2020 г. (-1,19), в 2021 г. (-1,47) и в 2022 г. (0,11). В течение анализируемого периода показатель увеличился на 1,3 пункта, а по сравнению с 2021 г. на 1,58 пункта. Вместе с тем, несмотря на положи-

тельную динамику коэффициента, он не соответствует минимальному нормативному значению (0,5 и выше).

Таблица 2 – Динамика относительных показателей финансовой устойчивости организации в 2020-2022 гг.

Показатели	2020	2021	2022	Отклонения	
				2022 от 2021	2022 от 2020
Коэффициент автономии	-1,19	-1,47	0,11	1,58	1,3
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	-1,84	-1,68	8,09	9,77	9,93
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-11,39	-22,57	-5,16	17,41	6,23
Коэффициент маневренности	1,69	1,61	-6,56	-8,17	-8,25
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	-78,26	-73,08	-15,6	57,48	62,66
Коэффициент задолженности	2,19	2,47	0,89	-1,58	-1,3
Индекс постоянного актива	-0,69	-0,61	7,56	8,17	8,25
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,66	0,72	0,69	-0,03	0,03
Коэффициент краткосрочного привлечения заемных средств	1,53	1,75	0,2	-1,55	-1,33

Заемные источники финансирования АО «Международный аэропорт «Саранск» в общих источниках (коэффициент задолженности) в 2020 г. составили 2,19, в 2021 г. 2,47, и в 2022 г. 0,89. Уменьшение этого показателя положительно характеризует деятельность организации, так как свидетельствует о сокращении части не погашенной задолженности предприятием.

Динамика коэффициентов автономии и задолженности сказалась на величине коэффициента соотношения заемных и собственных средств, который составил в 2020 г. (-1,84), в 2021 г. (-1,68) и в 2022 г. 8,09 (при максимальном значении равном 1). Увеличение показателя за три года составило 9,93 пункта, а по сравнению с 2021 г. 9,77 пункта.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент маневренности и коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками имеют отрицательное значение, что свидетельствует об отсутствии собственных оборотных средств на предприятии.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств также

отрицательно характеризует финансовую устойчивость организации. Его величина составила в 2020 г. 0,66, в 2021 г. 0,72 и в 2022 г. 0,69 (при максимальном значении 0,2).

Индекс постоянного актива подтверждает сделанный ранее вывод о недостатке собственных оборотных средств. Так, индекс постоянного актива составил в 2020 г. (-0,69-), в 2021 г. (-0,61) и в 2022 г. 7,56. За анализируемый период показатель увеличился на 8,25 пункта, а по сравнению с 2021 г. на 8,17 пункта.

Коэффициент краткосрочного привлечения заемных средств составил в 2020 г. 1,53, в 2021 г. 1,75 и в 2022 г. 0,2 (при норме 0,3 и меньше). За анализируемый период показатель снизился на 1,33 пункта, а по сравнению с 2021 г. на 1,55 пункта, что положительно характеризует долю краткосрочных долгов на предприятии.

В целях улучшения финансовой устойчивости организации, можно рекомендовать усилить финансовый контроль [4], а также уделять внимание оптимизации налоговых обязательств. В настоящее время в рамках взаимодействия налоговых отношений между государством и налогоплательщиком, оптимизации налоговых обязательств, а также предварительного налогового регулирования исследуется в парадигме налогового консультирования [5].

Одна из основных целей работы налогового консультанта связана с работой по минимизации налоговых рисков. Налоговые риски по своей сути являются разновидностью финансовых рисков, поэтому для них характерны все атрибуты последних:

- экономическая природа происхождения;
- вероятность реализации;
- спекулятивность;
- неопределенность;
- негативный характер проявления.

Процесс работы с налоговыми рисками предполагает обязательный анализ и оценку с помощью тех методов, которые позволяют оценить вероятность наступления и характер ущерба при принятии налоговых решений. Среди показателей оценки налоговых рисков целесообразно выделить две основные группы:

- оценка риска и доходности;
- оценка на основе стоимостных показателей.

Принятие налоговых решений с учетом рисков требует формирования критериев оценки вариантов налоговых решений. При этом необходимо учитывать, во-первых, что экономическое содержание используемых показателей должно соответствовать целям оценки налогового риска, во-вторых, должно соответствовать требованиям к исходной информации и, в-третьих, корректность построения показателя и рекомендуемых значений формировании критериев оценки



вариантов налоговых решений с учетом рисков необходимо учитывать, во-первых, соответствие, во-вторых, соответствие исходной информации требованиям, и, в-третьих, корректность расчетного показателя и его критериальных значений.

Ключевыми факторами, влияющими на эффективность принятия налоговых решений, являются доступность, полнота и корректность исходной информации о вероятности наступления рисков событий. Одним из основных объектов, связанных с пониманием сущности налоговых рисков, является налоговая нагрузка. В экономической литературе существуют разные подходы к понятию «налоговая нагрузка» и методам ее расчета.

Налоговый консультант, моделируя любой из показателей налоговой нагрузки, определяет количественный показатель, отвечающий задачам исследования налоговых рисков и имеющий выраженное экономическое содержание. В практической деятельности чаще всего используется методика, предложенная ФНС РФ в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок. Использование данной методики дает возможность налоговому консультанту рекомендовать вариант выбора в пользу применения той или иной системы налогообложения, оценить риски, связанные с назначением налоговых проверок ИФНС, и тем самым, инициировать более внимательное отношение к данным подаваемой налогоплательщиком отчетности отношение к данным подаваемой налогоплательщиком отчетности.

Важнейшим компонентом при обеспечении экономической эффективности предпринимательской деятельности современных организаций являются финансовые ресурсы. Деятельность по управлению финансами обеспечивает коммерческий успех бизнеса. И чтобы проводить рациональное и оптимальное использование финансов в достижении стратегических целей предприятия, необходимо проведение процедуры финансового планирования, куда относится и система бюджетирования.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятия необходимо составление бюджета [6]. Он позволяет спланировать оптимальный план движения финансовых потоков организации, чтобы знать, куда и от куда будут направлены финансы. Механизмы финансового бюджетирования, принимаемые предприятиями, формируют комфортные условия ведения предпринимательской деятельности, а значит сокращают вероятность использования инструментов антикризисного управления и проведения процедуры банкротства/ликвидации бизнеса.

Финансовое бюджетирование может преследовать различные цели. Они зависят, как от отрасли и вида экономической деятельно-

сти предприятия, так и от стратегии развития бизнеса. Для части организаций, финансовое бюджетирование выступает методом текущего планирования, тогда как для других – инструментом стратегического планирования, позволяющего обеспечить экономическую безопасность через принятие эффективных решений об использовании и управлении финансами.

Система финансового бюджетирования позволяет предприятиям формировать основу для следующих процессов, как:

- обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности;
- проведение оперативного планирования текущей деятельности;
- разработки и принятия управленческих решений нефинансового характера.

К основным задачам финансового бюджетирования для организации стоит отнести:

- контроль за реализацией интересов заинтересованных лиц;
- обоснование расходов финансов предприятия в рамках экономической деятельности;
- осуществление оперативного внутреннего контроля над всеми расходами финансов.

Проведенный анализ показал, что АО «Международный аэропорт «Саранск» недостаточно обеспечено собственными источниками финансирования и находится в высокой зависимости от кредиторов. Вместе с тем, организация использует возможность привлечения дополнительных заемных источников финансирования, которые можно направить на расширение финансово-хозяйственной деятельности организации, в виде долгосрочных обязательств. В связи с этим, необходимо далее проанализировать эффективность использования заемных источников, для чего рассчитываются и оцениваются финансовые результаты деятельности организации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Катайкина Н.Н.* Влияние заработной платы на уровень и качество жизни населения // Н.Н. Катайкина, Е.В. Зотова. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2011. № 2. С. 8-12.
2. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.
3. *Мягкова М.В.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации / М.В. Мягкова, Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Шилкина. Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 2 (48). С. 38-44.
4. *Позднякова Т.Ю.* Выбор корпоративных стандартов для эффективного функционирования системы внутреннего контроля // WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS: сборник статей LXXV Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2023. – С.38-39.

5. Чилимова Т.А. Налоговое консультирование в России: организационный и экономический аспект // Т.А. Чилимова, Е.Ю. Овсянникова. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 10-1. С. 128.

6. Борисова С.Ю. Финансовое бюджетирование на предприятии // Актуальные вопросы экономики: сборник статей XVI Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2023. – С.50.

УДК 336.67

## **ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Муртазин Дамир Маратович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

Email: st801314@rnc.su

## **FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF DIGITIZATION**

**Murtazin Damir Maratovich, Master's Degree student**

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

В статье рассмотрен вопрос оценки финансовых результатов деятельности предприятия в условиях. Прибыль - главный финансовый показатель, свидетельствующий о том, насколько результативно работает предприятие, эффективны ли ее производственные процессы. Прибыль является основным ресурсом для финансирования деятельности предприятия. Автором рассмотрена сущность и виды прибыли предприятия, проведен анализ формирования валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли. В статье проанализированы объемы прибыли за ряд лет, сделаны выводы и предложения.

**Ключевые слова:** предприятие, финансовые результаты, прибыль, убыток, доходы, расходы.

The article discusses the issue of assessing the financial results of an enterprise in conditions. Profit is the main financial indicator, indicating how efficiently an enterprise operates and whether its production processes are effective. Profit is the main resource for financing the activities of an enterprise. The author examined the essence and types of profit of the enterprise, analyzed the formation of gross profit, profit from sales, profit before tax and net profit. The article analyzes the volume of profits over a number of years, draws conclusions and suggestions.

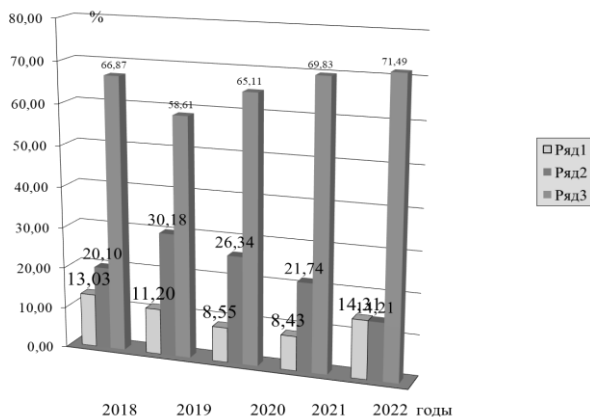
**Keywords:** enterprise, financial results, profit, loss, income, expenses.

В настоящее время экономические условия таковы, что компании, работающие в любой отрасли, в большей или меньшей степени подвержены риску. Для любой компании в условиях рыночной экономики существует вероятность возникновения ситуаций, которые приводят компанию к снижению прибыли и даже к убыткам. Оценивать качество прибыли стоит по четырем критериям. Во-первых, надежность – финансовый результат формируется за счет доходов от основной деятельности. Во-вторых, стабильность – прибыль неотрицательна в течение трех–пяти лет. В-третьих, обеспеченность деньгами – их хватает, чтобы расплатиться с кредиторами, нет просроченных долгов. В-четвертых, достаточность – прибыль обеспечивает требуемую рентабельность бизнеса [1].

Финансовый результат - это прибыль или убыток, который получает хозяйствующий субъект, вследствие своей деятельности [5]. Для определения финансового результата предприятия сравнивают доходы отчетного периода с расходами, которые были осуществлены для получения этих доходов [4].

Общее собрание участников ООО «МПК «Атяшевский» избирает Генерального директора простым большинством голосов сроком на один год, если иной срок специально не определен при избрании. Генеральный директор может переизбираться неопределенное количество раз. Генеральный директор не имеет права осуществлять никакую иную деятельность, помимо руководства текущей деятельностью общества, выполнения других функций, определенных Федеральным законом и уставом.

Общий состав, изменение и структура источников финансирования на протяжении 2018-2022 гг. складывалась под влиянием динамики собственного и заемного капитала. Заемный капитал представлен долгосрочными и краткосрочными обязательствами. Краткосрочные обязательства в 2018 г. составили 7906680 тыс. руб. или 66,87 % от величины источников, в 2019 г. сумму 7413400 тыс. руб. или 58,61 %, в 2020 г. сумму 8144700 тыс. руб. или 65,11 %, в 2021 г. сумму 10161100 тыс. руб. или 69,83 % от общей суммы источников, в 2022 г. сумма составила 11215508 тыс. руб. (71,49 %). В целом, за анализируемый период, доля краткосрочных обязательств возросли 4,62 %. В 2022 г. по сравнению с 2018 г. доля кредиторской задолженности ООО «МПК «Атяшевский» увеличилась на 28,49 %. В целом, за анализируемый период доля долгосрочных обязательств увеличилась на 5,90 п.п. (рисунки 1).



ряд 1 – доля собственных средств; ряд 2 – доля долгосрочных обязательств;  
 ряд 3 – доля дол краткосрочных обязательств

Рисунок 1 – Структура источников деятельности предприятия в 2018-2022 гг., %

Предварительный анализ имущества ООО «МПК «Атяшевский» показал, что предприятие обеспечено как внеоборотными, так и оборотными активами. Размер уставного фонда ООО «МПК «Атяшевский» составляет 7183 тыс. руб. Учредительным документом ООО «МПК «Атяшевский». Является его устав. Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия подлежит обязательной ежегодной аудиторской проверке независимым аудитором. Предприятие по окончании отчетного периода представляет уполномоченным органам бухгалтерскую (финансовую) отчетность и иные необходимые документы.

На основе отчетности ООО «МПК «Атяшевский» можно изучить объемы финансовых результатов ООО «МПК «Атяшевский». Анализ можно начать с изучения объемов валовой прибыли (убытка) и прибыли (убытка) от продаж. Анализ финансовых результатов предприятия производится в программе ФинЭкАнализ в блоке Анализ финансовых результатов.

Выручка предприятия возросла с 19173000 тыс. руб. до 41230680 тыс. руб. или на 22057680 тыс. руб. Себестоимость товаров, работ и услуг возросла с 15005800 тыс. руб. до 35201495 тыс. руб. или на 20195695 тыс. руб. (в 2,35 раза) (рисунок 2).

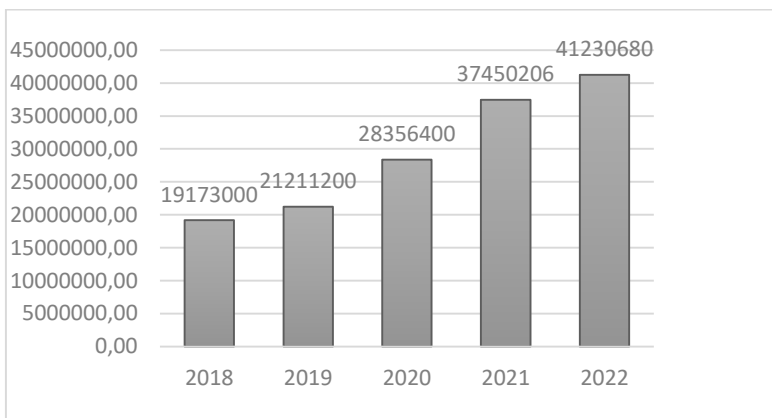


Рисунок 2 – Динамика выручки предприятия в 2018-2022 гг., тыс. руб.

Динамика финансовых результатов деятельности предприятия в 2018-2022 гг. представлена в таблице 1. Валовая прибыль предприятия за 2018-2022 гг. возросла с 4167260 тыс. руб. до 6029185 тыс. руб. или на 1861925 тыс. руб. (44,68 %).

Таблица 1 – Динамика финансовых результатов деятельности ООО «МПК «Атяшевский» в 2018-2022 гг., млн. руб.

Наименование показателя	2018	2019	2020	2021	2022	Отклонение 2022 от 2018	
						млн. руб.	%.
Валовая прибыль	4167	4574	4974	4210	6029	1862	44,68
Прибыль (убыток) от продаж	666	753	192	1016	2382	1716	257,50
Прибыль (убыток) до налогообложения	412	197	-302	109	1304	892	216,33
Чистая прибыль	339	129	-247	83	1019	679	200,14

Современные предприятия отводят большую роль экономическому анализу цифровизации предприятия имеет свои особенности. В первую очередь, необходимо определить цели и задачи, которые нужно решить в процессе цифровой трансформации. Далее следует провести анализ существующих процессов и технологий на предприятии, определить узкие места и возможности для улучшения. Одним из ключевых факторов при проведении экономического анализа цифровизации является определение стоимости внедрения новых техно-

логий и процессов. Необходимо оценить затраты не только на приобретение оборудования и программного обеспечения, но и на подготовку персонала и внедрение новых процессов в компанию.

Прибыль от продаж за 2018-2022 г. возросла на 1715641 тыс. руб. или в 2,68 раза (рисунок 3).

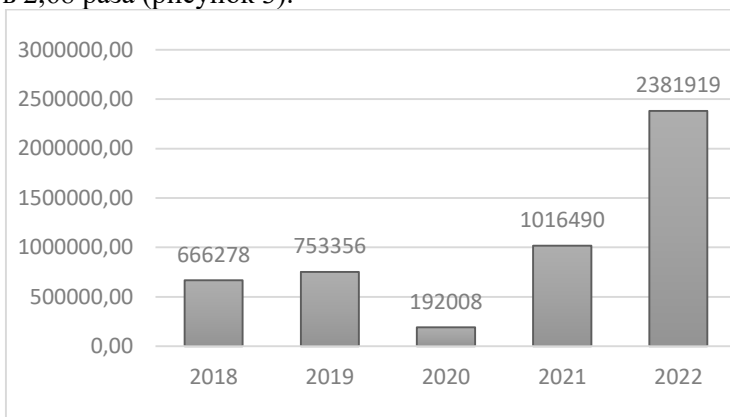


Рисунок 3 – Динамика прибыли от продаж предприятия в 2018-2022 гг., тыс. руб.

Для успешной цифровой трансформации также необходимо определить оптимальные условия производства и прибыли. Одним из способов определения оптимальных условий является проведение анализа данных, полученных в результате цифровой трансформации. С помощью анализа данных можно выявить тренды и паттерны, которые помогут определить оптимальную стратегию развития предприятия.

Следует учитывать не только прямые экономические выгоды от цифровой трансформации, но и косвенные выгоды, такие как улучшение качества продукции и сервиса, увеличение удовлетворенности клиентов, улучшение имиджа компании. Результаты исследования показали, что успешная цифровая трансформация предприятия требует не только внедрения новых технологий, но и адаптации бизнес-процессов и обучения персонала. Проведение экономического анализа позволяет определить не только стоимость внедрения цифровых технологий, но и потенциальную прибыль, которую можно получить в результате их использования.

Динамика чистой прибыли предприятия представлена на рисунке 4.

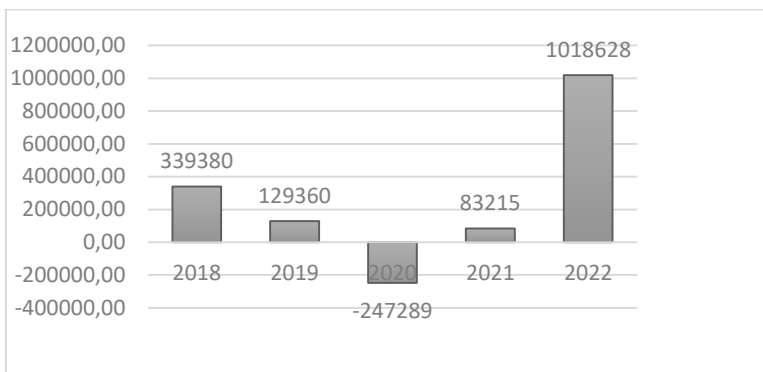


Рисунок 4 – Динамика чистой прибыли в 2018-2022 гг., тыс. руб.

Прибыль до налогообложения за 5 лет увеличилась в 2,26 раза. В целом за 5 лет выявлено увеличение чистой прибыли в 2 раза.

С целью увеличения финансовых результатов предприятия можно рекомендовать минимизировать сумму дебиторской и кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность предприятия относится к средствам, которые должны быть получены от клиентов или партнеров, а кредиторская задолженность - это средства, которые должны быть оплачены поставщикам или кредиторам. Управление этими задолженностями является чрезвычайно важным, так как оно влияет на ликвидность предприятия и его финансовое состояние в целом [2].

Для эффективного управления финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также увеличения прибыли предприятия, можно рекомендовать:

- расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- установление жестких сроков оплаты для клиентов, с целью возвращения дебиторской задолженности;
- своевременный учета затрат с позиции управления на предприятии [3];
- предоставление скидок за досрочную оплату за товары или услуги;
- установление строгой политики в отношении неплатежеспособных клиентов;
- автоматизация процесса взыскания дебиторской задолженности;
- оптимизация процессов закупки и оплаты товаров и услуг;
- размещение собственных средств предприятия на депозиты;
- инвестирование свободных финансовых ресурсов в ценные бумаги;
- использование специализированных программных средств на обработку документов;



уменьшение ошибок и повышение эффективности работы финансовой службы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.* Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «Лисма» // Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 5-14.
2. *Должикова Д.А.* Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии // Д.А. Должикова, В.В. Шипунова. МОЛОДЕЖЬ. НАУКА. БУДУЩЕЕ. 2023: сборник статей IV Международной научно-практической конференции (23 октября 2023 г.). – Петрозаводск : МЦНП «НОВАЯ
3. *Елисеева О.В.* Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии // О.В. Елисеева, А.Ю. Бушева, Е.В. Гудожникова. Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 1 (47). С. 39-44.
4. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.
5. *Мяглова М.В.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации / М.В. Мяглова, Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Шилкина. Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 2 (48). С. 38-44.

УДК 332.145

## **ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ ИСТОЧНИКОВ В ПРОЦЕССЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Мяглова Мария Валерьевна**, кандидат экономических наук,  
доцент

**Каргин Василий Иванович**, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: m.myagkova13@yandex.ru; st805357@ruc.su

## **MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF AN ECONOMIC ENTITY ENTERPRISES**

**Myagkova Maria Valeryevna PhD (Economics), Associated Professor**  
**Kargin Vasily Ivanovich, Master's Degree student**

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

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что заемные средства являются одним из важнейших направлений привлечений финансовых ресурсов

предприятия для финансирования инноваций, представляемых на условиях срочности, возвратности и платности. Целью исследования является анализ существующих форм финансирования деятельности предприятий за счет заемных источников. Для достижения поставленной цели работе рассмотрены особенности бюджетных кредитов, налогового кредитования, факторинга, форфейтинга, лизинга.

**Ключевые слова:** заемные источники, финансирование, предприятие, налоговый кредит, факторинг, лизинг.

The relevance of the chosen research topic is due to the fact that borrowed funds are one of the most important areas of attracting financial resources of an enterprise to finance innovations presented on terms of urgency, repayment and payment. The purpose of the study is to analyze the existing forms of financing the activities of enterprises at the expense of borrowed sources. To achieve this goal, the paper considers the features of budget loans, tax lending, factoring, forfeiting, leasing.

**Keywords:** borrowed sources, financing, enterprise, tax credit, factoring, leasing.

Эффективная деятельность предприятия во многом определяется организацией механизма формирования и использования ее финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы – специфическая сфера денежных отношений, в которой объектом сделки являются свободные денежные средства населения, субъектов хозяйствования и государственных структур, предоставляемые пользователям либо под ценные бумаги, либо в виде ссуд [1].

Под коммерческим кредитом понимают сделку между двумя предприятиями, при которой кредитором выступает фирма-продавец, а заемщиком – организация-покупатель. На практике коммерческий кредит зачастую переходит в банковскую форму, так как продавец в целях возмещения средств, вложенных в предоставленные покупателю ресурсы, пользуется ссудным кредитованием, «учитывает» векселя или прибегает к услугам факторинговой фирмы.

Государственные кредиты предоставляются в соответствии с Бюджетным кодексом РФ. Такие кредиты предоставляются только за счет средств целевых иностранных кредитов (заимствований), в случае реструктуризации обязательств (задолженности) юридических лиц по ранее полученным бюджетным кредитам». Помимо прямых бюджетных кредитов, государством осуществляется финансирование частных предприятий через специальные финансовые учреждения. При этом такие кредиты в составе бюджетных в учет не принимаются.

В виде особой формы предоставления кредитования юридическим лицам можно выделить и инвестиционный налоговый кредит, порядок предоставления которого регламентируется Налоговым кодексом Российской Федерации.

В современных условиях рыночные отношения характеризуются

повышением независимости и ростом ответственности субъектов хозяйствования, в деятельности которых увеличивается роль финансовой стабильности и ликвидности [2]. Помимо привычных для менеджмента компаний форм привлечения финансирования все чаще внимание обращается на преимущества еще слабо распространенных, но с каждым годом набирающих обороты популярности гибридных форм кредитования – форфейтинга и лизинга.

Под форфейтингом понимают разновидность финансовой услуги, в которой организация продает дебиторскую задолженность своих покупателей в полном объеме без права регресса (ответственность в случае неплатежа отсутствует), весь риск принимает на себя форфейтер (финансовый агент), а не компания-продавец задолженности. Основной смысл услуги – управление рисками, а только потом – привлечение средств, что и отличает его от вида факторинга без регресса. Основным инструментом форфейтинга – вексель, которым покупатель расплачивается с поставщиком. Затем последний продает его форфейтеру и получает выручку раньше, чем смог бы без услуги, но с определенным дисконтом. У форфейтера возникает право требования долга. Указанный инструмент очень часто используется в процессах международной торговли. На национальном рынке Российской Федерации таких тенденций не отмечается, что обусловлено высоким уровнем риска неплатежей со стороны покупателей.

Вторым и наиболее перспективным источником фондирования инновационной деятельности на предприятиях является лизинг. Под лизингом, в современных экономических условиях, как под экономико-правовой категорией, следует понимать специальный вид инвестиционной деятельности, направленной на приобретение (лизингодателем) имущества (у продавца) и его последующую передачу на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам (лизингополучателям) за установленную плату, на указанный срок и иных условиях, обусловленных договором, с возможностью последующего выкупа имущества лизингополучателем или без нее.

В общем виде система процедуры лизинга объединяет таких экономических агентов, как производитель (или поставщик) техники или оборудования; лизинговую фирму, которая непосредственно оказывает лизинговую услугу; потребителя (компанию - лизингополучателя); организации-посредники, которые предоставляют консультационные, сервисные, информационные и другие услуги: инвесторы и банковские учреждения.

В научной литературе принято выделять два основных его вида, а именно – оперативный и финансовый. Первый (финансовый) нацелен на выкуп лизингополучателем объекта в течении или по завершении срока договора лизинга, в то время как второй (оперативный) – на использование объекта лизинга в краткосрочной перспективе, что

приводит к необходимости неоднократного предоставления объекта лизинга различным заинтересованным компаниям.

Финансовый лизинг является источником «длинных» денег, удовлетворяя потребность компании в долгосрочном финансировании. В случае использования финансового лизинга в целях обновления производства или расширения операционных внеоборотных активов, компания может полностью исключить иные формы финансирования инновационного проекта, включая собственный и заемный капиталы, тем самым снижая вероятность «эрозии» собственного капитала и зависимость от банковских учреждений.

По договору лизинга объект договора лизинга передается на установленный срок, который равен/ меньше нормативного срока использования имущества, исходя из расчета нормы амортизационных отчислений. В случае более короткого срока договора, то он отражает остаточную стоимость, которую в случае выкупа объекта придется уплатить на момент истечения срока договора.

Выделяют следующие виды лизинга:

- экспортный, импортный и транзитный в зависимости от стран нахождения субъектов сделки и места приобретения объекта лизинга;

- прямой в котором собственник объекта – компания-производитель самостоятельно передает объект в лизинг, а сделка становится двухсторонней, т.е. посредники полностью исключены;

- косвенный, если передача объекта лизинга осуществляется через посредника - лизинговую компанию или лизингового брокера;

- раздельный (леверидж, групповой или акционерный), при котором участие принимает множество сторон.;

- срочный и возобновляемый (револьверный): в зависимости от потребностей лизингополучателя может заменяться на другие объекты или более совершенные образцы;

- кратко-, средне- и долгосрочный в зависимости от срока договора финансовой аренды. Сроки обычно устанавливают на уровнях в 1 год, от 1 года до 3-х лет, а также свыше 3-х лет;

- возвратный, при котором объект лизинга переходит в собственность лизингодателя, который предоставляет имущество в аренду лизингополучателю- продавцу, что позволяет последнему высвободить необходимые финансовые ресурсы, продолжая использовать объект лизинга;

- чистый, при котором лизингодатель не будет предоставлять какие-либо услуги лизингополучателю, включая техническое или ремонтное обслуживание имущества,

- мокрый (полный или комплексный) применим при комплексной системе технического и иного обслуживания, включая ремонт, страхование.;

– генеральный, позволяющий лизингополучателю расширить список арендуемого оборудования без необходимости заключения новых контрактов, что весьма важно для компаний, имеющих непрерывный производственный цикл;

– денежный, компенсационный и смешанный в зависимости от формы оплаты по договору: в денежном выражении; в виде поставки продукции, произведенной при помощи объекта лизинга или иных товаров, работ или услуг; используется сочетание первых 2-х вариантов.

В последние годы в экономической литературе принято выделять инновационный лизинг, к которому относят сделки в отношении объектов имущества, относящихся к основным средствам или нематериальным активам в процессе инновационной деятельности [3].

Для того, чтобы доказать, что лизинг выступает в качестве одной из перспективных форм фондирования инноваций, рассмотрим его преимущества и недостатки.

Общим преимуществом является упрощенная процедура оформления лизинга, по сравнению с получением долгосрочного кредита, что во многом обосновано целевым использованием полученного объекта, а также его надежное обеспечение, что позволяет сократить объем временных затрат на подготовку необходимой для получения услуги финансовой документации.

Для лизингополучателей считают обоснованными следующие преимущества лизинга:

1. В отличие от самых передовых источников финансирования инноваций, таких как crowdfunding, crowdlending и crowdinvesting или применения технологии blockchain и выпуска собственных токенов, которые, безусловно, в ближайшее десятилетие станут еще более привлекательными источниками фондирования инноваций по сравнению с традиционными источниками за счет более низкой стоимости ресурсов и повышения прозрачности финансовых операций, лизинг имеет законодательную базу, позволяющую компаниям работать в правовом поле и быть законодательно защищенными;

2. Преимуществом является возможность по увеличению объемов производства без больших единовременных денежных вливаний собственных ресурсов, включая отвлечение прибыли или привлечения заемных средств;

3. Высокая эластичность предложения, позволяющая выбрать лизингополучателю наиболее подходящие условия оплаты, включая возможность рассмотрения платежей в натуральном выражении в виде продукции, производимой с использованием лизингуемого актива;

4. По сравнению с приобретением за счет собственных средств,

оплата происходит равномерно, по согласованному графику, использование полученного объекта и производство с его помощью продукции финансово синхронизируется с отвлекаемыми на оплату лизингового имущества средствами;

5. Высокая реальная стоимость объекта лизинга при ликвидационной оценке, что дает возможность продать имущество и приобрести взамен более совершенное с невысокими финансовыми затратами;

6. Возможность использования «налогового щита» на всю стоимость полученного актива, путем включения в состав затрат компании лизинговых платежей, содержащих в себе и амортизационные отчисления, тем самым сокращая полученную налогооблагаемую базу;

7. Объект лизинга, находясь на балансе лизингодателя, никак не создает налоговой базы для лизингополучателя, сокращая тем самым потенциальный размер налога на имущество;

8. Учет объекта лизинга на забалансовых счетах, что позволяет имитировать приобретение имущества за счет кредитных средств. Иначе говоря, в бухгалтерском балансе не происходит отражения кредиторской задолженности, что дает возможность лизингополучателю улучшить кредитный рейтинг в глазах финансовых учреждений.

Исторический опыт формирования и ведения лизинговой деятельности в зарубежных странах доказывает его значимую роль в процессе обновления средств производства, расширения объемов реализуемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг, что, безусловно, содействует росту инвестиционной активности и является одной из целей любого государства, о чем говорит внедрение налоговых и амортизационных льгот [4].

Финансирование инноваций – достаточно сложная, однако не единственная проблема, которую приходится решать в современных условиях. Учитывая все особенности инновационной деятельности, на первый план выходит задача выбора наиболее доходного из возможных к реализации инновационного проекта. Управленцы должны проанализировать имеющиеся альтернативы, оценить потенциальные экономические эффекты, возможности предприятия «как сплава рабочей силы и капитала» и принять правильное решение.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Мяжкова М.В., Захаркина Р.А. Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.], 2020. С. 70-75



The relevance of the chosen research topic is due to the fact that in order to ensure economic security for the financial component of an economic entity, it is important to competently manage working capital. This article discusses the stages of the formation of financial security of an economic entity through the management of its working capital. In addition, the paper highlights both traditional forms of financing of current assets, as well as the newest and most relevant ones, due to the peculiarities of market development, difficulties with attracting additional sources of financing. Methods of analysis, synthesis, and abstraction were used to form the results of the study.

**Keywords:** economic security, business entity, management, current assets, financing.

Для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции любой хозяйствующий субъект должен иметь в достаточном объеме оборотные средства [1]. Для обеспечения экономической безопасности по финансовой составляющей (устойчивости) хозяйствующего субъекта представляется важным грамотно управлять оборотными средствами, для чего на практике реализуют следующие этапы.

1. Исследование оборотных активов хозяйствующего субъекта в ретроспективе (как минимум за один период, как максимум за три), в рамках которого необходимы следующие действия.

- рассмотреть динамику общего объема оборотных средств, которые использует хозяйствующий субъект, посредством изучения темпов изменения средней величины оборотных активов за исследуемый период;

- проанализировать динамику элементов оборотных средств хозяйствующего субъекта (запасы, сырье материалы, дебиторская задолженность, остатки денежных активов);

- проанализировать оборачиваемость оборотных средств как по отдельным элементам, так и в целом по хозяйствующему субъекту;

- рассчитать рентабельность оборотных активов для последующего проведения факторного анализа;

- проанализировать источники финансирования оборотных средств, а также их структуру.

В целом на данном этапе уточняют и обосновывают общий уровень эффективности управления оборотными средствами хозяйствующего субъекта, а также основные направления его повышения в предстоящем периоде.

2. Обоснованный выбор концептуального подхода к формированию оборотных средств хозяйствующего субъекта. Так, в настоящее время наиболее актуальными являются следующие: консервативный, умеренный и агрессивный.

Консервативный подход ориентирован на формирование больших резервов активов хозяйствующего субъекта на случай наступления форсмажорных обстоятельств.



Умеренный подход предусматривает полное удовлетворение потребности в оборотных средствах необходимых для обеспечения текущей деятельности хозяйствующего субъекта, а также на формирования страховых запасов.

Агрессивный подход заключается в создании минимального или полного отсутствия страхового запаса всех видов оборотных средств хозяйствующего субъекта.

Подчеркнем, что именно от применяемого подхода к формированию оборотных ресурсов хозяйствующего субъекта зависят: величина его оборотных активов, их удельный вес в объемах хозяйственной деятельности, объем источников финансирования.

3. Оптимизация объема оборотных средств хозяйствующего субъекта. На данном этапе обеспечиваются необходимые (и, конечно, обоснованный) уровни: эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, результативности управления его оборотными средствами и возможными рисками. Реализация данного этапа осуществляется по трем следующим ключевым направлениям:

- определение системы мероприятий по реализации резервов оборотных средств хозяйствующего субъекта, которые направлены на снижение продолжительности его операционного, производственного и финансового циклов, при условии, что это не приведет к снижению объемов производства и объемов продаж;

- оптимизация объемов и уровня отдельных видов оборотных средств, на основе плана продаж, выбранного и обоснованного подхода к формированию оборотных средств, а также используемых резервов сокращения продолжительности операционного цикла (в разрезе отдельных его стадий). Ключевым (и наиболее перспективным, на наш взгляд) направлением оптимизации является нормирование периода оборота, а также установление лимита сумм, которые хозяйствующий субъект может затратить на формирование оборотных средств. Полагаем, что в первую очередь такие лимиты должны быть установлены для дебиторской задолженности, денежных средств (при чем не только в кассе, но и на расчетном счету, в пути), запасов сырья и материалов;

- определение рекомендуемой величины оборотных средств хозяйствующего субъекта на предстоящий период и описание мероприятий по их достижению, а также формирование программы с указанием персональной ответственности лиц, которые обеспечивают выполнение данных мероприятий;

- обоснование и установление рационального соотношения постоянной и переменной частей оборотных средств хозяйствующего субъекта предполагает проведение анализа динамики уровня оборотных средств, расчета коэффициентов неравномерности оборотных

средств по отношению к их среднему уровню, расчета суммы постоянной части оборотных средств, расчета максимальной, минимальной и средней суммы переменной части оборотных средств хозяйствующего субъекта на предстоящий период.

На основании вышеизложенного экономическая безопасность хозяйствующего субъекта (финансовая составляющая) через призму управления его оборотными активами предполагает реализацию описанных действий с последующим акцентом на:

- управление ликвидностью оборотных средств;
- обеспечение роста рентабельности оборотного капитала посредством формирования портфеля использования свободных денежных средств;
- минимизацию потерь от использования оборотных активов;
- формирование рациональной структуры источников финансирования оборотных активов.

В современных условиях рыночные отношения характеризуются повышением независимости и ростом ответственности субъектов хозяйствования, в деятельности которых увеличивается роль финансовой стабильности и ликвидности [2]. Финансирование оборотных активов предприятия представляет собой достаточно важный элемент деятельности. Это обосновывается тем, что оборотные активы являются основой для деятельности предприятия, аккумулируя в себе достаточно большой объем финансовых и материальных ресурсов. Именно от качества формирования и финансирования оборотных активов предприятий зависит их финансовая устойчивость, независимость и стабильность работы. Значение финансовых ресурсов, формирующих оптимальную структуру и увеличение производственного потенциала хозяйствующего субъекта, а также финансовое обеспечение текущей хозяйственной деятельности огромно [3].

В современных условиях можно выделить следующие способы финансирования оборотных активов предприятия:

- товарный кредит - предоставлением отдельных материальных ценностей, отражается в рамках кредиторской задолженности, в связи с чем возникновение такой задолженности становится важным фактором, влияющим на уровень финансовой устойчивости;
- система взаимозачетов - используется предприятиями с аналогичными производственными циклами, а также между предприятиями одной производственной цепочки.

Выделенные выше традиционные формы финансирования оборотных активов в настоящее время активно используются, однако следует отметить их недостаточность как из-за особенностей развития рынков, сложностей с привлечением дополнительных источников финансирования [4]. Это повлекло за собой возникновение новых форм финансирования оборотных активов:

– факторинг, как инструмент финансирования оборотных активов в настоящее время активно внедряется в деятельность российских компаний. Факторинг предполагает перепродажу долга от компании-поставщика факторинговой компании;

– форфейтинг - характеризуется передачей права собственности на долговые обязательства прочему кредитору. Основным отличием форфейтинга от факторинга является сроки предоставления финансовых ресурсов;

– инвестиционный налоговый кредит инструмент финансирования оборотных активов, когда со стороны государства предоставляется право на получение различных налоговых вычетов. Государство, в таком случае, выступает в качестве кредитора.

Помимо представленных выше новых инструментов финансирования оборотных активов предприятия, актуальным также становятся:

– краундфандинг, - средство коллективного инвестирования, которого связана с использованием различных платформ для привлечения финансовых ресурсов;

– привлечение средств для финансирования оборотных активов через инвестиционные платформы - применение возможно только крупными компаниями, имеющими листинг на российских биржах;

– краундвестинг - использование краткосрочных финансовых вложений от большого числа микроинвесторов, заинтересованных в организации деятельности компаний и продукции, которая ей будет производиться. Ключевым отличием от краундфандинга является необходимость возвращать вложенные средства, при одновременном предоставлении определенных преференций для инвесторов;

– краундлендинг - инструмент финансирования оборотных активов, который отличается от всех представленных выше тем, что компания обязуется возвращать переданные финансовые ресурсы микроинвесторами без предоставления каких-либо дополнительных преференций.

Нельзя не отметить, что выделенные выше методы финансирования оборотных активов сегодня постепенно развиваются в российской практике, что связано с недостаточностью возможностей привлечения заемного капитала малым средним бизнесом, а также наличием потребности в новых инструментах финансирования.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Мяжкова М.В., Захаркина Р.А.* Повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 76-81.

2. Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38-44

3. 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.

4. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairon R.R., Makarov V.A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195

УДК 336.6

## **АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Рёт Анна Сергеевна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

Email: st805360@ruc.su

## **ANALYSIS OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE**

**Ryot Anna Sergeevna, Master's Degree student**

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

В статье рассмотрен вопрос формирования и использования финансовых ресурсов организации. Автором рассмотрено, что финансовые ресурсы - это совокупность собственных, заемных и привлеченных ресурсов для осуществления деятельности предприятия, организации, государства. В статье изучены собственные, заемные и привлеченные ресурсы. В процессе раскрытия темы, рассмотрены направления использования финансовых ресурсов. Автором сделаны выводы и предложения.

**Ключевые слова:** организация, финансовые ресурсы, собственные средства, кредит, оборотные средства, внеоборотные средства.

The article discusses the issue of formation and use of the organization's financial resources. The author considers that financial resources are a set of own, borrowed and attracted resources for carrying out the activities of an enterprise, organization, or state. The article examines own, borrowed and attracted resources. In the process of revealing the topic, the directions for using financial resources are considered. The author made conclusions and suggestions.

**Keywords:** organization, financial resources, own funds, credit, working capital, non-

current assets.

Финансовые ресурсы – это совокупность собственных, заемных и привлеченных ресурсов для осуществления деятельности предприятия, организации, государства. Все источники финансовых ресурсов предприятия можно представить в виде собственных и приравненных к ним средств, средства мобилизованные на финансовом рынке, средства поступившие в порядке перераспределения.

Собственный капитал – это разница между активами и обязательствами компании, то есть это собственные средства компании, которые она использует для формирования активов. Собственный капитал включает уставный, добавочный и резервный капитал, а также стоимость акций или долей, которые компания выкупила у своих акционеров или участников, и нераспределенную прибыль отчетного и прошлого периодов, подробнее читайте в рекомендации.

Чтобы рассчитать собственный капитал вторым способом, исходите из того, что собственный капитал – это разница между активами и обязательствами. В балансе активы отражают по строке 1600 «Баланс». Обязательства – сумма строк 1400 «Итого по разделу IV» и 1500 «Итого по разделу V» за вычетом задолженности по налогам и сборам. Такая задолженность – это сумма кредитовых остатков по соответствующим субсчетам счета 68 на последнее число отчетного периода. Задолженность по налогу на прибыль при расчете собственного капитала вычитайте из обязательств. То же относится к отсрочкам, рассрочкам и инвестиционным налоговым кредитам. Это следует из пунктов 3 и 4 статьи 269 НК.

Основными направлениями использования финансовых ресурсов выступают: развитие предприятия, уплата налогов, финансирование научных исследований и разработок выполнение обязательств перед собственниками и учредителями, материальное стимулирование работников, создание финансовых резервов.

Формирование финансовых ресурсов предприятия происходит за счет заемных средств, например, при получении кредита. Кредитование – это процесс, в рамках которого одна сторона – кредитор или кредитор – предоставляет во временное пользование заемщику ссуду на условии возвратности и возмездности. В компаниях правила кредитования определяет кредитная политика. Чтобы обеспечить своевременность расчетов по заемным средствам, в кредитной политике компании стоит зафиксировать правила планирования и исполнения платежей по кредитам и займам.

Кредитная политика – это документ, который утверждает правила работы с кредитными организациями. Раскройте в нем, как контролировать долговую нагрузку компании, считать предельный объем заемного финансирования, анализировать структуру обязательств.

Можете скачать образец документа или посмотреть, как разработать кредитную политику компании. Если нужно утвердить правила отгрузки в долг клиентам, разрабатывают политику управления дебиторской задолженностью. Настоящая кредитная политика предприятия разрабатывается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и уставом компании.

Политика регламентирует порядок привлечения заемных источников с целью построения эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических целей компании. Политика вступает в силу с момента подписания руководителем компании. Ответственность за своевременное обновление и актуальность положений настоящей кредитной политики возложена на финансового директора компании. Политикой на долговую позицию компании устанавливаются следующие лимиты: ликвидные активы; собственные средства; покрытия долга.

Задачей финансового директора компании является одновременное соблюдение всех установленных лимитов, за исключением привлечения проектного финансирования для реализации новых инвестиционных проектов. Возникновение просроченной задолженности компанией кредитных договоров не допускается.

Структура капитала – это соотношение двух видов ресурсов собственных средств и заемных ресурсов. Можно отметить, что структура считается оптимальной, если финансовое состояние улучшается, а также увеличивается чистая прибыль, финансовый результат достигают лучших значений. Чтобы выбрать оптимальную структуру капитала, нужно проанализировать структуру баланса компании в наиболее успешные периоды деятельности.

В процессе формирования и использования финансовых ресурсов у предприятия возникают определенные проблемы.

1. У многих предприятий недостаточно собственных финансовых ресурсов.

2. Наличие заемных финансовых ресурсов, причем полученные под высокий процент.

3. Высокий износ основных средств предприятия.

4. Высокие затраты, включенные в себестоимость продукции, работ, услуг.

Рассмотренные проблемы характерны для большинства предприятий.

Анализ – это исследование отдельных сторон или элементов объекта. Объектом может выступать компания или результаты ее деятельности. Читайте в рекомендациях, как провести:

- анализ внутренних и внешних факторов;

- анализ ресурсов и проблем компании;

- финансовый анализ;

план-факт анализ;  
факторный анализ ключевых финансовых показателей;  
анализ ресурсов компании по степени их важности.

Методика анализа компании зависит от его целей: оценить потенциал бизнеса, подготовить заключение о финансовом состоянии, рассчитать отклонения фактических показателей от плана, выяснить причины отклонений, понять, какие товары держать на складе, а какие – покупать под заказ. Соответственно, проводят анализ внутренних ресурсов и проблем, финансовый анализ, план-факт анализ, факторный анализ, ABC- и XYZ-анализ. Порядок анализа стоит закрепить в регламенте. Анализ внутренних ресурсов и проблем. Цель анализа внутренних ресурсов и проблем – выявить сильные и слабые стороны бизнеса, которые влияют на реализацию его стратегии.

Финансовый анализ. Задача финансового анализа – оценить платежеспособность, рентабельность компании, способность генерировать прибыль.

План-факт анализ. План-факт анализ проводят, чтобы оценить, насколько за отчетный период отклонились от плановых показателей: в процентах, рублях или натуральных единицах.

Факторный анализ помогает разобраться в причинах план-факт отклонений. Он выясняет, какие показатели повлияли негативно или положительно на целевой коэффициент, оценивает их вклады в план-факт отклонение.

ABC- и XYZ-анализ. Задача ABC- и XYZ-анализа – разделить товары, поставщиков, клиентов на группы по приоритетности и выбрать те, на которых стоит сосредоточить усилия.

SWOT-анализ. SWOT-анализ проводят, чтобы оценить возможности компании с учетом внешних и внутренних факторов, выяснить, в чем ее сильные и слабые стороны.

Для оценки деятельности организации необходимо оценить состав и структуру капитала и источников его формирования за 2020-2022 гг. Динамика источников деятельности АО «Международный аэропорт «Саранск» представлена в таблице 1.

Данные расчетов показывают, что размер собственных средств организации за исследуемый период увеличился с (-298613) тыс. руб. до 35131 тыс. руб. или на 333744 тыс. руб. и по сравнению с 2021 г. показатель увеличился на 372588 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства в 2020 г. составили 165466 тыс. руб., в 2021 г. 164815 тыс. руб. и в 2022 г. 213787 тыс. руб. Краткосрочные обязательства в 2022 г. по сравнению с 2021 г. снизились на 341689 тыс. руб. или 85,0 %. В целом краткосрочные обязательства за исследуемый период уменьшились на 322684 тыс. руб. или 84,0 %.

Таблица 1 - Динамика имущества и источников его формирования в организации в 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	2022 г., тыс. руб.	Отклонения	
				2022 г. от 2021 г.	
				тыс. руб.	%
Собственные средства	-298613	-337457	35131	372588	-
Долгосрочные обязательства	165466	164815	213787	48972	29,7
Краткосрочные обязательства	383964	402969	61280	-341689	-85,0
Итого источников	250817	230327	310198	79871	34,7

Хозяйственные средства отражаются в активе бухгалтерского баланса, источники их формирования в пассиве. Сумма активов АО «Международный аэропорт «Саранск» в 2020 г. составила 250817 тыс. руб., в 2021 г. активы снизились и составили 230327 тыс. руб. и в 2022 г. показатель увеличился по сравнению с предшествующими периодами и составил 310198 тыс. руб. В целом за анализируемый период активы организации возросли на 59381 тыс. руб. или в 23,7 %, а по сравнению с 2021 г. на 79871 тыс. руб. или в 34,7 %.

Основное влияние на отмеченную положительную тенденцию оказало увеличение внеоборотных активов организации (рисунок 1).

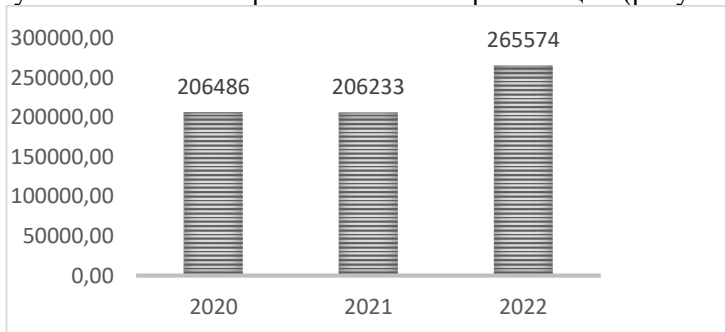


Рисунок 1 – Динамика внеоборотных активов организации в 2020-2022 гг., тыс. руб.

Величина внеоборотных активов соответственно по годам составила 206486 тыс. руб., 206233 тыс. руб., 265574 тыс. руб. В результате произошедших изменений сумма внеоборотных средств увеличилась в 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 59341 тыс. руб. или 28,8 % и по сравнению с 2020 г. на 59088 тыс. руб. или 28,6 %. Особенно динамично увеличились отложенные налоговые активы (с 66586 тыс. руб. до 98473 тыс. руб.) на 31887 тыс. руб. или 47,9 %.



Оборотные активы организации также имели положительную тенденцию и увеличились с 44331 тыс. руб. в 2020 г. до 44624 тыс. руб. в 2022 г. Исходя из этого, можно сделать вывод, что в целом за три последних года величина текущих активов возросла на 293 тыс. руб. или 0,7 %. По сравнению с 2021 г. оборотные активы увеличились на 20530 тыс. руб. или 85,2 % (с 24094 тыс. руб. до 44624 тыс. руб.).

В качестве предложений по улучшению формирования и использования финансовых ресурсов организации, можно выделить:

- уменьшение массы уровня затрат, путем ввода в эксплуатацию автоматизированной установки;

- повышения качества продукции, услуг, обслуживания клиента и использования безотходного производства, полностью соответствующего мировым экологическим стандартам в сфере производства;

- снижение дебиторской и кредиторской задолженности;

- ускорение оборачиваемости продукции;

- организация работы под заказ с целью привлечения дополнительных клиентов и наиболее полного удовлетворения их запросов.

## ЛИТЕРАТУРА

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

2. *Катайкина Н.Н.* Формирование и использование финансовых ресурсов организации // Н.Н. Катайкина, К.В. Федякина. В сборнике: Проблемы и перспективы развития промышленности России. сборник Материалов пятой международной научно-практической конференции «Форсайт промышленного развития: выбор приоритетов и расстановка акцентов». 2019. С. 377-391.

3. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. – 120 с.

4. *Мягкова М.В.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации / М.В. Мягкова, Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Шилкина

## **ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КУРОРТНЫХ ЗОН КАМЧАТСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБЩЕСТВА**

**Рогалева Надежда Леонидовна, заместитель директора  
по научной работе, доцент, кандидат экономических наук**

*Камчатский филиал Российского университета кооперации,  
г. Петропавловск-Камчатский*

E-mail: nadya.6426@mail.ru

## **FINANCIAL POTENTIAL OF RESORT AREAS OF KAMCHATKA KRAI IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION OF SOCIETY**

**Rogaleva Nadezhda Leonidovna, PhD (Economics),  
Associate Professor**

*Kamchatka Branch Russian University of Cooperation,  
Petropavlovsk-Kamchatsky*

Современная трансформация общества стратегически определяет новые социально-экономические поиски решений развития Камчатского края. Одним из перспективных направлений развития финансового потенциала региона в Камчатском крае является туристская индустрия в особенности лечебно-оздоровительный туризм. В настоящей статье представлена оценка курортных зон Камчатского края, дана характеристика действующим санаториям. Определен финансовый потенциал курортных зон Камчатки в условиях трансформации общества.

**Ключевые слова:** финансовый потенциал, курорт, Паратунка, трансформация общества, Камчатский край

The modern transformation of society strategically determines new socio-economic searches for solutions for the development of the Kamchatka Territory. One of the promising areas for the development of the financial potential of the region in the Kamchatka Territory is the tourism industry, especially medical and health tourism. This article presents an assessment of the resort areas of the Kamchatka Territory, gives a description of the existing sanatoriums. The financial potential of the resort areas of Kamchatka in the context of the transformation of society is determined.

**Keywords:** financial potential, resort, Paratunka, transformation of society, Kamchatka Territory

Санаторно-курортное лечение и оздоровительный отдых являются важным звеном в системе лечебно-профилактических мероприятий, направленных на сохранение и укрепление здоровья. Основными природными лечебными ресурсами перспективных курортных зон Камчатского края являются термальные воды Малкинские, Начинские месторождения, Зеленовские озерки, Пушчинские источники.

Камчатка – далеко не самое посещаемое место на Земле, но именно здесь сосредоточено 80 процентов всех лечебных минеральных вод России. О целебных свойствах камчатских термальных источников рассказано в материале «Термальные источники Камчатки: зачем ехать так далеко?» [1].

Первое мероприятие-спутника Конгресса молодых ученых, ключевого события Десятилетия науки и технологий, где состоялось обсуждение оценки бальнеологического потенциала перспективных курортных зон Камчатского края. Вопрос развития курортных зон Камчатского края уже получил свое развитие: в сентябре на полях ВЭФ 2022 было подписано соглашение между Камчатским краем и Федеральным медико-биологическим агентством (ФМБА), которое позволит развивать направление санаторно-курортного лечения с использованием бальнеологического потенциала Камчатского края. В планах модернизировать и реализовать стратегию развития санаторно-курортного лечения на территории края, подготовить и привлечь из других регионов высококлассных специалистов в сфере бальнеологии, а также развить медицинский туризм [1].

Рассмотрим курорты Камчатского края.

Паратунка (Камчатка) является одна из трех рекреационных зон на полуострове; расположена в Паратунской долине, в непосредственной близости от столицы Камчатского края, города Петропавловск-Камчатский. Основные лечебные факторы Паратунской здравницы – термальные минеральные озера и гейзеры, а также грязевые месторождения (так называемые грязевые «вулканы»). Фактически камчатская Паратунка включает в себя несколько курортов, и самыми популярными из них являются: курорт «Паратунка» как таковой (расположенный в одноименном селе); «Вилючинские источники», расположенные в поселке Вилючинск; «Зеленовские озерки», расположенные близ города Елизово [2].

Самыми первыми народами, населившими Камчатку, были ительмены. Они занимались охотой и рыболовством, но никогда не пользовались теми дарами природы, которые были у них буквально под ногами – термальными минеральными источниками. Ительмены считали, что в термальных гейзерах, как и в жерлах вулканов, живут злые духи – и старались обходить их подальше. Только в 1805 году, уже после присоединения Камчатки к Российской империи, врачи, входившие в экспедицию Крузенштерна, составили первое описание минеральных источников Паратунской долины. «Золотой век» Паратунских источников пришелся на конец 19 века. В это время курорты активно развивались по всей стране, не стала исключением и Камчатка. Тогда на Паратунке появились первые термальные купальни с бассейнами и раздевалками, а рядом с источниками была построена первая деревянная церковь.

Село Паратунка не случайно стало центром курортной жизни полуострова. Здесь на поверхность земли выходят сразу три группы термальных минеральных вод:

– Нижне-Паратунские, температурой около 38°C, с высоким содержанием кремния.

– Средне-Паратунские, температурой повыше – от 50 до 80°C, с небольшим содержанием мышьяка.

– Верхне-Паратунские, расположенные у подножья вулкана Горячая Сопка, с температурой, доходящей до 70°C и с небольшим содержанием мышьяка.

По своему газовому и химическому составу вода всех Паратунских месторождений является азотной, хлоридно-сульфатной кальциево-натриевой. Сочетание азота, кремния и мышьяка возводит эту воду в разряд очень редких. Термальные Паратунские воды используются в основном для бальнеолечения (ванн), но некоторые источники также являются питьевыми [3].

В советское время в селе Паратунка, рядом с Нижне-Паратунскими ключами, был построен одноименный военный санаторий. Он на долгие годы стал самым крупным санаторно-курортным учреждением региона и со временем задал моду на отдых и лечение на Камчатке.

Гордость санатория - открытый термальный бассейн, построенный прямо на выходе Нижне-Паратунского источника. Здесь комфортно плавать даже зимой. Помимо минеральной воды, для лечения пациентов в санатории используется сульфидно-иловая грязь, добываемая со дна озера Утиное, а также из многочисленных грязевых «вулканов».

Недалеко от села Паратунка находится еще один курорт, относящийся к Паратунской рекреационной зоне – Вилючинские ключи. Визитной карточкой этого места является Вилючинский водопад. Вода здесь – сульфатно-хлоридно-гидрокарбонатная, температурой около 60°C. Вилючинск подходит для тех, кто хочет поплавать в камчатских термах, но не может позволить себе полноценный отдых в санатории. Здесь можно найти недорогие базы отдыха, оборудованные всем необходимым. Кроме того, Вилючинск является круглогодичным курортом. Летом сюда приезжают любоваться красотами природы и лечиться, а зимой – кататься на лыжах со склонов вулкана [3].

Зеленовские озерки – особенно популярное место у туристов, приезжающих издалека, в первую очередь потому, что им не приходится до него долго добираться. Лечебно-оздоровительный комплекс «Зеленовские озерки» находится рядом с городом Елизово, где расположен международный аэропорт Петропавловск-Камчатский. По со-

ставу вода «Зеленовских озерок» сероводородная, с большим содержанием радона. Наличие в воде сероводорода и радона делает ее похожей на Пятигорскую «минералку» и обуславливает ее лечебный эффект [3].

В «Зеленовских озерах» есть один большой бассейн с горячей водой и десять небольших «ванн» для семейного пользования. В 2022 году открыли новые «Зеленовские озера» с комфортабельными ванными и номерами. Температура воды в ваннах вполне комфортная – 36-38°C, и купаться в них можно даже зимой. А рядом с термами находится ледяное озеро, температура в котором даже летом не поднимается выше 5°C. Самые смелые отдыхающие сначала парятся в горячей воде бассейна, а затем ныряют в холодное озеро. Местные говорят, после таких процедур человеку не страшны никакие вирусы.

Санаторий «Начики» относится к ряду санаториев Камчатского края. Недалеко от него находится г. Петропавловск-Камчатский. Данная здравница расположена на территории живописной долины реки Парутинка. Рядом находится озеро Нерчинское, находящееся рядом с санаторием. В 2-х км от этого места находится село Начики. Отдыхающих принимают на лечение круглогодично, среди них взрослые и семьи с детьми. Главным оздоровительным фактором этого курорта является вода парутинкинских источников.

В санаторно-курортном центре «Начики» выполняется оздоровление, профилактика и восстановление работы таких систем органов как нервная, костно-мышечная, мочеполовая (кроме системы женской половой). Также занимаются оздоровлением кожи, подкожной жировой клетчатки. Все врачи профессионалы своего дела. Основное лечение – это бальнеотерапия, где используют минеральную воду для различного вида ванн, душей, орошений. По своему составу минеральная вода является натриево-азотной хлоридно-сульфатной. Вокруг санатория есть 5 бюветов. Местная вода имеет кремнисто-щелочную, гидрокарбонатно-сульфатную структуру с температурой около +80 градусов. В пузырьках газа такой воды содержится радон (80Е). Кроме этого, для реабилитации применяется грязелечение и климатотерапия. В санатории постоянно работают физиотерапевтические кабинеты и аэролярий.

Санаторий «Жемчужина Камчатки» бальнеологическая лечебница, которая расположилась в поселке Паратунка. Термальные источники, красивейшая природа и удаленность от городской суеты позволяет насладиться приятным отдыхом. Расстояние до аэропорта Елизово – 25 км.

Оздоровительный центр «Жемчужина Камчатки» работает в разных направлениях. Основные профили – лечение и реабилитация заболеваний костно-мышечной ткани и позвоночника, патологии

сердца и кровеносных сосудов, дерматология, гинекология и нарушения нервной системы. Основные методы лечения базируются на природно-лечебных факторах. Также активно используются методы физиотерапии, грязелечения, бальнеотерапии, гидропатии, ЛФК, массажной терапии и т.д.

Санаторный комплекс состоит из 2-х этажного спального корпуса и 12 коттеджей, стоящий отдельно. Номерной фонд представлен различными категориями номеров, рассчитанных на любой бюджет: 1 и 2-х местными стандартами, 4-местными блочного типа, люкс и полулюкс. Общее количество отдыхающих, которых одновременно может принять здравница – 120 человек.

На территории санатория установлены 2 открытых бассейна с термальными водами, тренажерный зал, футбольное поле, спортивные площадки открытого типа, волейбольная площадка, детская площадка, терренкур, зона с шезлонгами, парковка, салон красоты и т.д. Также на территории есть лыжные трассы, которые скрасят отдыха зимой!

Санаторий «Паратунка» находится в одноименном поселке Паратунка Камчатского Края. Он считается одним из старейших оздоровительных центров, расположенных здесь. Здравница расположена в лесной зоне, окруженной невысокими сопками. Поэтому основная часть территории санатория – это парковая зона с ухоженными террасами, тенистым аллеями и уютными скверами, которая плавно перетекает в естественный хвойный лес.

Оздоровительный центр Паратунка – это заведение общетерапевтического профиля, предоставляющие широкий спектр услуг по лечению и реабилитации людей с заболеваниями таких направлений: гинекология, урология, нефрология, дерматология, заболевания позвоночника и костно-мышечной системы, нарушение нервной системы и т.д. Центр оснащен современным медицинским оборудованием, которое позволяет пройти детальную диагностику организма. Квалифицированные доктора назначают программы лечения индивидуально каждому пациенту. Базовые процедуры, входящие в комплекс лечения: физиотерапия, массаж, ингаляции, бальнеотерапия, гидропатия, грязелечение, мануальная терапия, орошение целебными водами и т.д. Общее количество отдыхающих, которые могут разместиться в санатории одновременно, составляет 145 чел. В состав санаторного комплекса также входит лечебно-реабилитационный центр, функционирующий с 1 мая по 30 сентября. Он расположен в 2 км от основной базы. Количество мест к размещению – 72.

Таким образом, развитие санаторно-курортного лечения в Камчатском крае находится только в самом начальном пути развития, для поддержания данного вида туризма необходимо развитие туристкой

инфраструктуры и проведения маркетинговых кампаний для популяризации Камчатского края, как зоны санаторно-курортного лечения не только на региональном, но и федеральном уровнях. Выявлено, что Паратунская курортная зона специализируется на лечении и оздоровлении преимущественно 5 основных классов болезней (болезни системы кровообращения, мочеполовой, костно-мышечной, нервной систем и кожи). Обнаружено, что высокая потребность населения в санаторно-курортной деятельности наблюдается в 8 из 13 районов Камчатского края.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Перспективы оздоровительного туризма на Камчатке обсудят на мероприятии-спутнике Конгресса молодых ученых. [в сети]. Доступно в: <https://kamgov.ru/news/perspektivy-ozdorovitelnogo-turizma-na-kamcatke-obsudat-na-meropriatii-sputnike-kongressa-molodyh-ucenyh-55366?ysclid=lf7mchowfk957079087>. (дата обращения 14.03.2023 г.)

2. *Проценко, Т. Г.* Современные реалии туризма в Камчатском крае / Т. Г. Проценко, Н. Л. Рогалева, Л. Е. Венямина // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – Т. 13, № 3. – С. 815-826.

3. *Проценко, Т. Г.* Современные тренды и перспективы развития туризма в Камчатском крае / Т. Г. Проценко, Н. Л. Рогалева, Л. Е. Венямина // Экономика, менеджмент, сервис: современные проблемы и перспективы : Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции, Омск, 14–15 ноября 2022 года / Редакция: Е.В. Яковлева (отв. ред.) [и др.]. – Омск: Омский государственный технический университет, 2022. – С. 450-453.

УДК 336.64

### **ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Синдянкина Ксения Игоревна, магистрант**

**Соловьев Алексей Валерьевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского*

*университета кооперации*

E-mail: st805361@ruc.su

### **OPTIMIZATION OF THE COMPANY'S CAPITAL STRUCTURE**

**Syndyankina Ksenia Igorevna, Master's Degree student**

**Solovyov Alexey Valeryevich, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University*

*of Cooperation*

Актуальность темы статьи обусловлена важными задачами любой организации по поддержанию стабильного финансового положения и повышению эффективности их деятельности. Это может быть достигнуто за счет правильного использования

капитала. Поскольку, условия функционирования каждого хозяйствующего субъекта разные, то важно определить оптимальное соотношение собственного и заемного капитала. Полученные результаты носят рекомендательный характер и могут быть использованы на практике в ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Информационную основу исследования составили труды отечественных экономистов, методологическую базу составили системный и проектный подходы, в соответствии с которыми были использованы методы систематизации, обобщения и анализа.

**Ключевые слова:** капитал, собственный капитал, заемный капитал, эффект финансового рычага, средневзвешенная стоимость капитала.

The relevance of the topic of the article is due to the important tasks of any organization to maintain a stable financial position and increase the efficiency of their activities. This can be achieved through the proper use of capital. Since the operating conditions of each business entity are different, it is important to determine the optimal ratio of equity and debt capital. The results obtained are of a recommendatory nature and can be used in practice during the implementation of financial and economic activities. The information basis of the research was the works of domestic economists, the methodological basis was the system and project approaches, according to which the methods of systematization, generalization and analysis, the coefficient method were used.

**Keywords:** capital, equity, borrowed capital, financial leverage effect, weighted average cost of capital.

В современной экономике большинство компаний ставят перед собой цель научиться эффективно работать с партнерами на рынке, взаимодействовать с покупателями, понимать и выявлять их предпочтения и потребности [1]. В целях сохранения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия должны тщательно подходить к процессам планирования и первоначального распределения своего капитала. Довольно распространенной является ситуация, при которой величина собственного капитала не покрывает их фактические потребности в финансовых ресурсах, поэтому они часто прибегают к использованию внешних источников финансирования. Процессы планирования и управления капиталом играют основополагающую роль в обеспечении коммерческой эффективности и финансовой устойчивости предприятий всех отраслей.

Изучение состава и структуры капитала является основополагающим при изучении и поиске мер по укреплению финансового положения любой организации. Одной из ключевых задач управления финансами для организации считается выбор и определение оптимальной структуры капитала, учитывающей множество объективных факторов, к числу которых стоит отнести:

– особенности операционной, производственной и финансовой деятельности с учетом отраслевой принадлежности хозяйствующего



субъекта;

- конъюнктуру товарного и финансового рынков;
- уровень операционного леввериджа и рентабельности операционной деятельности;
- фазу жизненного цикла организации, финансовый менталитет и отношение к ней кредиторов;
- степень сосредоточенности собственного капитала и величину налогооблагаемой прибыли.

С учетом приведенных факторов считаем необходимым расчет оптимального соотношения собственных и заемных средств в использовании организации, а также подбор способов и методов привлечения необходимого объема капитала с целью достижения рассчитанного оптимального соотношения капитала организации.

Использование заемных средств позволяет организации преумножить свои возможности для развития и увеличения масштабов ее деятельности, что может привести к увеличению рентабельности капитала. Однако, возникновение такой ситуации несет значительный финансовый риск для организации, вплоть до возникновения вероятности банкротства.

Прибыль является одним из немногих источников формирования собственного капитала организации. Отметим, что перед этим она проходит несколько стадий, включающих операционную, инвестиционную и финансовую сферы деятельности организации, а затем используется для покрытия обязательных платежей, процентов по долгу, дивидендам, налогами формирования резервного капитала.

Подводя итоги сказанного, считаем, что под оптимальной структурой капитала понимается такое соотношение собственных и заемных средств, при котором:

- средневзвешенная цена капитала имеет минимальное значение;
- рыночная стоимость компании принимает максимальное значение;
- обеспечивается максимизация эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации;
- обеспечиваются оптимальные пропорции между уровнем финансовой устойчивости и уровнем рентабельности собственного капитала.

Капитал организации – это финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта направленные в текущую, инвестиционную и финансовую деятельность с целью получения и максимизации прибыли [2]. Термин «капиталоемкость» характеризует соотношение между долей капитала предприятия, инвестированной в формирование основных средств и общей величиной его активов. Некоторые авторы при трактовке понятия капиталоемкости отрасли ссылаются не на структуру

активов ее типичных представителей, а на соотношение между стоимостью их основных средств и произведенной продукции за определенный промежуток времени. Соответственно, чем более высоким является данный показатель, тем более капиталоемкой может считаться рассматриваемая отрасль.

Величина капиталоемкости отрасли определяет барьер входа в нее для новых игроков, что с позиции конкретного предприятия позволяет определить минимально необходимую величину капитальных вложений для выхода на новый рынок и определиться с источниками финансирования для их обеспечения.

Наименее капиталоемкими принято считать отрасли легкой промышленности - мебельная, кожаная, текстильная, а также значительная часть сектора потребительских услуг. В число же наиболее капиталоемких входят отрасли, осуществляющие выпуск высокотехнологичной продукции и обладающие продолжительным циклом производства - к их числу можно отнести горнодобывающую, нефтехимическую, бумажную, электромеханическую и строительную отрасли.

Оценка оптимальной структуры капитала зависит от специального инструментария, определяющего соотношение у элементов капитала и значения таких показателей как рентабельность собственного капитала, финансовый рычаг, чистая прибыль и др.

При принятии решения об источниках финансирования важен экспертный подход, особенно в случае проведения количественного анализа. Он учитывает множество факторов, влияющих на структуру капитала организации, и может привести к нетипичным решениям, помогающим финансировать организацию более рациональным и эффективным способом.

К методам, соответствующим оптимизированию структуры капитала организаций, можно отнести следующие:

1) метод минимизации средневзвешенной стоимости капитала (WACC);

2) метод оптимизации структуры капитала по критерию максимизации эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

3) метод, основанный на оценке эффекта финансового рычага [3].

Считаем, что для определения оптимальной структуры капитала целесообразно воспользоваться методом минимизации средневзвешенной стоимости капитала и методом максимизации эффекта финансового рычага.

Критерием оптимизации структуры капитала, по нашему мнению, является показатель эффекта финансового рычага, характеризующий, увеличение финансовой рентабельности организации при использовании заемных средств, и метод средневзвешенной стоимости

капитала.

Следует также отметить, что для оценки эффективности финансовых ресурсов и капитала рассчитываются показатели рентабельности. Рентабельность собственного капитала используется для определения суммы дохода, получаемого от капитальных вложений. Рентабельность собственного капитала показывает реальную величину прибыли, получаемую субъектом в расчете на 1 ед. величина капитала собственного типа. Более высокое значение этого показателя является более благоприятным для компании, так как указывает на высокую мощность для генерации результата на единицу вложенного капитала.

Рентабельность активов компании считается инвесторами эффективной, если она может генерировать адекватную прибыль при использовании минимального размера активов для этого. Рентабельность активов отражает реальную степень результативности применения имущества субъекта. Этот показатель показывает, сколько единиц чистой прибыли может быть получено от одной единицы актива. Чем выше значение этой меры, тем лучше, поскольку это свидетельствует о большей эффективности использования ресурсов компании.

Таким образом, применение описанных методов, даст возможность представить полную картину по управлению капиталом предприятий и определению его оптимальной структуры.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Мягкова М.В., Захаркина Р.А.* Повышение эффективности использования капитала предприятия // В книге: Интеграция науки в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск. 2021. С. 79-88.
2. *Маркин С.А., Шилкина Т.Е.* Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 141-145.
3. *Myagkova M.V., Shilkina T.E., Prutskova E.V., Knyazeva O.V.* Innovative Activity of Enterprises and Directions of its Stimulation // Cooperation and Sustainable Development. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 245. Springer, Cham., 2022, pp 861-868

УДК 330.123

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Синдянкина Ксения Игоревна, магистрант**

**Соловьев Алексей Валерьевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st805361@ruc.su

## **ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF THE COMPANY'S CAPITAL**

**Syndyankina Ksenia Igorevna, Master's Degree student**

**Solovyov Alexey Valeryevich, Master's Degree student**

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

Актуальность темы статьи обусловлена проблемой поиска способов укрепления финансового состояния предприятий, оптимизации управления его капиталом. Цель исследования состоит в необходимости изучения методических основ оценки эффективности использования капитала предприятия. Для реализации поставленной цели в работе рассмотрены особенности анализа финансовых, трудовых и материальных ресурсов. Использование математических методов, анализ затрат-объема-прибыли в дополнение к традиционным инструментам финансового анализа способствовал более точному выявлению проблем в деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, трудовые ресурсы, материальные ресурсы, эффективность, анализ.

The relevance of the topic of the article is due to the problem of finding ways to strengthen the financial condition of enterprises, optimizing its capital management. The purpose of the study is the need to study the methodological foundations for assessing the efficiency of the use of the company's capital. To achieve this goal, the paper considers the features of the analysis of financial, labor and material resources. The use of mathematical methods, cost-volume-profit analysis in addition to traditional financial analysis tools contributed to a more accurate identification of problems in the company's activities.

**Keywords:** financial resources, human resources, material resources, efficiency, analysis.

Финансовую безопасность можно определить как уровень и структуру финансов предприятия, состояние защищенности финансовых ресурсов предприятия от реальных и потенциальных угроз, которые позволяют ему достичь состояния экономической безопасности, стабильной хозяйственной деятельности и эффективного развития [1]. Поиск способов укрепления финансового состояния предпри-

ятий, оптимизация управления ресурсами, всегда актуален, что связано с отсутствием единого методологического комплексного анализа. Текущие экономические условия создают множество корпоративных задач перед предприятиями, которые нужно решать быстро и эффективно. Это вопрос увеличения производства, управления всеми видами ресурсов, оптимальное использование мощностей и т.д. Одна из основных проблем – возможность использования ресурсного потенциала для быстрого реагирования на изменения во внешнеэкономической среде.

В современных условиях рыночные отношения характеризуются повышением независимости и ростом ответственности субъектов хозяйствования, в деятельности которых увеличивается роль финансовой стабильности и ликвидности [2]. Учитывая, что оценка управления ресурсами и капиталом рассматривается в аспекте трех блоков (финансовые, трудовые и материальные ресурсы), представим традиционные инструменты финансового анализа, к которым относятся горизонтальный, вертикальный и коэффициентный методы.

Оценивая динамику изменения, осуществляя горизонтальную интерпретацию данных, заметим значимость трансформации данных во временном промежутке. Сравнение отдельных статей финансового отчета, помогает определить прогресс или регресс.

Вертикальный анализ – это популярный метод анализа финансовой отчетности, при котором каждый элемент отчета отображается в процентах от базового показателя. Осуществление структурной оценки проходит на базе общей суммы активов и общей суммы обязательств и капитала.

Капитал организации – это финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта направленные в текущую, инвестиционную и финансовую деятельность с целью получения и максимизации прибыли [3]. Для оценки эффективности финансовых ресурсов и капитала применяется коэффициентный анализ и рассчитываются показатели рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости, оборачиваемости.

Рентабельность собственного капитала (ROE) – этот расчет используется инвесторами для определения суммы дохода, который они получают от их капитальных вложений. Рентабельность собственного капитала (ROE) показывает реальную величину прибыли, получаемую субъектом в расчете на 1 ед. величина капитала собственного типа. Более высокое значение этого показателя является более благоприятным для компании, так как указывает на высокую мощность для генерации результата на единицу вложенного капитала.

Рентабельность активов (ROA) компании считается инвесторами эффективной, если она может генерировать адекватную прибыль при

использовании минимального размера активов для этого. Рентабельность активов (ROA) отражает реальную степень результативности применения имущества субъекта (совокупного капитала). Этот показатель показывает, сколько единиц чистой прибыли может быть получено от одной единицы актива. Чем выше значение этой меры, тем лучше, поскольку это свидетельствует о большей эффективности использования ресурсов компании.

Предприятие должно эффективно управлять своим риском ликвидности, чтобы предотвратить неплатежеспособность. Показатели ликвидности указывают, насколько эффективно предприятие управляет имуществом насколько оно платежеспособно. Выделяют показатель текущей, быстрой и абсолютной ликвидности.

Для оценки структуры капитала, применяют коэффициенты: автономии, финансовой устойчивости, отношения заемных и собственных средств, показатель финансового рычага.

Коэффициент долга – это финансовый коэффициент, используемый для определения того, какая часть активов предприятия финансируется за счет долга. Низкий уровень риска предпочтителен и связан с более независимым бизнесом, который не должен сильно полагаться на заемные средства и, следовательно, является финансово устойчивым. В некоторых случаях высокий коэффициент долга указывает на то, что бизнес может оказаться в опасности, если их кредиторы внезапно настаивают на погашении своих кредитов. Чтобы найти приемлемый коэффициент долга, компании должны сравнить себя со средними по отрасли или прямыми конкурентами.

Финансовый рычаг используется для оценки финансовых рисков. Благоприятный или положительный финансовый рычаг возникает, когда предприятие использует политику фиксированной ставки по обязательствам с фиксированной ставкой. Неблагоприятный или отрицательный финансовый рычаг возникает, когда компании не удается получить сумму, равную финансированию. Эффект финансового рычага (DFL) – это приращение к чистой рентабельности собственных средств за счет использования кредита, несмотря на его платность.

По рассмотренным показателям можно определить, насколько хорошо предприятие управляет финансовыми ресурсами. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов совпадало с требованиями рынка, и удовлетворяло потребностям компании.

Для более полной интерпретации показателей рентабельности капитала, необходимо проводить сравнение с другими финансовыми показателями. Так, сравнивая показатели рентабельности и ликвидности, можно определить какую стратегию управления использует предприятие: агрессивную, консервативную или же умеренную. Сравнение с показателями оборачиваемости, позволит выявить узкие

места при формировании прибыли. То есть оценку использования совокупного капитала предлагается рассматривать как процесс, соединяя ее с перспективным развитием, потенциалом компании, учитывая текущее состояние. Построение моделей регрессии и корреляции в отношении связи рентабельности капитала с другими показателями позволит выявить зависимость эффективной деятельности предприятия и управление ресурсами [4].

Для построения математических моделей, предлагается к результирующей переменной относить рентабельность активов, так как она отражает доходность, связанную с производственной деятельностью, и не имеет зависимости от долгосрочных параметров (структура капитала). В качестве независимых переменных предлагается использовать период оборачиваемости запасов, период оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Также можно рассмотреть количественную связь между рентабельностью активов и коэффициентом текущей ликвидности, показателем финансового риска. Для отражения финансового риска предлагается использовать такой показатель, как финансовый рычаг, поскольку он позволяет определить, насколько эффективно предприятие использует заемный капитал для изменения рентабельности. В данном алгоритме учитывается не только эффективность использования капитала, но и анализируется их взаимосвязь с прибыльностью и источниками финансирования и предоставляется возможность выявить модель управления для роста прибыльности.

Таким образом, предполагается применять не только методы финансового анализа, но также методы математической статистики. Применение описанных методов, даст возможность представить полную картину по управлению ресурсами исследуемой компании.

В целях выявления проблемных зон и поиска решений в области персонала необходимо выявить, насколько сотрудники предприятия удовлетворены качеством предлагаемых трудовых условий. Для оценки удовлетворенности работников рекомендуется использовать методику, в которой основные показатели, задействованные в оценке отношения сотрудников, представлены в двух группах: поддерживающие и мотивирующие. Обе эти группы имеют определенное влияние на основную оценку удовлетворенности, однако степень этого влияния может различаться для разных сотрудников и профессиональных групп. Кроме того, необходимо использовать количественные показатели оценки персонала, которые включают в себя текучесть кадров, затраты на персонал, производительность и рентабельность работников.

Оценки материальных ресурсов рассматривается через показатели обеспеченности компании сырьем, материалами, комплектующими, тарой и всем, что участвует в процессе создания продукции/услуг.

Кроме того, необходимо провести анализ основных средств, так как обзор литературы показал, что данные активы также относятся к материальным ресурсам. Материал оценивается как первый элемент стоимости, потому что без него ничто не может быть произведено. Преобразование материала в производственный процесс увеличивает полезность готового продукта.

Стоимость материальных ресурсов входит в себестоимость предоставляемых услуг. При этом оцениваются и запасы в части сырья и материалов, необходимых для производства.

Использование материальных ресурсов можно охарактеризовать следующими показателями: состав, структуру, общие затраты на материалы и материальные затраты на единицу продукции. К обобщающим показателям оценки относятся: прибыль на рубль материальных затрат, материальная отдача, материальная мощность, соотношение темпов роста объемов производства и материальных затрат, доля материальных расходов в себестоимости продукции, коэффициент использования материалов.

Для более подробного анализа применяются специфические показатели, характеризующие потребление тех или иных компонентов (основные и дополнительные материалы, топливо, энергия и др.). Оценивая формирования структуры производственных запасов, необходимо проанализировать их состав и структуру за несколько лет с указанием отдельных элементов.

Анализ обеспечения материальными ресурсами включает оценку достаточности или нехватки производственных запасов для непрерывного процесса производства. Необходимо проанализировать выполнение поставщиками каждого контракта, в том числе сроков и ассортимент расходных материалов. Существуют показатели, которые отражают эффективность использования материальных ресурсов, такие как оборачиваемость, материалоемкость, материальная отдача. В общем случае все эти показатели отражают стоимость материальных ресурсов, которые используются при выпуске продукции и уровень их использования. Материалоемкость продукции – стоимостной показатель, отражающий уровень материальных затрат на каждый рубль товарной продукции. Материальная отдача продукции характеризует выпуск продукции из каждого рубля затраченных материальных ресурсов.

Одним из источников экономии финансовых ресурсов является снижение удельной материальной базы, которая представляет собой уровень использования материальных ресурсов на отдельный вид продукции.

При анализе также необходимо обратить внимание на удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, которая харак-



теризует уровень использования материальных ресурсов в соответствии со структурой продукции и рассчитывается как отношение суммы материальных затрат к полной себестоимости единицы продукции.

Анализ эффективности использования материальных ресурсов по этим показателям проводится финансовым или бухгалтерским отделом и заключается в установлении изменений скорости оборачиваемости материальных ресурсов за определенный период. После анализа материальных возможностей необходимо проанализировать материальные затраты на производство отдельных услуг или продуктов. Объектами такого анализа являются продукты, занимающие значительную долю в общем объеме выпуска, а также новые продукты. Источником анализа является расчет себестоимости единицы продукции.

Таким образом, оценка ресурсов предприятия проводится в разрезе финансовых, трудовых и материальных блоков. Каждый вид ресурса оценивается качественными и количественными показателями, рассмотренными в данном разделе. Таким образом, дополнение традиционных методов оценки эффективности использования ресурсов, математическими методами, анализом затрат-объема-прибыли (CVP), приведет к более точному выявлению проблем в деятельности предприятия.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Маркова А.А., Катайкина Н.Н., Абелова Л.А.* Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 3-1. С. 68-75
2. *Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38-44
3. *Маркин С.А., Шилкина Т.Е.* Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 141-145.
4. *Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A.* Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.

УДК 338.2

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук,  
доцент**

**Белогорлова Регина Рафаэлевна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: tekuznetsova89@mail.ru; st805352@ruc.su

## **ANALYSIS OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE IN ORDER TO INCREASE ECONOMIC SECURITY**

**Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Belogorlova Regina Rafaelevna, Master's Degree student**

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

Современный мир отличается стремительно меняющейся и часто непредсказуемой геополитической обстановкой, которая непосредственно влияет на экономику всех стран без исключения. В этой связи проблема экономической безопасности для всех типов компаний приобретает первостепенное значение, поскольку является фактором обеспечения стабильного развития в условиях изменяющейся внешней среды. Анализ финансовой устойчивости как основного элемента экономической безопасности позволяет компаниям определить существующие тенденции их финансового положения и перспективы дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** предприятие, финансовая устойчивость, экономическая безопасность, обеспечение.

The modern world is characterized by a rapidly changing and often unpredictable geopolitical situation, which directly affects the economy of all countries without exception. In this regard, the problem of economic security for all types of companies is of paramount importance, since it is a factor in ensuring stable development in a changing external environment. The analysis of financial stability as the main element of economic security allows companies to determine the current trends of their financial situation and prospects for further development.

**Keywords:** enterprise, financial stability, economic security, provision.

Экономическая безопасность предприятия – состояние, при котором потенциальные риски и угрозы минимальны, за счет системы их предотвращения, предупреждения и поиска. При этом создание такой «ситуации» требует рациональной траты ресурсов и обеспечения достижения бизнес-целей.

Основным элементом системы экономической безопасности предприятия (организации) является финансовая безопасность. Финансовая устойчивость характеризует способность предприятия к достижению заданных финансовых ориентиров при условии эффективного использования ресурсов. Провести анализ финансовой устойчивости представляется возможным с помощью таких показателей, как размер прибыли и уровень рентабельности, деловая активность, платежеспособность и ликвидность, абсолютные и относительные показатели финансово устойчивости. В то же время стоит отметить, что финансовая устойчивость является одним из ключевых индикаторов экономической безопасности предприятий, которые характеризуют соотношение его собственных и заемных средств. Методика оценки финансовой устойчивости предприятий включает расчет и анализ абсолютных и относительных показателей.

Финансовая устойчивость предприятий являются неотъемлемым элементом поддержания конкурентоспособности, стабильного роста и благоприятной перспективы развития. Данные элементы оказывают значительное влияние на развитие экономики в целом, обеспечения стабильности развития как отдельного предприятия, так всех отраслей и экономики страны в целом.

Финансовая устойчивость предприятия во многом определяется оптимальным формированием и использованием его финансовых ресурсов [1]. Исходя из вышеизложенного следует, что важнейшим условием финансовой устойчивости является планирование и управление объемом и структурой финансовых ресурсов. Рациональное планирование и эффективное распределение финансовых ресурсов позволяют предприятию грамотно управлять доходами и расходами на основе прогнозирования будущих денежных потоков и оценке финансовых рисков.

Значимым фактором является также эффективное управление структурой финансовых ресурсов предприятия, включающее в себя их оптимизацию - управление краткосрочными и долгосрочными долговыми обязательствами, рациональное использование собственных средств, что позволяет предприятию минимизировать финансовые риски и увеличить прибыль.

Кроме того, немаловажным фактором обеспечения финансовой устойчивости предприятия является анализ внешней среды и рыночных условий его функционирования – уровень инфляции, процентных ставок, состояние и особенности конкурентной среды. Исследование внутренних факторов предприятия включает – кадровая политика, качество управления, организационная структура, состояние основных фондов, развитие инноваций, применение современных технологий [2].

Данные внешние и внутренние факторы взаимосвязаны между собой, требуют постоянного анализа и совершенствования с целью своевременного выявления проблем и оперативного принятия эффективных мер по обеспечению финансовой устойчивости.

Концепция финансовой устойчивости универсальна и, по мнению современных ученых экономистов, не может ограничиваться только финансовыми показателями [3]. Основные этапы проведения анализа финансовой устойчивости заключаются в следующем.

Первый этап анализа финансовой устойчивости предполагает постановку целей и задач. Задачи, которые ставят перед собой компании очень разные, в том числе и по достижению различных степеней финансовой устойчивости. В частности, компании, которым грозит банкротство, больше всего заинтересованы в восстановлении платежеспособности, в то время как успешные компании основными целями ставят снижение долговых обязательств и контроль за косвенными расходами.

На втором этапе проводится сбор информации, основным источником которого, как правило, является бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия, из которой формируются показатели бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Эти данные позволяют оценить активы предприятия и источники их образования, зафиксировать их изменения в течение отчетного периода, и информацию о результатах деятельности предприятия за исследуемый период. На этом этапе важно придерживаться принципа реальной оценки, так как очень часто в иных формах отчетов организации отражается стоимость активов по остаточному способу, в то время, когда их реальная рыночная стоимость может существенно отличаться.

На третьем этапе производится расчет относительных показателей, основным из которых является коэффициент финансовой устойчивости, его нормативное значение должно быть от 0.8 до 0.9.

По результатам расчета и анализа отклонений от нормативных значений дается оценка типа финансовой устойчивости компании: абсолютная устойчивость, нормальное состояние, неустойчивое состояние и кризисное состояние.

В целях более полного анализа показателей, имеет смысл рассмотреть зависимость коэффициента финансовой устойчивости от долгосрочных займов и кредитов (обязательств) при помощи регрессионного анализа (методом наименьших квадратов) для получения аппроксимированной функции (замена, упрощение объектов исследования, в данном случае с целью лучшей визуализации). Задача МНК (метода наименьших квадратов) заключается в нахождении коэффициентов линейной зависимости, при которых функция двух параметров (а и b) по наименьшему их значению.

Для более углубленного анализа финансовой устойчивости компании имеет смысл спрогнозировать значения рассматриваемого коэффициента на будущие периоды, чтобы наглядно рассмотреть на изменения и сделать выводы. Это возможно при помощи метода экспоненциального сглаживания.

Анализ динамики изменения показателей финансовой устойчивости за определенный период времени позволяет определить перспективы развития компании и существующие тенденции в плане стабильности ее финансового положения. Проводя регулярную оценку финансовой устойчивости, можно выявить проблемные аспекты, своевременно среагировав на которые можно избежать неблагоприятных результатов и тем самым обеспечить экономическую безопасность организации на желаемом уровне [4].

Оценка относительного показателя финансовой устойчивости показывает, что предприятие можно считать финансово устойчивым, причем на протяжении 10 лет. Аппроксимация методом МНК показывает общую отрицательную динамику, однако в рамках нормы. Также проведенный анализ показывает, что увеличение долгосрочных активов приводит к уменьшению показателя коэффициента финансовой устойчивости. Неблагоприятные изменения внешней среды, в том числе эпидемия COVID-19, не возымели действия на деятельность организации. В результате прогнозирования методом экспоненциального сглаживания получились значения, продолжающие тенденцию уменьшения показателей в ближайшие три года. Несмотря на то, что значения коэффициента за рассматриваемый период находятся в норме, отрицательная динамика все же должна быть принята во внимание предприятием.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Мягкова М.В., Крестьянова Ю.Б.* Анализ финансовой устойчивости предприятия ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО «СЗРТ») // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 155-158.
2. *Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A.* Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.
3. *Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е., Зотова Е.В.* Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т 4. №4. С. 123-137.
4. *Myagkova M.V., Shilkina T.E., Prutskova E.V., Knyazeva O.V.* Innovative Activity of Enterprises and Directions of its Stimulation // Cooperation and Sustainable Development. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 245. Springer, Cham., 2022, pp 861-868

## **УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук,  
доцент**

**Бородин Юрий Борисович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: tekuznetsova89@mail.ru; st806359@ruc.su

## **ENTERPRISE SOLVENCY MANAGEMENT**

**Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Borodin Yuri Borisovich, Master's Degree student**

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

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что рассмотрение вопроса об управлении платежеспособностью предприятия является достаточно важным, так как управляя платежеспособностью экономической субъект получит преимущества в привлечении инвестиций, получении кредитов, подборе квалифицированных кадров. В данной статье рассмотрены понятие и виды платежеспособности. Выделены меры, используемые для увеличения платежеспособности и ликвидности предприятия. Рассмотрены факторы, которые влияют на стабильность предприятия, раскрыты основные причины неплатежеспособности предприятия.

**Ключевые слова:** управление платежеспособность предприятия, проблемы управления платежеспособностью, ликвидность, финансовое состояние.

The relevance of the topic under consideration lies in the fact that consideration of the issue of managing the solvency of an enterprise is quite important, since managing the solvency of an economic entity will receive advantages in attracting investments, obtaining loans, and selecting qualified personnel. This article discusses the concept and types of solvency. The measures used to increase the solvency and liquidity of the enterprise are highlighted. The factors that affect the stability of the enterprise are considered, the main reasons for the insolvency of the enterprise are disclosed.

**Keywords:** enterprise solvency management, solvency management problems, liquidity, financial condition.

В современных рыночных условиях предприятия должны ставить в приоритет вопросы о повышении эффективности производства и конкурентоспособности продукции с помощью эффективных форм управления производством, использования научно-технического развития, преодоления неэффективного управления. В реализации данных задач важную роль играет анализ платежеспособности предприятия.

Устойчивые с финансовой точки зрения компании могут вовремя и в полном объеме перечислять налоги в бюджет, выплачивать заработную плату персоналу, производить ежемесячные платежи по оформленным кредитам [1]. На сегодняшний день многие предприятия находятся в достаточно сложном финансовом положении. Основными причинами данной проблемы являются следующие: завышенные процентные ставки по кредитам и авансам, более высокие налоговые ставки, а также взаимная неуплата счетов между сотрудничающими компаниями. Главным условием эффективного функционирования предприятий является управление платежеспособностью и возможными рисками убытков.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что рассмотрение вопроса об управлении платежеспособностью предприятия является достаточно важным, так как управляя платежеспособностью экономического субъекта получит преимущества в привлечении инвестиций, получении кредитов, подборе квалифицированных кадров и т. п. Анализ платежеспособности дает возможность определить направления, по которым предприятию следует проводить работу, позволяет выявить наиболее веские аспекты и слабые места в его деятельности.

Существенную значимость в реализации экономической деятельности предприятия играют платежеспособность и ликвидность. Источниками исходных данных, необходимых при анализе платежеспособности предприятия являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Анализ платежеспособности предприятия совершается посредством сопоставления наличия и поступления денежных средств с необходимыми платежами. Если предприятие платежеспособно, то оно имеет много преимуществ перед другими предприятиями того же профиля, так же при выплате налогов в бюджет, отсутствие конфликтов у предприятия с государством, при выплате заработной платы – с рабочими, при выплате дивидендов – с акционерами и ряд других преимуществ.

Для предприятия огромное значение имеет повышение платежеспособности и ликвидности. Однако, повысить платежеспособность можно при помощи решений, которые будут направлены на изменение финансового состояния, а также сокращением долгов предприятия. Таким образом, самыми основными мерами, используемыми для увеличения платежеспособности и ликвидности предприятия, являются:

- снизить стоимость дебиторской задолженности;
- увеличить прибыль;
- улучшить структуру капитала предприятия;
- уменьшить стоимость материальных активов.

Платежеспособным можно считать предприятие, если его активы,

краткосрочные финансовые вложения (это могут быть ценные бумаги или же временная финансовая помощь предприятиям), а также активные расчеты (расчеты с дебиторами) могут покрыть его краткосрочные обязательства.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных средств, т.е. времени, необходимого для их превращения в деньги и обеспечения оптимальной финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая об устойчивом превышении доходов предприятия над его расходами, свободном маневрировании денежными средствами и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции.

На стабильность предприятия влияют различные факторы, такие как:

- место предприятия на рынке;
- показатель рынка сбыта;
- производство и реализация недорогой, качественной, а также востребованной на рынке продукции;
- способность предприятия в совместной деятельности;
- зависимость от внешних кредиторов, а также инвесторов;
- существование неплатежеспособных дебиторов;
- результативность хозяйственных и финансовых операций и т.п.

Платежеспособность менее стабильна, чем ликвидность, на нее больше влияют факторы внешней финансовой среды, и она зависит от денежного потока, генерируемого в компании. Если задержки в получении средств носят случайный характер, кредитоспособность может улучшиться, но не исключены и неблагоприятные варианты. Такие пиковые ситуации особенно распространены в коммерческих организациях, которые по каким-либо причинам не держат достаточно страховых средств на расчетном счете.

Собственных источников финансирования предприятия может не хватать для обеспечения финансовых потребностей предприятия или это будет все меньше прибыльно. Следовательно, предприятия применяют такие средства, как: краткосрочные и долгосрочные кредиты, выпуск облигаций, кредиты поставщикам и т.д.

Таким образом, финансовым состоянием предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными средствами в срок погашать свои платежные обязательства. Оценка платежеспособности баланса осуществляется исходя из ликвидности оборотных средств, которая определяется в момент их обращения в денежные средства.

Для владельцев бизнеса неплатежеспособность предприятия может означать снижение прибыльности, потерю контроля, частичную



или полную потерю капитальных вложений. Для кредиторов нежелание должника платить может означать задержку выплаты процентов и основного долга либо частичную или полную потерю ссудных средств.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. С целью предотвращения кризисных для бизнеса ситуаций или своевременного устранения уже возникших, руководителю предприятия на регулярной основе необходимо проводить анализ платежеспособности предприятия.

В связи с качественными изменениями, происходящими в текущем бизнесе, каждая компания должна реализовать ряд мер по повышению своей платежеспособности. Традиционные подходы к анализу платежеспособности компании также нуждаются в совершенствовании, чтобы четко прогнозировать будущее финансовое развитие компании и оценивать риски, способные снизить платежеспособность компании.

Для исключения негативного воздействия внешних и внутренних факторов анализ платежеспособности организации необходимо производить в режиме реального времени. При помощи анализа и оценки кредитоспособности можно приступить к созданию привлекательной и эффективной инвестиционной системы для финансового развития предприятия.

В условиях синергии влияния внешних и внутренних факторов на деятельность предприятий важным условием является системная экономико-статистическая оценка деятельности для своевременного принятия мер по выходу их из кризисных ситуаций. Особую роль приобретает оценка платежеспособности организаций, поскольку данная категория является своего рода индикатором эффективности деятельности организации, показывая возможности компании к покрытию своих обязательств; имея связь с производственной деятельностью и отражая финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Концепция финансовой устойчивости универсальна и, как показывают современные авторы, не может ограничиваться только одноименными финансовыми коэффициентами [2]. Оценка платежеспособности предприятия в финансово-экономическом

анализе осуществляется преимущественно методом коэффициентов: коэффициент абсолютной, срочной, текущей ликвидности; обеспеченности обязательств активами, общий показатель платежеспособности, степень платежеспособности по текущим обязательствам и пр. [3]. Методика их расчета представлена в трудах наиболее известных авторов экономического и финансового анализа: Савицкая Г. В., Шеремет А. Д., Никифорова О. В., Гиляровская Л. Т., Ковалев В. В. и др.

При исследовании за теоретическую основу была выбрана научная статья Гребенниковой В.А. и Белоусовой Е.И. «Оценка платежеспособности российских компаний». Авторами была проведена комплексная оценка платежеспособности крупных и средних предприятий РФ (исключая малые предприятия) в период с 1995 по 2015 годы в различных секторах экономики на основе анализа коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости и обеспеченности собственными средствами.

Большая часть методов экономико-финансового анализа основана на статистическом подходе [4]. Например, коэффициентный анализ платежеспособности, используемый в экономическом анализе по своей сути, относится к расчету относительных величин. Тем не менее, в данной статье рассмотрим более подробно статистические методы анализа и оценки платежеспособности предприятий.

Статистические методы анализа платежеспособности организации объединяют следующие методы: сравнение, индексный метод, цепных подстановок, графический, табличный, рейтинговый, прогнозирование, корреляционно-регрессионный и пр.

Метод сравнения используется в рамках сопоставления коэффициентов платежеспособности в ретроспективе с показателями других компаний отрасли.

Индексный метод при оценке платежеспособности является наиболее используемым, поскольку применяется при сравнении статей баланса или коэффициентов за определенный период. Например, индекс денежных средств, дебиторской задолженности, запасов и прочих оборотных активов; краткосрочных обязательств за периоды.

Активно применяются цепные и базисные методы при анализе платежеспособности и установлении влияния отдельных величин баланса на способность организации отвечать по своим обязательствам. Цепной индекс показывает изменение коэффициента или величины баланса одного периода в сравнении с показателем предыдущего периода. В свою очередь, базисный индекс показывает изменение величины баланса в сравнении с базисным периодом.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Внешние и внутренние факторы финансовой устойчивости предприятия // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С.226-231

2. Шилкина Т.Е., Мягков А.Ю. Финансовая устойчивость предприятия и направления ее повышения // В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. – Саранск, 2023. – С.297-301

3. *Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A. Financing Innovative*

Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195

4. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Prutskova E.V., Knyazeva O.V. Innovative Activity of Enterprises and Directions of its Stimulation // Cooperation and Sustainable Development. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 245. Springer, Cham., 2022, pp 861-868.

УДК 351.711

## **УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук,  
доцент**

**Феоктистов Денис Владимирович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: tekuznetsova89@mail.ru; st806365@ruc.su

## **MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION'S PROPERTY COMPLEX**

**Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Feoktistov Denis Vladimirovich, Master's Degree student**

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

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена необходимостью управления стоимостью компаний с целью поиска резервов повышения прибыльности их деятельности, организации устойчивого бизнеса в условиях жесткой конкуренции. В статье раскрыты направления исследования развития деятельности организации за счет внутренних факторов, одним из которых является эффективное использование имущественного комплекса. Изучен процесс управления предприятием, как имущественным комплексом, определяющем условия успешного функционирования деятельности, создания дополнительной стоимости для обеспечения стабильности финансового положения предприятия в интересах собственников. Наличие всесторонней информации о стоимости и состоянии имущественного комплекса, их значении в организации бизнеса, способствует повышению ликвидности баланса, совершеншению операций, связанных с поступлением и выбытием имущества в целях получения максимального эффекта.

**Ключевые слова:** управление, стоимость, капитал, стратегия, имущественный комплекс, методы, эффективность.

The relevance of the chosen research topic is due to the need to manage the value of companies in order to find reserves to increase the profitability of their activities, to organize a sustainable business in conditions of fierce competition. The article reveals the directions of research on the development of the organization's activities due to internal factors, one of which is the effective use of the property complex. The process of managing an enterprise as a property complex that determines the conditions for the successful functioning of the activity, creating additional value to ensure the stability of the financial position of the enterprise in the interests of the owners is studied. The availability of comprehensive information about the value and condition of the property complex, their importance in business organization, contributes to increasing the liquidity of the balance sheet, performing operations related to the receipt and disposal of property in order to maximize the effect.

**Keywords:** management, cost, capital, strategy, property complex, methods, efficiency.

В современных условиях рыночные отношения характеризуются повышением независимости и ростом ответственности субъектов хозяйствования, в деятельности которых увеличивается роль финансовой стабильности и ликвидности [1]. Каждая компания для управления хозяйственной деятельностью должна оценивать свой бизнес, определять состав созданного активного и пассивного капитала, что необходимо для поиска резервов повышения стоимости, обеспечения стабильного функционирования и конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках. Создание дополнительной стоимости компании осуществляется в интересах заинтересованных лиц, к которым относятся не только собственники организации, но и руководящий состав, партнеры, контрагенты, государственные и налоговые органы, работники.

Процесс управления созданием стоимости предусматривает исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на состояние бизнеса и направления его развития. Одним из внутренних факторов является имущественный комплекс, эффективное использование которого способствует получению прибыли.

В системе управления бизнесом коммерческих предприятий имущество, его потенциал, физические характеристики определяют эффективность устойчивого их функционирования. Технические параметры объектов собственности оказывают влияние на объем выпуска продукции необходимого ассортимента и соответствующего качества, производительность труда, повышение конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. В связи с чем, возникает необходимость в разработке методического инструментария управления имущественным комплексом, оценки его стоимости по различным стадиям жизненного цикла организаций в целях принятия управлен-

ческих решений по улучшению имущественного и финансового положения. Успех бизнеса предприятия зависит не только от эффективного управления имуществом, но и от созданной стоимости компании.

Недостаток методических разработок по определению стоимости компании, оценке используемого имущества ведет к необходимости глубоких исследований в данной области [2]. Цель исследования заключается в разработке мероприятий, направленных на повышение эффективности механизма управления имуществом комплексом компании в целях создания стоимости капитала, как внутреннего источника повышения эффективности и результативности бизнеса.

Исследование управления имуществом комплексом, его влияние на создание стоимости компании основано на применении:

- общенаучных методов исследования: анализ – представляет собой разделение какого-либо явления или процесса на составные компоненты и предполагает их дальнейшее изучение; классификация – разделение исследуемых объектов на виды, исходя из какого-либо свойства; метод обобщения – предполагает получение выводов об общих свойствах объектов исследования; метод прогнозирования заключается в предположении о дальнейших этапах развития анализируемого объекта;

- специальных способов и приемов: стоимостного метода оценки оборотных и внеоборотных активов, сравнительного анализа по его видам (горизонтальный и вертикальный), коэффициентный анализ и др.

На сегодняшний день любым предприятиям в условиях современной рыночной экономики необходимо изучать и осваивать современные методы и способы повышения эффективности своей деятельности. Сегодня есть большая возможность применения разнообразных систем, с помощью которых можно достичь повышения эффективности деятельности. Рассматриваемые системы должны учитывать условия соблюдения набора запросов потребителей и не противоречить им. Кроме того, трансформация рынка, большое использование информационного общества требуют от руководителей коммерческих организаций разработки стратегий, новых способов и технологий управления имуществом комплексом в совокупности и взаимосвязи его элементов, заставляет применять такие направления как планирование имущественного потенциала, управление рентабельностью капитала, развития стоимостной модели оценки созданной дополнительной стоимости.

Широкий спектр исследования требует применения методического инструментария системного подхода, способствующего последовательному анализу имущественного комплекса во взаимосвязи с финансовым результатом.

Развитие предпринимательства сталкивается с возникновением сложных объектов, которые требуют особых подходов в механизме управления ими. В последнее время в экономической литературе развиваются научные дискуссии по оценке и управлению имущественным комплексом организации, рассматриваемом как одного из существенных факторов создания стоимости компании.

Ряд авторов характеризуют имущественный комплекс в узкой трактовке, а именно, отождествляя его с имуществом компании в виде совокупности материальных и нематериальных ценности, используемых для управленческих и производственных целей.

Под управлением имуществом коммерческих организаций следует понимать систему трансформации и реализации организационно-экономических мероприятий, направленных на выявление, анализ и локализацию возникающих хозяйственных рисков, обеспечивающих формирование полноценной инфраструктуры, мер предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в производственной деятельности организаций.

Для управления составом и структурой имущества коммерческих организаций наиболее приемлемым методом оценки является стоимостной, позволяющий использовать доступную бухгалтерской отчетности, которая характеризуется как достоверное и полное представление имущественного и финансового положения организации, а также результатов ее финансовой деятельности.

Стоимостная оценка позволяет обобщить разные по экономическому содержанию объекты в однородные группы. По данным бухгалтерского баланса можно оценивать материальную базу, как средства труда, способствующие организации производственного процесса и организации бизнеса в целом, состав и состояние которой в свою очередь зависит от специфики деятельности организации и определяет ее производственный потенциал. Другой составляющей имущества, служат предметы труда, их трансформация в производственном цикле способствует созданию стоимости компании.

Другими словами, имущество организации по данным бухгалтерского баланса в стоимостном выражении оценивается по двум основным группам: внеоборотные и оборотные активы:

- внеоборотные активы (объекты, предназначенные для многократного использования в процессе производства товаров, работ и услуг, служащие более года и приносящие экономическую выгоду: здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства, производственный и сельскохозяйственный инвентарь, взрослый, рабочий и продуктивный скот, сельскохозяйственные машины);

- оборотные фонды, которые используются в одном цикле производства, вся их стоимость переносится на затраты предприятия: материалы, товары, оборудование стоимость которых, не превышает

лимит, или их срок службы менее года, орудия лова, а также молодняк животных и животных, малоценный инвентарь, незавершенное производство и готовая продукция.

Основные средства представляют собой те или иные средства труда, которые применяются сотрудниками фирмы в процессе осуществления собственной деятельности. Длительность использования основных средств варьируется в зависимости от их типа и того, когда было произведено то или иное основное средство. Таким образом, можно выделить как одно из ключевых свойств основного средства срок его использования. Также следует учитывать, что за данный срок его форма не должна изменяться.

Оборотные средства и их эффективное использование являются неотъемлемой частью деятельности предприятия, так как они одновременно участвуют и в сфере производства, и в сфере обращения, что в свою очередь обеспечивает непрерывность производственного процесса и реализации продукции. Оборотные активы принимают весомое значение на сегодняшний день, поскольку большинство производственных организаций, так или иначе с ними сталкивается. Таким образом, если оборотные активы покупаются по цене намного выше справедливой (рыночной), то и прибыль организации впоследствии будет значительно выше. Это обуславливает необходимость выбора более надежных поставщиков и самих активов.

В современной экономике большинство компаний ставят перед собой цель научиться эффективно работать с партнерами на рынке, взаимодействовать с покупателями, понимать и выявлять их предпочтения и потребности [3]. На наш взгляд, процесс управления имущественным комплексом коммерческого предприятия можно представить в виде трех взаимосвязанных блоков, определяющих оценку состава и структуры имущества, стратегию использования элементов имущественного комплекса и принятие управленческих решений. Каждому из выделенных блоков определен перечень функциональных критериев, которые позволяют обозначить круг вопросов для осуществления процедур и разработке мероприятий, способствующих принятию управленческих решений.

Первый блок процесса управления имущественным комплексом предусматривает стоимостную оценку имущественного комплекса предприятия с использованием различных подходов, способов и методик оценке, а также приемов ретроспективного и текущего анализа. Наиболее доступным и распространенным методом оценки имущественного комплекса для предприятия является стоимостная балансовая оценка, которая осуществляется по данным бухгалтерской финансовой отчетности с использованием информации бухгалтерского баланса [3]. Бухгалтерский баланс позволяет проанализировать стоимость элементов имущественного комплекса как в отчетном периоде,

так и в динамике, определить изменения, происходящие в составе и структуре его элементов.

Вторым блоком процесса управления имущественным комплексом является разработка стратегии использования имущественного комплекса для реализации поставленных перспективных задач. Располагая данными о стоимости имущественного комплекса, а также его отдельных элементов, о размере выручки, полученных доходах и чистой прибыли, предприятие должно определить стратегию перспективного развития хозяйственной деятельности, которая определяет: осуществление инвестиций, увеличение капитальных вложений в основные средства, расширение материальной базы, повышение технического уровня, увеличение оборотных активов.

Третьим блоком процесса управления имущественным комплексом является принятие решений по управлению имущественным комплексом непосредственно в текущем периоде. Этот блок предусматривает принятие оперативных текущих решений для реализации стратегических планов и задач по созданию стоимости предприятия, максимизации прибыли с учетом наличия и возможностей имеющего имущественного комплекса.

Исходя из рассмотренных блоков нами построен логистический алгоритм процесса управления имущественным комплексом предприятия, действия которого определяются поставленными вопросами [4]. Решение вопросов определяет взаимосвязь действий по использованию имущественного комплекса в соответствии с разработанной стратегией строительного предприятия. Результаты исследования свидетельствуют о том, что предложенный логистический алгоритм процесса управления имущественным комплексом меняет привычную взаимосвязь управленческих действий имущественным комплексом.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38-44
2. Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е., Зотова Е.В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т. 4. №4. С 123-137
3. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Повышение эффективности использования капитала предприятия // В книге: Интеграция науки в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск. 2021. С. 79-88.
4. Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairrov R.R., Makarov V.A. Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195.



УДК 338.2

## **СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук,  
доцент**

**Чуглаев Алексей Владимирович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st806320@ruc.su

## **SPECIFICS OF CAPITAL MANAGEMENT OF ECONOMIC ENTITIES IN MODERN CONDITIONS**

**Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Chuglaev Alexey Vladimirovich, Master's Degree student**

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

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что независимо от отраслевой принадлежности предприятия, его коммерческий потенциал и финансовое состояние напрямую зависят от оптимальности структуры капитала, а также эффективности модели его использования в процессе операционной деятельности. Капитал организации – это финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта направленные в текущую, инвестиционную и финансовую деятельность с целью получения и максимизации прибыли. Управление капиталом играет ключевую роль в обеспечении эффективности и финансовой устойчивости предприятий.

**Ключевые слова:** хозяйствующий субъект, капитал, деятельность, финансовая устойчивость.

The relevance of the chosen topic is due to the fact that, regardless of the industry affiliation of the enterprise, its commercial potential and financial condition directly depend on the optimality of the capital structure, as well as the effectiveness of the model of its use in the course of operating activities. The capital of an organization is the financial resources of an economic entity directed into current, investment and financial activities in order to obtain and maximize profits. Capital management plays a key role in ensuring the efficiency and financial stability of enterprises.

**Keywords:** business entity, capital, activity, financial stability.

Устойчивые с финансовой точки зрения компании могут вовремя и в полном объеме перечислять налоги в бюджет, выплачивать заработную плату персоналу, производить ежемесячные платежи по оформленным кредитам [1]. Хозяйствующие субъекты для управления хозяйственной деятельностью должны оценивать свой бизнес, определять состав созданного активного и пассивного капитала, что

необходимо для поиска резервов повышения стоимости, обеспечения стабильного функционирования и конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках. Создание дополнительной стоимости осуществляется в интересах заинтересованных лиц, к которым относятся не только собственники, но и руководящий состав, партнеры, контрагенты, государственные и налоговые органы, работники.

Деятельность хозяйствующего субъекта связан с потребностью в значительной величине первоначальных вложений и регулярном пополнении его финансовых ресурсов, которые необходимы для налаживания производства и поддержания ритмичности между ключевыми технологическими процессами. Основным источником данных финансовых ресурсов для большинства субъектов хозяйствования выступает капитал – уставный в момент создания предприятия, а также добавочный и резервный после налаживания рабочего процесса и выхода на плановую производственную мощность. Капитал организации – это финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта направленные в текущую, инвестиционную и финансовую деятельность с целью получения и максимизации прибыли [2].

Несмотря на то, что большая доля создаваемых и выходящих на рынок предприятий направляет свой стартовый капитал на формирование материально-производственной базы, а также целевых оборотных и резервных фондов, некоторая его часть может быть зарезервирована и использована для решения перспективных задач, например, проведения рыночных исследований или финансирования опытно-конструкторских работ в будущем. Следует обратить внимание, что требования к величине стартового капитала для создаваемых или осваивающих новые для себя направления деятельности предприятий, имеют явно выраженную отраслевую дифференциацию. Характеристика отрасли, которая определяет минимальные требования к величине капитала предприятия на начальном этапе его деятельности для успешного начала работы называется капиталоемкостью.

Как было отмечено в ряде исследований, термин «капиталоемкость» характеризует соотношение между долей капитала предприятия, инвестированной в формирование основных средств и общей величиной его активов. Некоторые авторы при трактовке понятия капиталоемкости отрасли ссылаются не на структуру активов ее типичных представителей, а на соотношение между стоимостью их основных средств и произведенной продукции за определенный промежуток времени [3]. Соответственно, чем более высоким является данный показатель, тем более капиталоемкой может считаться рассматриваемая отрасль. Величина капиталоемкости отрасли определяет барьер входа в нее для новых игроков, что с позиции конкретного предприятия позволяет определить минимально необходимую вели-

чину капитальных вложений для выхода на новый рынок и определиться с источниками финансирования для их обеспечения.

Наименее капиталоемкими принято считать отрасли легкой промышленности - мебельная, кожевенная, текстильная, а также значительная часть сектора потребительских услуг. В число же наиболее капиталоемких входят отрасли, осуществляющие выпуск высокотехнологичной продукции и обладающие продолжительным циклом производства - к их числу можно отнести горнодобывающую, нефтехимическую, бумажную, электромеханическую и строительную отрасли. На примере сферы строительных услуг можно наиболее наглядно обозначить отраслевую специфику процесса формирования и использования капитала предприятия.

Для формирования эффективной производственно-хозяйственной инфраструктуры, строительное предприятие должно обладать не только значительной суммой стартового капитала для комплектования своего парка техники, строительного оборудования и транспортом, но также иметь возможность для авансирования значительной части своих финансовых ресурсов для создания и постоянного пополнения оборотных фондов. Данная особенность обусловлена большой продолжительностью производственного цикла в строительной отрасли. Продолжительность данного цикла, от этапа разработки проектно-сметной документацией и до сдачи построенного объекта недвижимости в эксплуатацию, может составлять несколько лет.

Важно иметь в виду, что в процессе строительства только одного объекта предприятие будет нести издержки, связанные не только с закупкой материалов, оплатой труда персонала и услуг сторонних подрядчиков, но также и расходы, связанные с текущей эксплуатацией техники, оплатой государственных пошлин и неустоек, оплатой аренды, налоговых и амортизационных отчислений. Все указанные выше расходы строительного предприятия приводят к увеличению суммы оборотных средств, которые исключаются из свободного доступа и отражаются на балансе в форме незавершенного производства вплоть до момента сдачи готового объекта заказчику.

С целью сохранения финансовой устойчивости и платежеспособности строительное предприятие должно тщательно подходить к процессам планирования и первоначального распределения своего капитала между основными и оборотными фондами. При этом именно доля последних в общей структуре активов, особенно если производственная программа конкретного предприятия предусматривает одновременную работу над несколькими объектами.

Часто встречается ситуация, когда собственный капитал хозяйствующих субъектов не покрывает их фактические потребности в финансовых ресурсах, поэтому они часто прибегают к использованию

внешних источников финансирования. Довольно распространенными в мировой и отечественной практике являются такие модели привлечения заемного капитала, как инвестиционное и долевое строительство недвижимости. При этом популярность последнего в России последовательно сокращается в связи с высокими рисками и усилением законодательного регулирования со стороны государства, что делается для защиты интересов дольщиков от неблагонадежного поведения строительных компаний.

При использовании инвестиций в качестве источника привлечения средств, хозяйствующий субъект получает необходимые средства на инженерное проектирование и строительство объекта недвижимости от частного инвестора или их группы. Как правило, роль инвестора в строительной сфере выполняют банки или другие финансово-кредитные учреждения, которые используют строящийся объект недвижимости в рамках своих программ ипотечного кредитования.

Несмотря на то, что указанные выше методы привлечения внешнего финансирования дают строительному предприятию возможность нивелировать дефицит собственного капитала и расширить хозяйственные возможности, их использование на практике сопряжено со значительными рисками. В первую очередь, использование заемного капитала для финансирования строительных работ в значительной степени лишает застройщика хозяйственной автономности, заставляя принимать вводные и дополнительные условия сотрудничества с инвестором.

Длительность процесса строительной деятельности связана с высокими рисками внештатных ситуаций, простоев, а также нанесения ущерба строящемуся объекту от катастроф природного или техногенного характера. Конечным результатом данных явлений может стать смещение первоначальных сроков сдачи строящегося объекта в эксплуатацию и дополнительными финансовыми потерями для инвестора, компенсация которых, согласно заключенному соглашению, может лечь на застройщика, что крайне негативно может отразиться на его финансовом состоянии.

В современных условиях рыночные отношения характеризуются повышением независимости и ростом ответственности субъектов хозяйствования, в деятельности которых увеличивается роль финансовой стабильности и ликвидности [4]. Исходя из вышеизложенного следует, что управление капиталом играет ключевую роль в обеспечении эффективности и финансовой устойчивости предприятий.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Внешние и внутренние факторы финансовой устойчивости предприятия // В сборнике: Современные вопросы развития общества

в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С.226-231

2. *Маркин С.А., Шилкина Т.Е.* Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника» // В сборнике: Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной заочной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 141-145.

3. *Myagkova M.V., Shilkina T.E., Hairov R.R., Makarov V.A.* Financing Innovative Projects: Challenges, Risks, and Opportunities // В сборнике: Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics. Studies in Systems, Decision and Control, 2021, vol 316, pp 185-195

4. *Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. №2(48). С. 38-44.

# ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

---

---

УДК 657

## ГАРМОНИЗАЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

**Архипова Галина Владимировна, преподаватель**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: garhipova@ruc.su

## HARMONIZATION OF FORMATION OF FINANCIAL REPORTING IN ACCORDANCE WITH IFRS

**Arkhipova Galina Vladimirovna, Lecturer**

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

Глобализация и интернационализация бизнеса в современных условиях диктуют необходимость применения предприятиями единых форм финансовой отчетности. Именно гармонизация и унификация правил и приемов в области учета и отчетности позволят закрепиться и развиваться на международном рынке компаниям и транснациональным корпорациям.

**Ключевые слова:** гармонизация, цифровая экономика, финансовая отчетность, анализ.

Globalization and internationalization of business in modern conditions dictate the need for enterprises to use uniform forms of financial reporting. It is the harmonization and unification of rules and techniques in the field of accounting and reporting that will allow companies and multinational corporations to gain a foothold and develop on the international market.

**Keywords:** harmonization, digital economy, financial reporting, analysis.

Изменившиеся условия функционирования бизнеса, распространение цифровой экономики в мире актуализируют, ускоряют процесс

перехода от РСБУ к стандартам МСФО. Реализация на практике такого перехода упростит доступ к международному рынку капиталов и иностранным инвестициям, даст возможность получить финансовые ресурсы по более низкой цене и за более короткое время, обеспечит лояльность всех участников международного финансового рынка, повысит удобство проведения анализа и сопоставления финансовых показателей российских и иностранных компаний и обеспечит гарантии прозрачности и ясности финансовой информации.

Анализ научной литературы позволил нам выделить шесть способов изменений в формировании финансовой отчетности в настоящее время являющиеся актуальными.

В таблице 1 раскроем содержание данных групп, дадим характеристику и определим их отличие друг от друга.

Таблица 1 – Изменения в формировании финансовой отчетности российских предприятий с целью гармонизации с МСФО

Тип изменений	Действия для достижения гармонизации отчетности
1. Никаких изменений (to do nothing)	Компания подготовлена к переходу на МСФО, ее отчетность соответствует международным стандартам
2. Необходимо обеспечить удобный перевод (convenience translation)	Существующие показатели финансовой отчетности соответствуют стандартам, но требуется перевод на другой иностранный язык
3. Необходимы изменения с целью формирования удобного отчета (convenience statement)	Показатели финансовой отчетности компании требуют перевод на другой язык и пересчет в другую валюту
4. Требуются изменения для получения частично трансформированного отчета (restate on a limited basis)	Финансовая отчетность для гармонизации должна быть переведена на другой язык, пересчитана в другую валюту и частично реформирована с точки зрения расчета показателей по другим правилам учета
5. Требуются изменения для получения дублирующего финансового отчета (secondary financial statement)	Ведется финансовая отчетность в двух вариантах: первый – по российским стандартам, второй – по международным
6. Изменения с целью получения отчетности по стандартам МСФО	При формировании финансовой отчетности применяются единые универсальные стандарты учета

Как видно из таблицы 1 первый тип изменений «to do nothing» для формирования гармонизации финансовой отчетности применяется в компаниях, где финансовая отчетность уже соответствует учетными стандартами МФСО.

Существуют предприятия, на которых для достижения цели гармонизации требуется реализация второго типа изменений - «Convenience translation». Данный тип предполагает перевод финансовой отчетности на другой язык.

«Convenience statement» – третий тип изменений финансовой отчетности. Гармонизация финансовой отчетности при третьем типе изменений будет достигнута через перевод на другой язык и пересчет в другую валюту.

Как самостоятельный тип изменений с целью гармонизации можно рассматривать «Restate on a limited basis». Данный, четвертый тип изменений предполагает частичный пересчет показателей по другим правилам учета, перевод на другой язык, а также пересчет в другую валюту.

Параллельное ведение учета или трансформация финансовой отчетности составляет основу пятого типа изменений («Secondary financial statement») с целью гармонизации.

Шестой тип изменений финансовой отчетности – это использование единых универсальных стандартов учета.

Следует признать, что реализация на практике 2, 3 и 4-го способов не позволяют решать проблемы и вопросы предприятий, его функционирование на территории разных стран. Данные способы гармонизации финансовой отчетности не могут достойно обеспечить выход на международный рынок. Исходя из этого, можно сделать вывод об ограниченности использования данных инструментов.

Решить проблему гармонизации возможно при применении пятого типа изменений финансовой отчетности. Однако, гармонизации с МФСО будет происходить через высокую интенсивность работы экономических служб и большую затратность.

На рисунке 1 изложим способы гармонизации финансовой отчетности, их группировку и содержание. Каждый элемент данной классификации имеет свои принципы и способы реализации.

Существенные способы обеспечивают ведение бухгалтерского учета и сближение международных и внутренних стандартов формирования финансовой отчетности.

Практика гармонизации финансовой отчетности разных стран накопила опыт создания инструментов, через которые происходит сближение различных стандартов по ведению бизнеса. Эти механические инструменты лежат в основе формальных способов гармонизации финансовой отчетности при переводе ее данных по конкретной стране в условия функционирования принципов и стандартов учета другого государства.

На рисунке 1 представлены формальные способы гармонизации финансовой отчетности. Как видно из рисунка, можно выделить следующие основные формальные способы:



- используя коэффициенты пересчета, добиваться трансформации показателей финансовой отчетности;
- выполняя дополнительные расчеты, обеспечивать трансформацию данных финансовой отчетности предприятия;
- применяя правила и методику расчетов другой страны, составить новую финансовую отчетность.

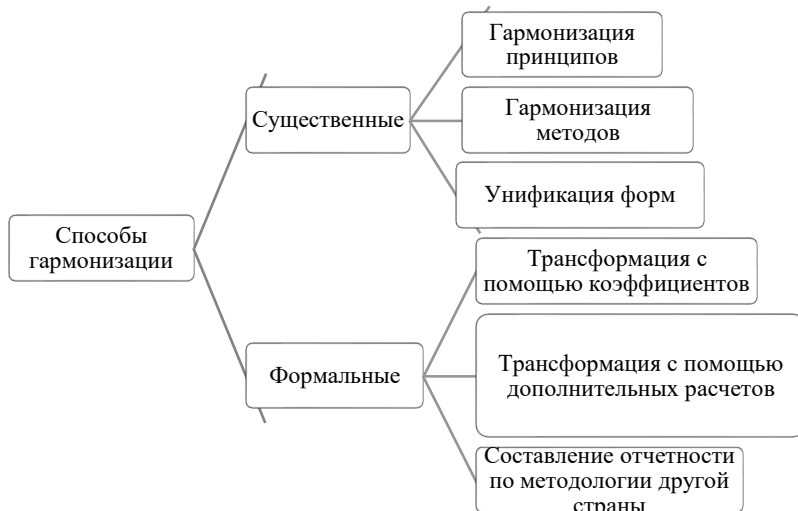


Рисунок 1 – Способы гармонизации финансовой отчетности

Разберем каждый из перечисленных формальных способов гармонизации более подробно.

Способ трансформации финансовой отчетности через коэффициенты пересчета имеет как свои достоинства, так и свои недостатки. Достоинство данного способа гармонизации заключается в возможности определения показателей финансовой отчетности по другим стандартам. Так, предприятие, зарегистрированное в определенной стране, составляет финансовую отчетность по стандартам той страны. Как недостаток способа можно рассматривать трудоемкость процесса разработки корректных коэффициентов пересчета для предприятий различных отраслей и мощностей.

В основе способа трансформации финансовой отчетности на основе дополнительных расчетов лежит построение таблицы. В ней отражаются отличительные характеристики одной системы учета от другой. Таблица содержит информацию о положительных и отрицательных влияниях отдельных факторов на информационный показа-

тель финансовой отчетности. Используя данные таблицы, экономические службы производят соответствующие расчеты и вносят изменения в показатели финансовой отчетности компании.

Составление новой финансовой отчетности, применяя правила и методику расчетов другой страны, представляет собой третий способ гармонизации. Первичные документы и действующие стандарты другой страны по составлению финансовой отчетности являются информационной основой новой финансовой отчетности предприятия по методологии другой страны. Достоинством данного способа является отсутствие погрешности в показателях финансовой отчетности. Бухгалтерская отчетность, вновь составленная и соответствующая международным требованиям, исключает неточности, которые могут возникнуть при пересчете ее показателей.

Таким образом, можно сделать вывод, о том, что гармонизацию финансовой отчетности можно рассматривать как приоритетное направление развития предприятия, имеющие иностранных учредителей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *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.
2. *Завьялова Т.В., Булычева Т.В.* Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО// Материалы Международной научно-практической конференции «Результаты современных научных исследований». – Саранск, 20-21 апреля 2021. – С. 289-294.
3. *Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации / Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е. // Вестник Российского университета кооперации. – 2022. – № 2 (48). – С. 38-44.

УДК 338.984

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ ООО «СТРОЙЭНЕРГО-С»**

**Бессонов Максим Евгеньевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: st805386@ruc.su

## **FEATURES OF MANAGERIAL DESIGN SOLUTIONS**

**Bessonov Maxim Evgenievich, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation*

Автором рассматриваются особенности управленческих проектных решений на примере ООО «Стройэнерго-С». В статье исследуются характеристики передачи информации в системе управленческих решений. Также автор выделяет факторы, влияющие на принятие управленческих решений в ООО «Стройэнерго-С».

**Ключевые слова:** проектные решения, управление, организация, цели, выбор.

The author considers the features of managerial design solutions on the example of LLC Stroyenergo-S. The article examines the characteristics of information transfer in the management decision system. The author also identifies the factors influencing the management decision-making in LLC Stroyenergo-S.

**Keywords:** project solutions, management, organization, goals, choice.

В современных социально-экономических условиях деятельность практически любого предприятия направлена на улучшение финансовых показателей с параллельным развитием социальных аспектов. Предприятие как хозяйствующий субъект рассматривается в целостном взаимодействии с поставщиками, потребителями и клиентами, конкурентами, каждый из которых влияет на эффективность деятельности [1].

Необходимым условием развития любой организации являются инвестиции, привлечение которых тесно связано с понятием инвестиционной привлекательности и кредитоспособности. Высокий уровень инвестиционной привлекательности и кредитоспособности выступают побудительными мотивами при выборе инвестором объекта инвестирования и принятии решения о начале инвестиционного процесса, что приобретает особую значимость в условиях дефицита инвестиционных ресурсов, обусловленных мировым экономическим кризисом [2].

Принятие решений имеет ключевое значение для реализации целей и задач организации. Процесс менеджмента важен тем, что в ходе его осуществления разрабатываются и применяются методы принятия решения, служащие повышению эффективности деятельности, а,

следовательно, конкурентоспособности фирмы.

В настоящее время при сотрудничестве с основными потребителями ООО «Стройэнерго-С» гарантирует качество поставляемой продукции в соответствии с сертификатами предприятий-изготовителей. Дерево целей ООО «Стройэнерго-С» представлено на рисунке 1. Как следует из рисунка главная цель ООО «Стройэнерго-С» - получение максимально возможной прибыли. Достижение данной цели формируется за счет подцелей первого уровня: разработка рекламной кампании, создание партнерской сети и повышения квалификации сотрудников.

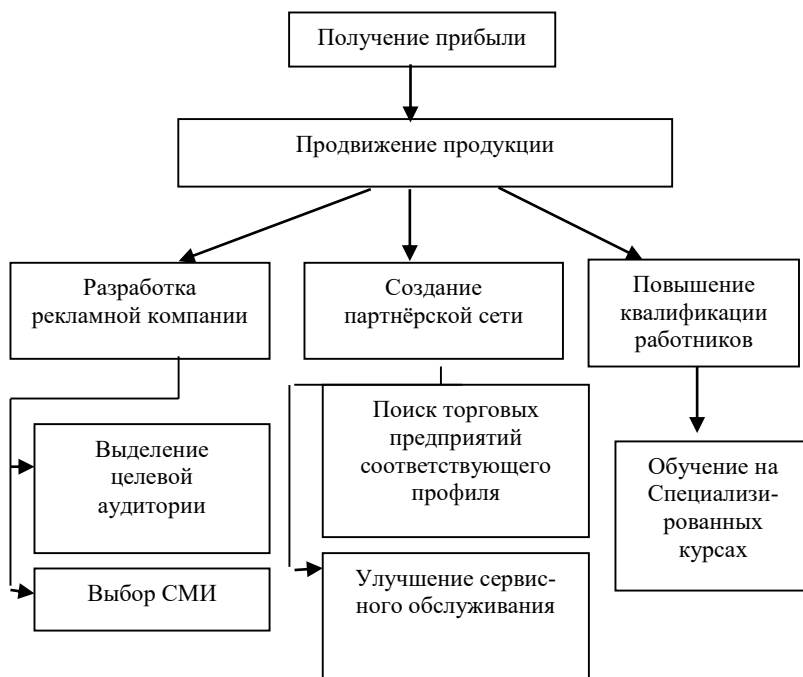


Рисунок 1 – Дерево целей ООО «Стройэнерго-С»

В свою очередь, данные цели реализуются согласно подцелям второго уровня и т.д. Подобное разделение на подцели объясняется диверсификацией производства, развитием нематериальных активов и формированием системы интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Характеризуя рынок деятельности ООО «Стройэнерго-С» можно отметить:

- стратегия конкурентов направлена на масштабное увеличение прибыли;
- возможная реакция конкурентов на борьбу: осуществление рекламных мероприятий, промо-акций с целью привлечения покупателей;
- возможность появления новых конкурентов;
- возможность контроля каналов распределения отсутствует;
- барьеры для вхождения на рынок отсутствуют.

Управленческие решения, принимаемые руководством ООО «Стройэнерго-С» являются рациональными, поскольку имеют четкую технологию разработки и принятия. Кроме того, данному обстоятельству способствует система делегирования полномочий и ответственности. Основными методами при разработке управленческих решений в ООО «Стройэнерго-С» являются разработка множества альтернатив решения проблемной ситуации, коллективное обсуждение, проведение планерок, заседаний и пр. При этом стороны коллектива отмечены положительный настрой на работу, проявление демократического стиля.

Вместе с тем, принятию рациональных решений ООО «Стройэнерго-С» способствуют такие качества руководителя как психологические и харизматические навыки, умение мотивировать и слушать проблемы сотрудников. Также руководитель оказывает влияние на подчиненных с использованием методов убеждения, совместного принятия решений и создания неформальной обстановки.

Технология принятия управленческих решений ООО «Стройэнерго-С» имеет ограничение информационного обеспечения рассматриваемой системы. Разработка направлений совершенствования технологии принятия управленческих решений, по нашему мнению, должна включать аспекты информационной обеспеченности системы управленческих решений ООО «Стройэнерго-С». Это объясняется следующими обстоятельствами.

Во-первых, тактические решения, направленные на принятие рациональных управленческих решений могут не учитывать появления тех или иных факторов развития внешней и внутренней среды организации.

Во-вторых, информационная база является обязательным элементом любой системы. Ее особенность состоит в наличии множества источников информации, на основе которых могут быть устранены негативные ситуации и приняты качественные управленческие решения.

На систему управленческих решений ООО «Стройэнерго-С» оказывают влияние различные факторы. Основные характеристики представим таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на принятие управленческих решений в ООО «Стройэнерго-С»

Факторы внешней среды	Факторы высшего уровня управления	Факторы среднего уровня управления
Технические и информационные показатели	Ограничение во времени	Не знание проблемы
Обстоятельства риска и неопределенности	Оценка не всех альтернатив выбора	Конфликтные и стрессовые ситуации в коллективе
Показатели конкурентоспособности	Личностные суждения о проблеме	Эффективность связи

Информация таблицы 1, свидетельствует о том, все факторы, влияющие на качество управленческие решения можно разделить на 3 группы. Отметим, что нами намеренно выделены факторы внешней среды, что связано с производственной деятельностью организации, а также с возможностью получения прибыли и реализации дерева целей. Факторы внутренней среды ООО «Стройэнерго-С» образуют две группы: факторы высшего и среднего уровней управления.

Передача информации в рамках полномочий и на разных уровнях управления в ООО «Стройэнерго-С» осуществляется с помощью приказов, распоряжений и другой кадровой документации. Основные характеристики рассмотрим в таблице 2.

Таблица 2 – Характеристики передачи информации в системе управленческих решений

Характер информации	Участники	Соответствующая документация	Решения о производственной деятельности
Совещание	Генеральный директор, заместитель по финансовым вопросам, главный инженер, главный бухгалтер	Протокол заседания, приказы о производственной деятельности	Разработка финансовой и производственной стратегии
Производственная планерка	Начальники среднего уровня управления	Служебные записки, распоряжения	Вопросы оперативного характера
Обсуждение производственных заданий	Мастера на участках, прорабы, рабочие	Наряд-заказ, чертежи, схемы сборки	Вопросы тактического характера, производственные нарушения

Для этого необходимо составить план мероприятий, превращающих решение в реальность. Также необходимо распределить права и обязанности среди участников. Затем встроить в решение механизм получения информации о ходе выполнения решения. Основой такого механизма должна стать система обнаружения ошибок и достижений

в действиях по выполнению решения. Когда система такого отслеживания отклонений работает эффективно, тогда проблемы в выполнении решений могут быть предотвращены до того, как они проявятся.

Полученная в ходе отслеживания информация необходима для проведения корректировки действий. Отслеживание и обратная связь занимают в работе менеджера много времени. При этом информация из первоисточника всегда лучше, чем подготовленный кем-то отчет или данные из «вторых» рук. Таким образом, рассмотрим технологию принятия управленческих решений по производственной деятельности в ООО «Стройэнерго-С» (рисунок 2).

Кроме того, отметим, что основные виды управленческих решений по производственной деятельности ООО «Стройэнерго-С» являются рациональные решения и решения на основе суждений.

Вместе с тем, принятию рациональных решений ООО «Стройэнерго-С» способствуют такие качества руководителя как психологические и харизматические навыки, умение мотивировать и слушать проблемы сотрудников. Также руководитель оказывает влияние на подчиненных с использованием методов убеждения, совместного принятия решений и создания неформальной обстановки.



Рисунок 2 – Технология принятия управленческих решений по производственной деятельности в ООО «Стройэнерго-С»

Резюмируя вышесказанное выделим следующие характеристики системы управленческих решений ООО «Стройэнерго-С». Прежде всего управленческие решения являются рациональными, поскольку имеют четкую технологию разработки и принятия[3]. Кроме того, данному обстоятельству способствует система делегирования полномочий и ответственности. Основными методами при разработке управленческих решений в ООО «Стройэнерго-С» являются разработка множества альтернатив решения проблемной ситуации, коллективное обсуждение, проведение планерок, заседаний и пр. При этом стороны коллектива отмечены положительный настрой на работу, проявление демократического стиля.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиционный менеджмент : Учебник / Н. Д. Гуськова, И. Н. Краковская, Ю. Ю. Слушкина, В. И. Маколов. – 2-е издание, перер. и доп.. – М. : КноРус, 2023. – 438 с.
2. *Зенкина М.В., Митрофанов Н.Г., Остапчук Е.Г.* Особенности реализации инвестиционной политики в России // Московский экономический журнал. 2023. №1. С. 392-402.
3. *Марабеева Л.В., Кузнецова Т.Е.* Формы и методы управления коммуникациями на предприятии // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 60-65.

УДК 330.322.4

## **ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА АО «САРАНСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»**

**Вагапова Гузель Шамилевна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st805387@ruc.su

## **ASSESSMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF "SARANSK INSTRUMENT WORKS"**

**Vagapova Guzel Shamilevna, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian  
university of cooperation*

В статье проанализированы показатели экономического потенциала АО «Саранский приборостроительный завод», информационной базой которых выступает финансовая отчетность предприятия. Также автором анализируются показатели ликвидности и платежеспособности. В заключении сделаны выводы о особенностях



экономического потенциала в перспективе.

**Ключевые слова:** экономический потенциал, капитал, ликвидность, оборачиваемость.

The article analyzes the indicators of the economic potential of "Saransk Instrument Works", the information base of which is the financial statements of the enterprise. The author also analyzes the indicators of liquidity and solvency. In conclusion, conclusions are drawn about the features of economic potential in the future.

**Keywords:** economic potential, capital, liquidity, turnover.

Развитие предпринимательской среды позволяет предприятиям формировать новые инструменты к конкурентной борьбе. Поэтому предприятия должны не только ориентироваться на долгосрочный период функционирования, но и достигать ряда показателей. Для принятия своевременных и адекватных управленческих воздействий на ход производственных процессов в экономическом субъекте, необходимо наличие полной, точной, объективной и достаточной детализированной информации [1]. Следовательно, особое внимание в системе управления должно быть уделено соответствующей организации бухгалтерского учета и налаживанию аналитической работы на предприятии.

Современный бизнес ориентируется на построение взаимовыгодных партнерских отношений с конкурентами, персоналом и обществом в целом, укрепление финансовых показателей, выполнение нормативных регламентов в части экологии и условий труда. Такие партнерские отношения отражают эффективности деятельности, способствуют прозрачности ведения бизнеса, повышению инвестиционной привлекательности, укреплению репутации и имиджа.

Рассчитаем показатели экономического потенциала АО «Саранский приборостроительный завод», информационной базой которых выступает финансовая отчетность предприятия. Формирование имущества АО «Саранский приборостроительный завод» обусловлено наличием капитала, состав которого представлен в таблице 1.

Согласно таблице 1, разделяется на собственный, представленный капиталом и резервами, и заемный, представленный долгосрочными и краткосрочными обязательствами. Стоимость собственного капитала в 2018г. составила 129481 тыс.руб., в 2019г. – 168018 тыс.руб., в 2020г. – 214799 тыс.руб., в 2021г. – 206276 тыс.руб. Всего темп прироста собственного капитала за 2021-2018гг. составил 59,3%, что в абсолютном выражении составило 76795 тыс.руб. Долгосрочные обязательства анализируемого предприятия в виде заемных средств сократились за 2018-2021гг. на 68% или 83447 тыс.руб. и составили 39354 тыс.руб. Краткосрочные обязательства в виде кредиторской задолженности, заемных средств, доходов будущих периодов возросли на 4,9% или на 10598 тыс.руб.

Таблица 1 – Капитал АО «Саранский приборостроительный завод»

Капитал	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	Отклонение 2021г. от 2018г.	
					тыс. руб.	%
Капитал и резервы, тыс. руб.	129481	168018	214799	206276	+76795	159,3
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	122801	109319	97492	39354	-83447	32,0
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	215342	208065	196014	225940	+10598	104,9
Итого	467623	485402	508305	471570	+3947	100,8

Капитал предприятия служит основанием для воспроизводства финансовой и производственной деятельности [2]. Рациональное размещение капитала позволяет не только снизить долговую нагрузку на платежеспособность, но также сократить расходы между производственными операциями. Для оценки динамики изменений рассчитаем показатели эффективности использования собственного капитала АО «Саранский приборостроительный завод» (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели эффективности использования собственного капитала АО «Саранский приборостроительный завод»

Показатели	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	Абсолютное отклонение	Темп роста
Покрытие долгов	2,61	1,89	1,37	1,29	-1,33	49,25
Финансовая независимость	0,28	0,35	0,42	0,44	+0,16	157,98
Оборачиваемость капитала	3,79	2,89	2,62	2,11	-1,68	55,60
Период оборачиваемости собственного капитала, дней	94,91	124,75	137,49	170,72	+75,81	179,87

Сделаем выводы по данным таблицы 2. Коэффициент покрытия долгов свидетельствует об объеме 1 рубля собственного капитала на заемный капитал. Для анализируемого предприятия данный коэффициент в 2018г. составил 2,61, в 2019г. – 1,896, в 2020г. – 1,37 и в 2021г. – 1,29.

Коэффициент автономии характеризует взаимосвязь предприятия с внешними заемными средствами. Его значение для АО «Саранский приборостроительный завод» повышается, что свидетельствует о росте привлеченных финансовых ресурсов для осуществления хозяйственной деятельности.

Коэффициент оборачиваемости капитала показывает сколько оборотов совершает капитал за год. Для анализируемого предприятия данный коэффициент сокращается с 3,79 оборотов в 2018г. до 2,11 оборотов в 2021г., что рассматривается как неэффективность вложения капитала.

Период оборачиваемости собственного капитала показывает насколько интенсивно используется капитал для получения доходности и прибыльности. в 2018г. составил 94,91 дня. В 2019г. он увеличился до 124,75 дней. В 2020г. период оборачиваемости составил 137,49 дней и в 2021г. – 170,72 дней. Отмеченное замедление характеризует снижение деловой активности.

Таким образом, хозяйственная деятельность АО «Саранский приборостроительный завод», обеспеченная собственным капиталом, позволяет предприятию получать прибыль. Предприятие имеет достаточно источников финансирования для формирования внеоборотных активов, необходимых для ведения основной деятельности.

В таблице 3 рассмотрим неравенство ликвидности АО «Саранский приборостроительный завод».

Таблица 3 – Неравенство ликвидности АО «Саранский приборостроительный завод»

Нормативное значение	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
$A1 \geq П1$	не соответствует	не соответствует	не соответствует	не соответствует
$A2 \geq П2$	соответствует	соответствует	не соответствует	не соответствует
$A3 \geq П3$	соответствует	соответствует	соответствует	соответствует
$A4 < П4$	не соответствует	не соответствует	не соответствует	соответствует

Из данных таблицы 3 видно, что неравенство ликвидности АО «Саранский приборостроительный завод» не выполняется. Наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочные обязательства в 2018-2021гг., что не соответствует нормативному значению. Выполняется условие для превышения быстро реализуемых активов над кратковременными срочными обязательствами только в 2018-2019гг. В 2020-2021гг. кратковременные срочные обязательства больше быстро реализуемых активов. Выполняется условие превышения медленно реализуемых активов над долгосрочными обязательствами за

анализируемый период. А превышение постоянных пассивов над труднореализуемыми активами выполняется только в 2021г.

Для оценки уровня платежеспособности используем финансовые коэффициенты таблицы 4.

Таблица 4 – Коэффициенты платежеспособности АО «Саранский приборостроительный завод»

Показатели	Нормативное значение	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
Общий показатель ликвидности баланса	$\geq 1$	0,69	0,68	0,96	0,74
Коэффициент текущей ликвидности	1-2	1,43	1,45	1,48	1,17
Коэффициент быстрой ликвидности («крипической оценки»)	0,7-1,5	0,83	0,61	0,79	0,62
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2-0,7$	0,23	0,25	0,55	0,30
Коэффициент обеспеченности СС	$\geq 1$	-0,10	-0,05	-0,01	0,00

По данным таблицы 4 сделаем следующие выводы. Общий показатель ликвидности АО «Саранский приборостроительный завод» позволяет установить, в какой пропорции оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства (пассивы). Данный показатель находится в пределах нормативного значения.

В 2018г. общий показатель ликвидности АО «Саранский приборостроительный завод» составил 0,69; в 2019г. – 0,68; в 2020г. – 0,96 и в 2021г. – 0,74.

Коэффициент текущей ликвидности свидетельствует о возможности погашения краткосрочной задолженности за счет оборотных активов. Данный коэффициент для АО «Саранский приборостроительный завод» соответствует нормативному значению, в 2018г. – 1,43; в 2019г. – 1,45, в 2020г. – 1,48 и в 2021г. – 1,17. Это означает, что предприятие способно расплачиваться с краткосрочными обязательствами.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов в краткосрочном периоде. Данный коэффициент для АО «Саранский приборостроительный завод» находится в пределах нормативного значения, хотя заметно его сокращение с 0,83 в 2018г. до 0,62 в 2021г.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает способность предприятия расплачиваться по своим обязательствам с помощью наиболее ликвидных активов. АО «Саранский приборостроительный

завод» данный коэффициент имеет в пределах нормативного значения, в 2019г. – 0,25, в 2020г. – 0,55 и в 2021г. – 0,3.

Коэффициент обеспеченности собственных средств ниже нормативного значения, что означает отсутствие собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

По данным проведенного анализа ликвидности баланса АО «Саранский приборостроительный завод» можно сделать следующие выводы:

- по наиболее ликвидным активам и наиболее срочным обязательствам наблюдается большая кредиторская задолженность;
- по быстрореализуемым активам наблюдается увеличение дебиторской задолженности;
- у организации имеются трудно реализуемые активы.

Баланс АО «Саранский приборостроительный завод» можно назвать ликвидным, (наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочных пассивов). При этом, АО «Саранский приборостроительный завод» имеет недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, который в 2018г. составил 24852 тыс.руб. В 2020г. недостаток отмечен в размере 39977тыс.руб. и в 2021г. у предприятия недостаток составляет 86636тыс.руб.

Резюмируя вышесказанное, выделим следующие особенности экономического потенциала АО «Саранский приборостроительный завод». Динамика капитала за 2018-2021гг. является положительной, что свидетельствует о том, что предприятие инвестирует денежные средства в производство. Это подтверждают показатели эффективности капитала. Показатели ликвидности соответствуют нормативным значениям.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Шилкина Т.Е.* Предпринимательская деятельность и ее характеристика // В сборнике: Российскому университету кооперации - 100 лет. Саранскому кооперативному институту - 35 лет. Юбилейный сборник научных статей. Рузаевка, 2011. С. 369-373.

2. *Пруцкова Е.В., Хайров Р.Р., Плеханова Е.А., Малясова М.М.* Экономические аспекты разработки бизнес-плана предприятий малого и среднего бизнеса. Учебное пособие / Саранск, 2018.

3. *Малясова М.М., Скворцова М.А.* Концептуальные подходы к исследованию рейтинговой оценки экономического потенциала организации // Сборник трудов II Всероссийской научно-практической конференции «Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы», 29 апреля 2021. Саранск. С. 39

4. *Нечухина Н.С., Мустафина О.В.* Оценка экономического потенциала предприятий сферы услуг // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2023. Т. 17, № 1. С. 99–110.

5. Фомин Н.Ю., Захарова Л.В. Теоретическая сущность и методика оценки экономического потенциала промышленного предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. № 6-2. С. 169-172

УДК 005.341

**ОЦЕНКА ДОХОДОВ И ПРИБЫЛИ КАК КОМПОНЕНТ  
УСТРАНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ МУП  
«ГОРВОДОКАНАЛ»**

**Губарева Анна Николаевна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st805395@ruc.su

**REVENUE AND PROFIT ASSESSMENT AS A COMPONENT  
OF ELIMINATING FINANCIAL RISKS OF MUNICIPAL  
UNITARY COMPANY "GORVODOKANAL"**

**Gubareva Anna Nikolaevna, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian  
university of cooperation*

Автором проведена оценка прибыли и расходов муниципального предприятия. В статье представлен структурно-динамический анализ чистой прибыли.

**Ключевые слова:** финансовые риски, прибыль, доходы, расходы

The author has assessed the profit and expenses of a municipal enterprise. The article presents a structural and dynamic analysis of net profit.

**Keywords:** financial risks, profit, income, expenses.

Впервые о предпринимательском риске в своем очерке писал в 1755 г. Р. Кантильон. Он указывал, что фермеры и городские предприниматели (мануфактурщики, оптовые и розничные торговцы, домовладельцы, ремесленники, трубочисты) работают в условиях неопределенности. В настоящее время риски связывают с недополучением прибыли предприятия. Результаты оценки финансовых рисков позволяет предприятию определить направления финансово-хозяйственной деятельности в плановом периоде, особенности инвестиционной деятельности и взаимодействие с контрагентами. Управление рисками предполагает такую организацию деятельности предприятия, при котором каждый элемент его деятельности, каждый фактор формирования его экономических результатов нацелен на максимизацию объема прибыли [1].

МУП «Горводоканал» является муниципальным предприятием с собственной материально-технической базой, что позволяет быстро реагировать в случае аварийной ситуации по водоснабжению населения города. Проанализируем динамику доходов и расходов МУП «Горводоканал» на основе финансовой отчетности (таблица 1). Анализ данных таблицы 1 показал, что выручка муниципального предприятия за 2019-2022гг. возросла на 9,3%, что в абсолютном выражении составило 29696 тыс.руб.

Таблица 1 – Динамика доходов и расходов МУП «Горводоканал»

Показатели	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	Отклонение 2022г. от 2019г.	Темп роста 2022г. от 2019г., %
Выручка	319700	331779	358217	349396	+29696	109,3
Себестоимость продаж	248952	246223	253210	287505	+38553	115,5
Валовая прибыль	70748	85556	105007	61891	-8857	87,5
Управленческие расходы	50672	51064	55003	62888	+12216	124,1
Прибыль от продаж	20076	34492	50004	-997	-21073	-5,0
Проценты к получению	1375	1352	2909	9267	+7892	674,0
Прочие доходы	165	124	1607	2305	+2140	1397,0
Прочие расходы	7810	27973	36776	8512	+702	109,0
Прибыль до налогообложения	13806	7995	17744	2063	-11743	14,9
Текущий налог на прибыль	0	-6 827	-10558	1108	+1108	–
Чистая прибыль	8737	1168	7186	3171	-5566	36,3

Темп роста себестоимости опережает темп роста выручки и составил 15,3%. В связи с этим, валовая прибыль сократилась на 12,5%. Высокий рост управленческих расходов на 24,1% привел к убытку от продаж в 2022г. в размере 997 тыс.руб. Однако, рост процентов к получению более чем в 6 раз и прочих доходов более чем в 10 раз способствовали формированию прибыли до налогообложения.

Хотя ее величина в 2022г. по сравнению с 2019г. сократилась на 85,1% и составила в 2022г. 2063 тыс.руб. В целом, предприятие имеет чистую прибыль, величина которой сокращается с 8737 тыс.руб. в

2019г. до 3171 тыс.руб. в 2022г. Однако, достигнутые показатели сложились в результате интуитивной деятельности со стороны директора и руководителя. С целью систематизации и разработки стратегии формирования финансовых ресурсов рассмотрим необходимые действия по изменению амортизационной и инвестиционной деятельности предприятия.

На формирование доходов и расходов муниципального предприятия оказывают влияние различные факторы [2]. В таблице 2 проведем оценку истой прибыли в выручке МУП «Горводоканал».

Таблица 2 – Структурно-динамический анализ основных элементов формирования чистой прибыли МУП «Горводоканал»

Показатели	Чистая прибыль в выручке от продаж, %		Изменения структуры, тыс. руб. (+,-)
	2021г.	2022г.	
Выручка	100,0	100,0	–
Себестоимость продаж	70,69	82,29	+11,60
Валовая прибыль	29,31	17,71	-11,60
Управленческие расходы	15,35	18,00	+2,64
Прибыль от продаж	13,96	-0,29	-14,24
Проценты к получению	0,81	2,65	+1,84
Прочие доходы	0,45	0,66	+0,21
Прочие расходы	10,27	2,44	-7,83
Прибыль до налогообложения	4,95	0,59	-4,36
Текущий налог на прибыль	-2,95	0,32	+3,26
Чистая прибыль	2,01	0,91	-1,10

Из данных таблицы 2 следует, что в структуре выручке произошли следующие изменения. Возросла доля себестоимости продаж на 11,6%, что способствовало аналогичному сокращению удельного веса валовой прибыли. Доля управленческих расходов и процентов к получению в выручке возросли на 2,64% и 1,84% соответственно. Доля прибыли от продаж сократилась с 13,96% в 2021г. до 0,29% в 2022г. Также на 7,83% сократились прочие расходы и прибыль до налогообложения на 4,36%. Доля чистой прибыли в выручке 2022г. составила 0,91%

Рассчитаем эффективность использования расходов МУП «Горводоканал» (таблица 3).

Из данных таблицы 3 следует, что выручка на 1 рубль затрат возрастает сокращается. Если в 2020г. расходы покрылись выручкой на 2% и в 2021г. на 4%, то в 2022г. величина выручки не покрывает расходов. Аналогичным образом рентабельность расходов в 2021г. возросла на 3,89% и составила 14,49%. То в 2022г. у предприятия сформировалась убыточность расходов



Таблица 3 – Эффективность использования расходов МУП «Горводоканал»

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	Изменения 2021г. к 2020г.		Изменения 2022г. к 2021г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка, тыс. руб.	331779	358217	349396	+26438	107,97	-8821	97,54
Прибыль (убы- ток), тыс. руб.	34492	50004	-997	+15512	144,97	-51001	-1,99
Сумма рас- ходов, тыс. руб.	325260	344989	358905	+19729	106,07	+13916	104,03
Объём вы- ручки, при- ходящейся на 1 руб. расходов, руб.	1,02	1,04	0,97	+0,02	101,79	-0,06	93,76
Рентабель- ность расхо- дов, %	10,60	14,49	-0,28	+3,89	136,68	-14,8	-1,92

Для осуществления финансово-хозяйственной деятельности МУП «Горводоканал» обладает капиталом (таблица 4).

Таблица 4 – Капитал МУП «Горводоканал», млн. руб.

Наименова- ние показателя	2020г.	2021г.	2022г.	Изменения 2021г. к 2020г.		Изменения 2022г. к 2021г.	
				млн. руб.	%	млн. руб.	%
Собственный капитал	731	842	864	+111	115,1	+22	102,6
Долгосроч- ные обяза- тельства	7	6	4	-1	93,7	-2	67,3
Краткосроч- ные обяза- тельства	10	7	16	-3	71,3	+9	217,5
Итого	749	856	885	+107	114,3	+29	103,4

Из таблицы 4 следует, собственный капитал в 2021г. возрос на 15,1% (110696 тыс.руб.), в 2022г. – на 2,6% (22169 тыс.руб.). В составе заемных источников формирования ресурсов присутствуют

как, краткосрочные, так и долгосрочные обязательства. Тенденцию сокращения имеют краткосрочные обязательства, выраженные заемными средствами и кредиторской задолженностью. В 2021г. их величина сократилась на 28,7% или на 3010 тыс.руб., в 2022г. обязательства возросли более чем в 2 раза. В составе долгосрочных обязательств преобладают банковские долгосрочные кредиты. Их величина в 2021г. сократилась на 6,3%, в 2022г. – на 32,7%.

Большую роль в формировании прибыли МУП «Горводоканал» имеет установление оптимальных отношений с партнерами и покупателями товаров. Основную часть прибыли МУП «Горводоканал» получает за счет реализации услуг. За период 2019-2022гг. основным видом деятельности МУП «Горводоканал» являлось сбор и обработка сточных вод. На рисунке 1 представлена динамика изменения прибыли.

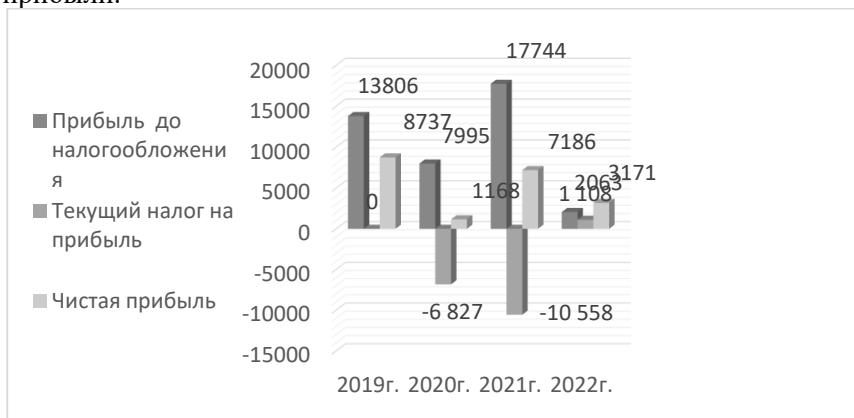


Рисунок 1 – Динамика прибыли до налогообложения, налога на прибыль и прибыли от обычной деятельности МУП «Горводоканал»

Проведение оценки финансовых рисков и применение ее результатов используется:

- руководством организации для оценки и выбора направлений стратегии развития предприятия с позиции улучшения взаимодействия с заинтересованными сторонами;
- учредителями – для вывода об уровне экономического потенциала хозяйствующего субъекта;
- кредиторами – для анализа способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам.

Исследование прибыли и оценка финансовых ресурсов МУП «Горводоканал» в процессе осуществления хозяйственной деятельности в 2019-2022гг. позволили сделать следующие выводы:

- предприятие имеет узкий рынок сбыта услуг водоснабжения,

что связано с территориальным расположением города;

– применение ограниченного инструментария маркетинговой политики, в том числе проведения исследований рынка конкурентов и потребителей;

– невозможность получения мнений о качестве обслуживания в офисах продаж.

Следует отметить, что для повышения прибыли МУП «Горводоканал» может применять санкции к потребителям-неплательщикам (кроме населения и потребителей сферы ЖКХ) за нарушение объемов и сроков платежей. Такие ограничения в соответствии с договором водоснабжения охватывают периоды оплаты текущего потребления. Рекомендуется применять данные действия до окончания текущего месяца или в месяце, следующем за расчетным при наличии уведомления в течение 10 дней).

Таким образом, оценка рисков позволяет вывить насколько устойчивы финансы предприятия [3]. Их состояние является необходимым условием деятельности при рыночных отношениях, поскольку от этого зависит своевременность и полнота погашения обязательств по оплате труда работников, расчетов с бюджетом, банками и т.д.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В., Соломко В.Н.* Теоретические основы управления рисками на предприятии // Материалы Международной научно-практической конференции «Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества», Саранск, 2023. С. 49-53.
2. *Ковалев В. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2019. – 345 с.
3. *Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е., Зотова Е.В.* Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т. 4. № 4. С. 123-137.

## **ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ РИСКОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Губарева Анна Николаевна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: st805395@ruc.su

## **ASSESSMENT OF PROFITABILITY TO REDUCE THE RISK ACTIVITY OF THE COMPANY**

**Gubareva Anna Nikolaevna, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation*

В статье проводится анализ показателей рентабельности. Автором рассматривается влияние финансовых результатов на рисковую деятельность.

**Ключевые слова:** прибыль, финансовые результаты, рентабельность, риск, предприятие

The article analyzes the profitability indicators. The author examines the impact of financial results on risky activities.

**Keywords:** profit, financial results, profitability, risk, company

Рентабельность является показателем эффективности коммерческой деятельности компании. В понятие рентабельности входит сама прибыль, доход компании. Рассчитать ее можно сопоставив доход фирмы с затратами [1].

Развитие и жизнь компаний имеет свои особенности, которые не всегда можно увидеть. Рентабельность включает в себя эти особенности и определить, какие из них предопределяют и оказывают большее значение на доход остается одной из важных задач. Компания может нормально функционировать и получать определенный доход, акцентируя внимание лишь на минимизации издержек в производстве или эксплуатации, а развивать и улучшать предоставляемые услуги в «пассивном» режиме. Функционировать компания конечно продолжит, но не будет иметь возможности улучшить свое финансовое положение, так как, не видя какой фактор влияет на доход, а в следствии и на рентабельность, и не развивая его, нельзя улучшить это положение. Предоставляемые услуги, а вернее будет сказать – качество этих услуг, играет немало важную роль в рентабельности фирмы [3].

Анализируя рентабельность, появляется возможность выявить пути к дальнейшему развитию. Она также помогает выявить ошибки в намеченной политике фирмы. А улучшая и развивая имеющиеся услуги, снижая себестоимость, повысим рентабельность компании.

Вот почему не стоит упускать из внимания возможность сделать эти услуги еще лучше.

Актуальность выбранной темы можно объяснить так:

- 1) рентабельность деятельности предприятия важна как показатель ее эффективной деятельности;
- 2) оказывая услуги, предприятие получает прибыль, увеличение этой прибыли зависит от качества и исполняемых услуг;
- 3) улучшая тем или иным образом оказываемые услуги, предприятие улучшает экономические показатели.

Финансовый результат деятельности предприятия обеспечивается за счет формирования собственного капитала. Информационным источником проведения анализа финансовых результатов и рентабельности послужили данные финансовой отчетности МУП «Горводоканал» за 2020-2022гг.

Таблица 1 – Финансовые результаты МУП «Горводоканал»

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	Изменения 2021г. к 2020г.		Изменения 2022г. к 2021г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	331779	358217	349396	26438	108,0	-8821	97,5
Себестоимость продаж	246223	253210	287505	6987	102,8	34295	113,5
Валовая прибыль	85556	105007	61891	19451	122,7	-43116	58,9
Управленческие расходы	51064	55003	62888	3939	107,7	7885	114,3
Прибыль от продаж	34492	50004	-997	15512	145,0	-51001	-2,0
Проценты к получению	1352	2909	9267	1557	215,2	6358	318,6
Прочие доходы	124	1607	2305	1483	1296,0	698	143,4
Прочие расходы	27973	36776	8512	8803	131,5	-28264	23,1
Прибыль до налогообложения	7995	17744	2063	9749	221,9	-15681	11,6
Текущий налог на прибыль	-6 827	-10558	1108	-3731	154,7	11666	-10,5
Чистая прибыль	1168	7186	3171	6018	615,2	-4015	44,1

Анализ данных таблицы 1 показал, что выручка муниципального предприятия за 2019-2022гг. возросла на 9,3%, что в абсолютном выражении составило 29696 тыс.руб. Темп роста себестоимости опережает темп роста выручки и составил 15,3%. В связи с этим, валовая

прибыль сократилась на 12,5%. Высокий рост управленческих расходов на 24,1% привел к убытку от продаж в 2022г. в размере 997 тыс.руб. Однако, рост процентов к получению более чем в 6 раз и прочих доходов более чем в 10 раз способствовали формированию прибыли до налогообложения. Хотя ее величина в 2022г. по сравнению с 2019г. сократилась на 85,1% и составила в 2022г. 2063 тыс.руб. В целом, предприятие имеет чистую прибыль, величина которой сокращается с 8737 тыс.руб. в 2019г. до 3171 тыс.руб. в 2022г.

Эффективность деятельности предприятия отражается в получаемой прибыли, что позволяет финансировать социальные и производственные расходы предприятия.

На рисунке 1 наглядно представлена динамика финансовых результатов МУП «Горводоканал» за 2020-2022 гг.

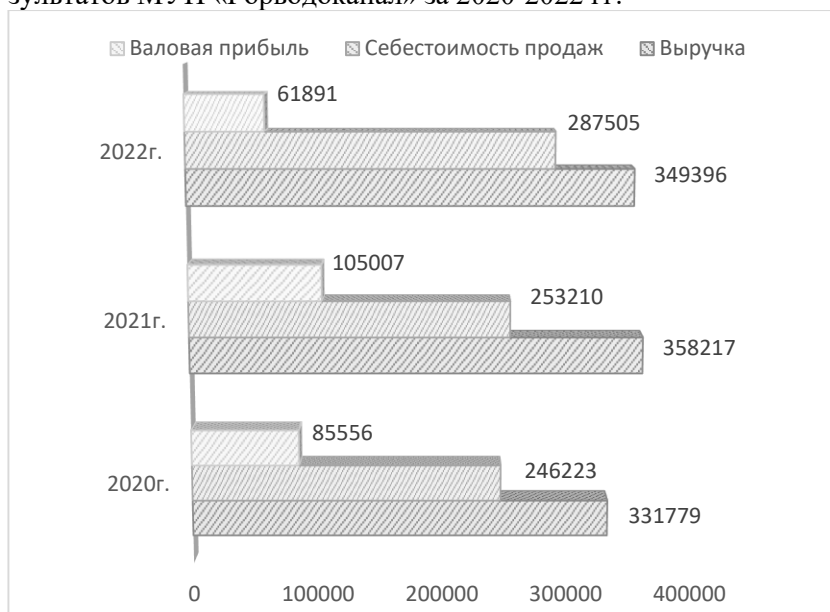


Рисунок 1 – Динамика выручки, валовой прибыли и себестоимости продаж МУП «Горводоканал»

Как свидетельствует обобщающая информация, представленная на рисунке 1 о состоянии и динамике всех существенных показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности организации в 2021г. по сравнению с 2020 г. выручка возросла на 8%; себестоимость на 2,8%. При этом валовая прибыль выросла на 22,7 %.

Рассчитаем основные показатели рентабельности деятельности МУП «Горводоканал», занимающегося сбором и обработкой сточных вод города.

1. Рентабельность от обычной деятельности:

2020г.= 2,5%

2021г.= 4,9%

2022г. = 0,6%

Сокращение показателя рентабельности МУП «Горводоканал» с 4,9% в 2021г. до 0,6% в 2022г. свидетельствуют о сокращении спроса и отсутствии своевременной оплаты за услуги.

2. Рентабельность затрат:

2020г.= 0,5%

2021г. = 2,8%

2022г. = 1,1%

Рентабельность затрат характеризует доходность производства и отражает эффективность производственных затрат. Данный показатель рассчитывается как отношение прибыли от продаж к себестоимости. Для МУП «Горводоканал» наблюдается рост данного показателя – с 0,5% в 2020г. до 2,8 % в 2021г. В 2022г. рентабельность затрат составила 1,1%.

3. Рентабельность продаж:

2020г.= 10,4%

2021г.= 14%

2022г. = -0,3%

Рентабельность продаж за рассматриваемый период возросла в 2021г. до 14%. Однако получение убытка от продаж в 2022г. характеризуют отрицательное значение рентабельности продаж.

4. Валовая рентабельность отражает прибыльность предприятия по валовой прибыли и показывает сколько рублей валовой прибыли приходится на 1 руб. выручки.

2020г.= 25,8%

2021г.= 29,3%

2022г. = 17,7%.

Рост валовой рентабельности в 2021г. показывает увеличение производственной эффективности. Однако снижение валовой рентабельности обусловлено изменением себестоимости и затрат.

В таблице 2 сведены основные показатели рентабельности деятельности МУП «Горводоканал» в 2014 – 2016 гг.

Таблица 2 – Показатели рентабельности МУП «Горводоканал», %

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.
Рентабельность от обычной деятельности	2,5	4,9	0,6
Рентабельность затрат	0,5	2,8	1,1
Рентабельность продаж	10,4	14,0	-0,3
Валовая рентабельность	25,8	29,3	17,7

Анализ показателей рентабельности в динамике свидетельствует об улучшении эффективности хозяйственной деятельности предприятия за анализируемый период. Положительным моментом является эффективное использование собственного капитала фирмы и улучшения использования долгосрочных обязательств – в течение рассматриваемого периода данные показатели возрастают [2, 4].

В виду этого, МУП «Горводоканал» необходимо формировать стратегию управления финансовыми результатами, особенностями которой будет являться:

- разработка долгосрочных стратегических планов;
- прогнозировать направления инновационного развития с использованием стратегических инструментов;
- определение временные характеристики инновационной деятельности предприятия;
- определение рисков инновационного развития предприятия.

Таким образом, проведенный анализ финансовых результатов МУП «Горводоканал» позволяет нам выявить следующие особенности его производственно-финансовой деятельности, на которую оказывает влияние отраслевая специфика. Во-первых, предприятие в целом функционирует успешно и по итогам каждого года получает стабильный, положительный финансовый результат, выраженный в объеме балансовой и чистой прибыли. По результатам анализа финансовых результатов предприятия необходимо разработать систему мероприятий по совершенствованию управления ими, которая бы, привела к увеличению прибыли, снижению издержек, усилению механизма распределения прибыли как экономического рычага интенсификации производства [5].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Горбунова Н.А., Саранцева Е.Г., Челмакина Л.А. Стратегический анализ ресурсного потенциала в условиях импортозамещения // *Фундаментальные исследования*. 2023. № 7. С. 19-25.
2. Бикеева М.В., Сысоева Е.А. Национальное счетоводство: учебное пособие. М.: Кнорус, 2023. 290 с.
3. Зотова Е.В., Соломко В.Н. Теоретические основы управления рисками на предприятии // *Материалы Международной научно-практической конференции «Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества»*, Саранск, 2023. С. 49-53.
4. Макроэкономическое планирование и прогнозирование : Учебное пособие / М. П. Бутылина, Д. Б. Кравченко, А. В. Артемов, В. В. Шутенко. – Москва : Московский финансово-юридический университет МФЮА, 2021. 208 с.
5. Пруцкова Е.В., Хайров Р.Р., Плеханова Е.А., Малясова М.М. Экономические аспекты разработки бизнес-плана предприятий малого и среднего бизнеса Учебное пособие / Саранск, 2018.



УДК 338.45

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

**Девяткина Татьяна Анатольевна, преподаватель**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: t.a.devyatkina@ruc.su

## **FEATURES OF THE PRODUCTION PROCESS OF A PRINTING COMPANY IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION**

**Devyatkina Tatiana Anatolyevna, teacher**

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

В статье рассматривается производственный процесс и эффективность развития полиграфического предприятия, а также значимость данного процесса в условиях цифровизации экономики. На примере полиграфического предприятия показана необходимость внедрения структурных изменений на рынке и формирования нового сектора цифровых услуг.

**Ключевые слова:** производственный процесс, полиграфическое предприятие, цифровая экономика, продукция, рабочее место

The article discusses the production process and the effectiveness of the development of a printing enterprise, as well as the importance of this process in the conditions of digitalization of the economy. Using the example of a printing company, the necessity of introducing structural changes in the market and the formation of a new digital services sector is shown.

**Keywords:** production process, printing enterprise, digital economy, products, workplace

Основное направление развития экономики страны – переход на постиндустриальный технологический уклад, который означает повсеместное применение сетевых комплексных решений и цифровых технологий [1] от начальных до финишных этапов производства. Это касается также и полиграфических предприятий, что связано со снижением тиражности выпускаемой печатной продукции и ростом заказов со сложной последующей обработкой. Тем самым увеличиваются издержки производства и сокращается прибыль. С данной проблемой столкнулись не только полиграфические предприятия, но и предприятия других отраслей.

Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов информации, использование результатов которой позволяет повысить эффективность производства.

В условиях использования цифровых технологий появляется понятие «цифровой продукт». Его нельзя попробовать на ощупь, но он имеет такую же экономическую категорию ценности, как и материальный продукт. Применительно к полиграфическому производству это понятие рассматривается как продукт (услуга), производимый с использованием цифровых технологий, когда определенные свойства применяемых цифровых процессов ассоциируются с образом полученного продукта или выполненной услуги.

Полиграфическое предприятие представляет собой совокупность нескольких взаимосвязанных цехов и участков, которые выполняют различные процессы. Производственный процесс полиграфического производства – это совокупность разнообразных технологических процессов, обеспечивающих выпуск полиграфической продукции.

Полиграфическая компания ООО «Профбланк» (ранее «Сити Бланк») была основана в 2010 году в рамках экспериментального проекта по созданию центра оперативных полиграфических услуг для российских предприятий. В течение следующего года с момента ее основания, руководством компании были поставлены и успешно реализованы задачи по расширению комплекса полиграфических услуг, пополнению штата высококвалифицированных специалистов, а также увеличению производственных мощностей и закупке современного импортного полиграфического оборудования.

Основными формами деятельности типографии стали: сотрудничество с крупными и средними российскими компаниями в сфере печатных услуг; реализация типовой полиграфической продукции мелким оптом; изготовление полиграфии для рекламных агентств и маркетинговых подразделений ряда компаний.

Следующей ступенью развития типографии ООО «Профбланк» стало создание разноплановых интернет-проектов, которые позволили решить внешние и внутренние, относительно производственного процесса, задачи. В скором времени удалось сегментировать производство полиграфии согласно потребностям конкретного заказчика - тем самым, огромные склады готовой продукции ушли для компании в прошлое, а освободившиеся мощности, ранее направленные на накопление готовой продукции, по производственной цепи переключились на выполнение индивидуальных заказов, что обеспечивает высокую оперативность всего процесса. В связи с этим, к привычному объему услуг, таких как печать, копирование, тиражирование, изготовление макетов и их производство, перманентно добавляются и менее традиционные для типографии, но не менее необходимые клиентам, услуги по нанесению печати на всевозможные носители (печать на кружках, футболках, металлических поверхностях), изготовление стендов, вывесок, рам, услуги багетной мастерской и многое другое.

Сегодня типография ООО «Профбланк» является конкурентоспособным полиграфическим комплексом, деятельность которого с каждым днем расширяется в различных областях полиграфии.

Так как бесцеховая структура предприятия предусматривает услуги аутсорсинга, функции и задачи вспомогательных и обслуживающих элементов производственной структуры зачастую передаются другой организации. Функции цеха, частично, вобрали в себя рабочие участки предприятия, на которых трудится рабочий коллектив. Типография ООО «Профбланк» располагает помещением, в котором сосредоточены процессы по качественному изменению состояния и формы обрабатываемого предмета труда для превращения его в законченную продукцию, то есть товар. В свою очередь, производственная площадь состоит из трех производственных участков и склада. Каждый из производственных участков представляют собой совокупность рабочих мест,

объединенных по технологическому процессу.

На предприятии выделяются основные направления изготавливаемой продукции, каждое из которых имеет отличительный характер и этапы производства.

Производственная площадь, отведенная для непосредственного изготовления товара на основе бумаги, представляет собой совокупность рабочих мест, личный состав которого выполняет технологические операции по изготовлению типографической продукции самых разных направлений. Это буклеты, фляеры, календари, блокноты, визитки, журналы и бланки. Спектр выполняемых работ охватывает услуги жилищно-коммунальной деятельности, сферы оптовой и розничной торговли. Предприятия занимающиеся охранной, строительной деятельностью, столовые, закусочные, фотостудии, салоны красоты, представители крупных сетей гипермаркетов и частные организации и многие другие составляют клиентскую базу типографии.

Производственный участок состоит из 13 рабочих мест, 8 из которых отведены операторам машинного оборудования. Это печатные станки, приклеенные машины, фальце склеивающий станок, ручные и автоматические резальные станки. Все рабочие места производственного участка обслуживаются высококвалифицированным персоналом.

Производственный процесс состоит из этапов печатания, резки и сборки напечатанной продукции. В зависимости от технических характеристик, процесс производства продукции может потребовать дополнительных трудозатрат, которые будут выражены не только в количестве изменении числа работников, но и также могут потребовать качественных изменений. В свою очередь, это будет связано с переналадкой оборудования, изменением его параметров и т.д.

Анализ данного подразделения выявляет аспекты организации труда, характерные для построения производства по предметному принципу. Носителями признаков предметной структуры будут такие факторы, как ограниченность номенклатуры выпускаемых изделий, применение специализированного оборудования, обладающего высоко-воспроизводимой оснасткой, загруженность машинных мощностей и отсутствие простоев, также квалификация рабочего персонала и его узкая специализация труда. Все это создает благоприятные условия для повышения качества товаров и сокращения

длительности производственного цикла.

Еще одним примером организации производства с предметной специализацией является многостаночное коллективное рабочее место по

производству жестких обложек для журналов, книг учета и удостоверений. Основу данного продукта составляет обложечный картон толщиной 1,5 - 2,0 мм, обтянутый переплетным материалом из натуральной или искусственной кожи, или бумвинилом.

Производственный процесс состоит из нескольких этапов. На начальном этапе производства идет заготовка для сборки удостоверения, выкроенная из натуральной или искусственной кожи, проходит обработку на специальном оборудовании, где происходит резка контура. Следующий этап сборки переплетных крышек удостоверений - обтяжка основы. На этом этапе происходит загибка предварительно обработанных краев кожаной заготовки и формирование скругленных углов. Углы кожаного удостоверения затягиваются вручную. Выполнение этой операции предполагает профессиональный уровень сборщика удостоверений. И завершающий этап – это вклеивание вкладыша. На данном этапе сотрудником также производится осмотр продукта на наличие брака.

Как можно видеть из описания рабочего процесса на данном рабочем месте, являющимся коллективным, задействованы мощности станков, обслуживаемых сотрудниками предприятия.

Второе направление деятельности типографии характеризуется большим разнообразием выпускаемой продукции, что достигается мощностями разнопланового оборудования. В частности, для изготовления высококачественной печати на пленке, холсте или баннерной ткани используются мощности сольвентных плоттеров Mimaki JV150-160. А также здесь имеются фрезерный станок с ЧПУ, лазерный гравер, ламинатор. Наличие профессионального оборудования и четкого разделения труда предполагает выполнение самого широкого спектра графических задач высочайшего качества, включая изготовление наружной рекламы, выставочной графики, плакатов декора, изображений для автостайлинга и многого другого.

Отличительной чертой данного производственного участка является его специализация. Именно, выпускаемая продукция, во многом predeterminedила сначала обособление, а затем и дальнейшее развитие этого участка. Это очень молодое направление, возникшее на предприятии, быстро завоевало место в нише рекламной продукции. Это обособленный производственный участок, на котором были задействованы мощности печатных станков широкоформатной печати Mimaki JV150-160 и Mimaki JV300, а также руководством было поставлено дополнительное оборудование: лазерный гравер TROTEC Speedy 100 - позволяющий изготавливать штампы и факсимиле высокого качества, гравировку и резку на пластике различной толщины и плотности; ламинирующий станок; фрезерный станок с чипом программного управления Router CNC 2030.

Оператор сольвентных плоттеров или печатник – это рабочее место, по своей сути и выполняемым функциям имеет самую высокую нагрузку на данном рабочем участке. Его обслуживает один сотрудник, по совместительству выполняющего функции старшего ответственного лица на данном участке производства. Основная задача - печать на носитель (пленка,

баннерная ткань, холст). Рабочее место оператора фрезерного станка, обслуживается одним работником. Простота, универсальность применения и грамотная эксплуатация этого оборудования, сделало возможным увеличить объемы производства продукции, представленной в виде стендов, табличек, а

также самых разных индивидуальных заказов, основу которых составляет вспененный ПВХ материал или ПЭТ.

Лазерный гравер также обслуживается одним сотрудником. В отличие от предыдущего примера, данное рабочее место имеет высокий уровень автоматизации и не требует от сотрудника постоянного присутствия. Функции оператора ограничиваются заданием параметров резки, настройки положения линзы и периодическим наблюдением за ходом производственного процесса.

Таким образом, каждый из работников рабочего участка обслуживает свое рабочее место, но в случае необходимости подразделение всегда может перенаправить свои ресурсы на выполнение конкретной задачи. Пример и анализ данного производственного участка наглядно демонстрирует применение технологического принципа производства на предприятии, когда отдельные фазы производства постепенно выделяются в самостоятельные подразделения [3].

Организация производства по предметному принципу, так же может быть применима здесь, но его целесообразность будет исходить из определенных условий, в частности таким условием является большой объем заказа однотипной продукции.

Полиграфические предприятия в настоящий момент переживают

цифровую трансформацию в связи с реалиями современного мира и постоянно меняющимся состоянием спроса на печатную продукцию. Снижение тиражей выпускаемой продукции, сокращение сроков их исполнения, увеличение малотиражных заказов, рост стоимости бумаги и составляющих расходных материалов, демпинг и, как следствие, падение рентабельности производства – одним из решений этих проблем сегодня должно быть применение цифровых технологий в производстве печатной продукции.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Кублин И.М., Матковская Я.С.* Состояние, перспективы и качество современной экономики: новые возможности и ограничения развития // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2018. – № 6 (216). – С. 9–14.
2. *Кузмич Н.П.* Цифровизация реальной экономики как фактор современного экономического роста / Н.П. Кузмич // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 8 (66). – С. 83-85.
3. *Шилкина Т.Е.* Предпринимательская деятельность и ее характеристика // В сборнике: Российскому университету кооперации - 100 лет. Саранскому кооперативному институту - 35 лет. Юбилейный сборник научных статей. Рузаевка, 2011. С. 369-373.

УДК 339.1

### **МОНИТОРИНГ РЫНКА МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ**

**Драгунова Ирина Викторовна**, кандидат экономических наук,  
доцент

**Куркина Виктория Александровна**, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: idragunova@ruc.su; st805390@ruc.su

### **MONITORING THE PASTA MARKET**

**Dragunova Irina Viktorovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Kurkina Victoria Alexandrovna, Master's Degree student**

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

Как показывает практика, мониторинг рынка позволяет достаточно эффективно строить рыночный прогноз, выявлять возможности и угрозы для предприятия и формировать дальнейшую стратегию его развития. База данных, полученная в результате мониторинга рынка характеризуется высокой информативностью, позволяю-

щей использовать инструменты стратегического планирования для повышения эффективности деятельности предприятия макаронной промышленности.

**Ключевые слова:** рынок, мониторинг, экспорт, импорт, прогноз, макаронные изделия, политика импортозамещения.

As practice shows, market monitoring allows you to build a market forecast quite effectively, identify opportunities and threats for an enterprise and form a further strategy for its development. The database obtained as a result of market monitoring is characterized by high information content, which allows using strategic planning tools to improve the efficiency of the pasta industry enterprise

**Keywords:** market, monitoring, export, import, forecast, pasta, import substitution policy.

Макароны входят в группу товаров повседневного спроса и являются довольно популярным пищевым продуктом у потребителей многих стран.

Начиная с 2015 года, объём рынка макаронной продукции показывал рост в среднем на 5,92% в год и в 2022 году достиг значения 76,28 млрд. долл. США.

Среднее мировое потребление макаронных изделий на душу населения, начиная с 2015 года, показывает рост, в среднем на 2,5% в год. В 2022 году оно составило более 13,5 долл. США на душу населения. По потреблению на душу населения в натуральном выражении в 2022 году лидировали Италия (23,1 кг), Тунис (17,0 кг), Венесуэла (12,0 кг), Греция (11,4 кг) и Чили (9,5 кг)[1].

Прогнозируемый темп прироста мирового потребления макаронных изделий после 2022 года оценивается в 2,2% в год. В 2022 году объём мирового экспорта макаронных продуктов составил 8,25 млрд. долл. США.

Мировым лидером по экспорту рассматриваемой продукции в 2022 году была Италия. Основным экспортным товаром из Италии стали макаронные изделия, не содержащие яйца, которые страна экспортировала на сумму 1960,16 млн. долл. США [2].

Российская Федерация по объёму экспорта, равному в 2022 году 98,42 млн. долл. США, занимала 16 место в мире из 154 стран (Рисунок 1).

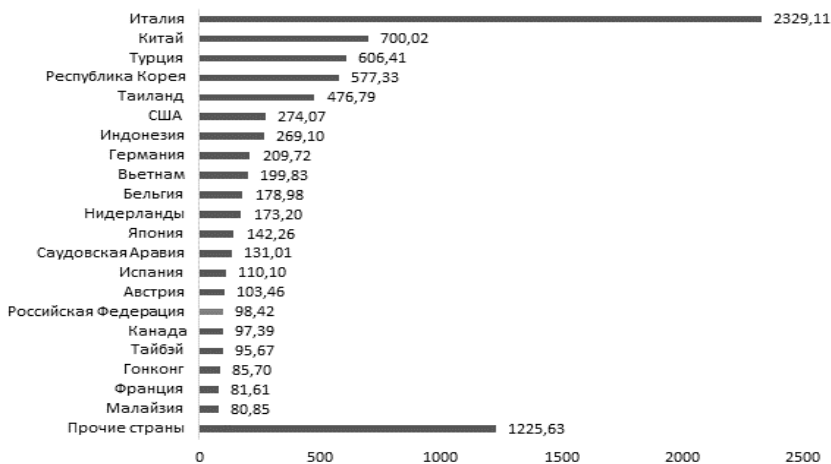


Рисунок 1 – Страновая структура мирового экспорта макаронной продукции (2022 год), млн. долл. США

В 2022 году Российская Федерация по объёму импорта (86,92 млн. долл. США) занимала 23 место (из 224 стран) (Рисунок 2).

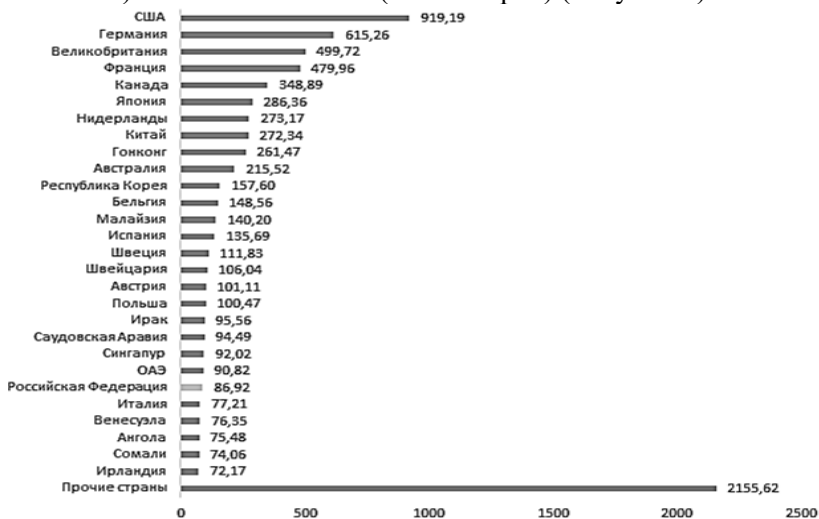


Рисунок 2 – Страновая структура мирового импорта макаронной продукции (2022 год), млн. долл. США

Объём российского импорта рассматриваемой продукции по итогам 12 месяцев 2022 года составила 83,81 млн. долл. США (18 место из 82 стран).



Российский импорт макаронной продукции в 2022 году составил 92,46 млн. долл. США. Снижение импортных поставок связано в первую очередь с санкциями по отношению к России и, соответственно, политикой импортозамещения (Рисунок 3).

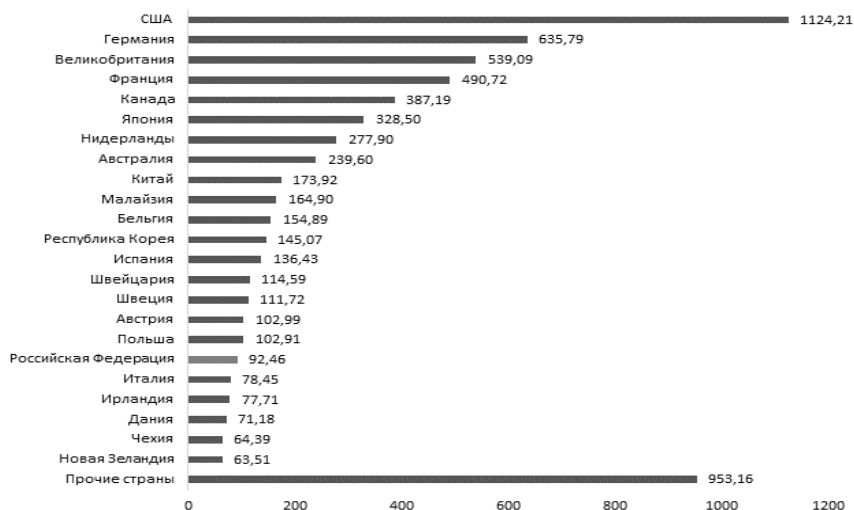


Рисунок 3 – Страновая структура мирового импорта макаронной продукции (2022 год), млн. долл. США

Основные импортёры макаронных изделий представлены на рисунке 4. Большинство стран-лидеров характеризуются увеличением импорта московской продукции.

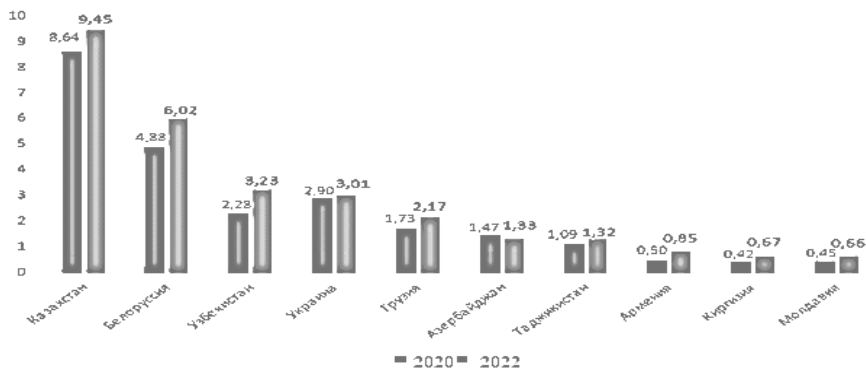


Рисунок 4 – Ключевые импортёры макаронной продукции Москвы (2022 год), млн. долл. США

Потенциальным рынком в Азии является Казахстан с неиспользованным потенциалом 4,5 млн. долл. США.

Что касается структуры российского рынка, то он на 96,4% состоит из продукции выпущенной отечественными предприятиями.

В ближайшие годы, по оценкам экспертов отрасли ожидается дальнейший рост спроса на макаронные изделия в России [3].

Кроме того, этому процессу также будут способствовать восстановительные процессы в экономике РФ и политика импортозамещения. Спрос на макаронные изделия будет увеличиваться благодаря появлению новых продуктов, расширению ассортимента и повышению культуры их потребления.

Акционерное общество «Саранский комбинат макаронных изделий» является производителем макаронных изделий и осуществляет свою деятельность с 1995 года по настоящее время.

Миссия АО «СКМИ» сформулирована следующим образом: «Гарантируя безупречное качество готовой продукции и высокий уровень обслуживания, мы создаем и укрепляем позитивный имидж в глазах наших потребителей, поставщиков и бизнес-партнеров».

Качество продукции отвечает высоким требованиям и имеет соответствующую сертификацию.

В 2022 году продукция комбината была реализована в 40 регионах РФ.

Наиболее крупными потребителями макаронных изделий Нижегородская, Ульяновская, Ленинградская, Воронежская, Саратовская, Владимирская области. Как уже было отмечено комбинат реализует свою продукцию в основном за пределами Республики Мордовия. Только небольшую часть именно марочной продукции комбинат реализует через сетевую розницу в сети «Евроспар» и «Эверест». Несмотря на высокое качество макаронных изделий именно сегмент локального рынка Республики Мордовия комбинатом не охвачен, так как в регионах комбинат работает с оптовыми покупателями, что как считает руководство предприятия более выгодно. В течение 2022 года было привлечено к сотрудничеству 30 новых покупателей

В связи с пандемией произошло снижение покупательской способности населения и контрагентов, замедлилась динамика роста потребления продукции среднего и премиального сегмента, увеличивших в свою очередь риск неоплаты денежных средств за поставленную продукцию.

В этой связи, АО «СКМИ» приняло решение о сокращении клиентам объема отгрузок, отсрочек платежа, и большая часть контрагентов, была переведена на предоплату.

Убыточная деятельность организации на данном этапе снижает

актуальность некоторых показателей финансовой устойчивости и независимости с отрицательным значением.

На основании проведенного анализа стратегических показателей финансовой устойчивости можно заключить, что организация финансово-нестабильна и неустойчива, полностью зависима от внешних источников, получение каких-либо доходов идет в счет погашения будущих долгов. На основании проведенных расчетов стратегических показателей, необходимо разработать стратегию использования инновационных факторов для повышения эффективности использования ресурсов организации [5].

В целях дальнейшего успешного функционирования и развития АО «СКМИ» на локальном рынке макаронных изделий целесообразно разработать инновационную программу привлечения клиентов рынка г. Саранска:

- Рекомендовано разработать программу лояльности потребителей.

- Разработать стратегию продвижения продукции АО «СКМИ» на локальном рынке макаронных изделий г. Саранска, включающую в себя ряд следующих мероприятий:

- модернизация и обновление дизайна сайта компании;
- создание группы в социальной сети «ВКонтакте» для поддержания связи с клиентами, получения обратной связи от них;
- разработать медиа-план по продвижению продукции предприятия онлайн;
- дизайн упаковки.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Аристова Е.В.* Основные показатели определения рыночной концентрации // Вестник магистратуры. 2020. № 12(27). С. 22-25

2. *Аронская А. А.* Различные подходы к пониманию понятий "мониторинг", "анализ рынка" и "прогнозирование рынка" / А. А. Аронская, В. М. Михайлова // Инструменты и механизмы формирования конкурентоспособности и устойчивости экономических систем : материалы Международной научно-практической конференции, Краснодар, 01 июля 2022 года. – Краснодар: ФГБУ "Российское энергетическое агентство" Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ- филиал ФГБУ "РЭА" Минэнерго России, 2022. – С. 6-12.

3. *Фазуллина О. Ф.* Разработка системы управления безопасностью процесса производства макаронных изделий / О. Ф. Фазуллина, С. О. Смирнов // Техника и технология пищевых производств. – 2020. – Т. 50, № 4. – С. 736-748.

4. *Драгунова И.В.* Сравнительный анализ моделей и методов диагностики конкурентоспособности предприятия/ И.В. Драгунова, Ю.А Шукшина., Ю.И. Каргин // Экономика и предпринимательство, 2022. – № 3 (118). – С. 1047-1055.

5. *Кузнецова Е.Г., Хайров Р.Р.* Проблемы формирования продовольственного рынка республики мордовия // Экономические науки. 2008. № 49. С. 207-213.

УДК 130.3

## **ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ОБЪЕКТИВНО-ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ**

**Елисеев Максим Алексеевич, аспирант**

*Мордовский государственный педагогический университет имени М.Е. Евсевьева*

E-mail: maximrm@icloud.com

## **INFORMATION MODEL OF OBJECTIVE-VIRTUAL REALITY**

**Eliseev Maxim Alekseevich, postgraduate student**

*Mordovian State Pedagogical University named after M.E. Evseyeva*

В статье рассматривается объективно-виртуальная реальность в современном сознании человечества. Автором отмечается информационная значимость виртуальной реальности как объекта повседневной жизнедеятельности человека. В статье отмечено, что виртуальные «сказочные» мифы стали превращаться в реальность, обретая осязаемое материальное бытие.

**Ключевые слова:** информационная модель, объективно-виртуальная реальность, цифровизация.

The article examines object-virtual reality in the modern consciousness of humanity. The author notes the informational significance of virtual reality as an object of everyday human activity. The article notes that virtual “fairy-tale” myths began to turn into reality, acquiring tangible material existence.

**Keywords:** information model, objective-virtual reality, digitalization.

В век цифровых технологий, когда мифы и реальности прошлых столетий, такие как такси без водителя, робот-пылесос, система «умный дом» уже не удивляют, виртуальная реальность прочно обосновалась в сознании человечества. Объективно-виртуальная реальность в современном представлении нечто иное как вымышленный плод мыслительной деятельности человека. Это то, что существует не в голове или сознании человека, а в компьютерном коде. Объективно-виртуальная реальность поражает своими масштабами: видео с обзором в 360 градусов, целые игровые миры со своими законами, особенностями и персонажами.

Иногда сложно понять, где реальный объект, а где творение компьютера – настолько высокого уровня достигли технологии.

Цифровизация современной жизни поспособствовала созданию новой архитектуры социального бытия, в котором человек проживает в объективно-виртуальной реальности, то есть виртуальные «сказочные» мифы стали превращаться в реальность, обретая осязаемое материальное бытие.

Понятию «объективно-виртуальная реальность» в разные вре-

мена давались разные определения. Человек, располагая определенной информационной возможностью, рисовал объективно-виртуальную реальность от «облачного» формата до осязаемого. Во все времена «объективно-виртуальная реальность» привлекала внимание ученых-философов, которые давали определения в соответствии с реалиями того времени.

Развитие цивилизации постепенно вовлекло человека в виртуальный мир, где реальность будучи невообразимой, мнимой и «воздушной» становится реальной. Это современный мир, в котором информация присутствует в каждом объекте от бытовых вещей до материально-духовных ценностей. Интернет и объективно-виртуальная реальность нашли и дополняют друг друга. Появились компьютерные программы, которые 3D модели превращают мифы в виртуальную реальность.

Современные источники информации сети интернет дают следующее определение: «Виртуальная реальность – это виртуальный мир, созданный при помощи программного обеспечения. Специальное оборудование (очки и шлемы виртуальной реальности, информационные перчатки, геймпады, виртуальные комнаты) помогают передать человеку эффект присутствия в интерактивном мире через осязание, зрение, слух и обоняние» [1].

С современной точки зрения общество воспринимает объективно-виртуальную реальность, присутствующую в повседневной жизни сплошь и рядом: интернет, мобильный телефон, умный дом, робототехника и др. Но, безусловно, без доступа к интернету, объективно-виртуальная реальность станет снова нереальной и недоступной.

В современном справочнике Википедия даются два определения «объективная реальность» и «виртуальная реальность».

«Объективная реальность — мир, существующий независимо от субъекта (человека) и его сознания. Представление о мире, как о внешней (окружающей) реальности, не зависящей от позиции, понимания и восприятия субъекта» [2].

«Виртуальная реальность (VR, англ. virtual reality, VR, искусственная действительность) — созданный техническими средствами мир, передаваемый человеку через его ощущения: зрение, слух, осязание и другие. Виртуальная реальность имитирует как воздействие, так и реакции на воздействие.

Для создания убедительного комплекса ощущений реальности компьютерный синтез свойств и реакций виртуальной реальности производится в реальном времени»[2]. И в первом, и во втором определении отмечается то, что человек подвержен влиянию на свое сознание через интернет. Неосозаемые объекты становятся реальными в виртуальном мире, а объективная реальность не зависит от позиции и восприятия объекта.

При этом в Википедии отдельно выделен философский подход к понятию: «Философия абстрагирует идею виртуальной реальности от её технического воплощения. Виртуальную реальность можно толковать как совокупность моделируемых реальными процессами объектов, содержание и форма которых не совпадает с этими процессами» [2]. Такое определение, на наш взгляд, было актуальным до масштабной цифровизации, то есть до того момента, как в нашу жизнь полностью вошла компьютеризация и то, что раньше казалось не возможным, невообразимым, стало реальным.

Также в Википедии дается пояснение: «Существование моделируемых объектов сопоставимо с реальностью, но рассматривается обособленно от неё — виртуальные объекты существуют, но не как субстанции реального мира. В то же время эти объекты актуальны, а не потенциальны. «Виртуальность» (мнимость, ложная кажимость) реальности устанавливается по отношению к обуславливающей её «основной» реальности. Виртуальные реальности могут быть вложены друг в друга. При завершении моделирующих процессов, идущих в «основной» реальности, виртуальная реальность исчезает» [2]. На наш взгляд, это суждение более актуально и современно характеризует объективно-виртуальную реальность с научной точки зрения.

Наука и современные информационные источники твердо убеждают в том, что объективная и виртуальная реальность представляют собой механизмы взаимодействия материальных и духовных процессов. Современные философы пытаются дать новую интерпретацию понятию «объективно-виртуальная реальность».

Макеев С.Н., в своих научных исследованиях отмечает «Расширенная объективно-виртуальная реальность – это гибридный мир, существование которого обусловлено научно-техническими возможностями развития общества, что позволяет интерпретировать ее как непосредственный результат эволюции социума. Данная реальность характеризуется как система, которая совмещает виртуальное и объективное, реализуется в реальном времени, проявляется при расширении восприятия хотя бы одной из составляющих сенсорной системы человека» [3].

При этом особый акцент философом делается на том, «что социальное общение в расширенной объективно-виртуальной реальности имеет значительные отличия от социального общения в ситуации непосредственного контакта в объективной действительности. Это связано с особенностями расширенной объективно-виртуальной коммуникационной среды, созданной на базе информационно-компьютерных технологий» [3].

Немыкина О.И. убеждена в том, что «В основе виртуального лежит бытийность. С возникновением компьютерной виртуальной реальности понятие «виртуальное» расширяется и обретает качество

иллюзорности, n-мерности, конструктивности и новые пространственно-временные характеристики, так как виртуальное получает определенные границы существования, заложенные непосредственно разработчиком, и может быть прервана при определенных условиях, контролируемых программистом» [4].

Такие выводы, на наш взгляд, объясняются тем, что в век научных технологий и открытий, благодаря научным разработкам, реальными становятся объекты, которые, как ранее казалось, недостижимыми.

Что касается философского подхода к трактовке понятия, то, на наш взгляд, более емкое понятие представлено в статье Галкина А.И. «Философские проблемы виртуальной реальности». Галкин А.И. отмечает «Виртуальная реальность - это философский вопрос сложного взаимоотношения по меньшей мере трех миров: мыслимого, видимого и объективного мира вне человека. Виртуальная реальность означает образ искусственного, сконструированного реально-иллюзорного мира, - сразу не поймешь - мира существующего или несуществующего» [5].

Многие современные эксперты считают, что технологии виртуальной реальности пока еще далеки от пика своего совершенства, но уже сегодня можно четко представить область их потенциального применения в различных сферах:

- доступны виртуальные (дистанционные) участия в научных, спортивных и культурных мероприятиях, при этом не надо тратить на дорогостоящие билеты;
- современные технологии в киноиндустрии позволяют смотреть фильмы с эффектом присутствия;
- без личного присутствия уже сейчас можно оформлять виртуально сделки купли-продажи по осмотру и продаже движимых и недвижимых объектов;
- образовательный процесс с помощью виртуальной реальности становится более интересным и привлекательным. Виртуальный обзор помогает увидеть различные исторические, культурные и научные события;
- с помощью объективно-виртуальной реальности появилась возможность обучения боевым искусствам.

С технической точки зрения смысл виртуальной реальности сводится к революции в сфере информационных технологий, когнитивной науки и эпистемологии. Виртуальная реальность ассоциируется очень часто лишь с внутрикомпьютерной реальностью, хотя отдельные ее проявления вошли в нашу жизнь намного раньше. Тот же телефон позволяет общаться собеседникам из разных городов через создаваемую им звуковую виртуальную реальность. «Цифровизация в виртуальном мире, технический прогресс, развитие компьютерных

программ позволяют совершать с голосами человека различные характерские манипуляции, таким образом, что их невозможно отличить от настоящих» [6]. Появились современные технологии, которые создают виртуальный мир налету, перехватывая изображение, которое система автоматического проектирования превращает в виртуальную реальность.

Компьютерный виртуальный мир вместе с научным прогрессом сделал достигаемой виртуальной реальности. Однако, взятая в пространстве человеческого существования виртуальность, как сфера самовозрастающих возможностей реальности сама по себе указывает на включенность человека и общества от фэнтэзи до реальности, где информация как преобразованная из фантастической в реальную создает новые структуры и смыслы.

Изучение объективно-виртуальной реальности, как научного феномена, позволил определить главные направления исследования, начиная от недостижимого, вымышленного, фантастического явления до рассмотрения виртуальной реальности в связи с явлениями сна, фантазий, с измененными состояниями сознания, искусством, в контексте с новыми технологиями. «Социум полностью погрузился в цифровые технологии как в социально-бытовом назначении, так и экономическом. Постепенно человек стал существовать в двух изменениях: реальном и виртуальном. Если существующий реальный мир является объективным, то виртуальный (цифровой) является иллюзорным» [6].

Современные ученые обсуждают различные важные моменты виртуальной реальности – как в отношении смысла, так и в отношении принципов и возможности применения в научно-техническом прогрессе.

Выборочный анализ мнений ученых разных временных диапазонов показал, что проблема объективно-виртуальной реальности, ее познание и применение в науке до сих пор не изучено и актуально. «Специфические средства коммуникации и общения представляют коммуникативно-диалоговую модель образования, где главное место занимает сам человек. Определяют этот процесс его личностные качества» [7]. Поэтому в последующих наших исследованиях будем более детально познавать ее особенности и возможность применения в научном философском аспекте.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Что такое виртуальная реальность. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://polycent.ru/blog/chto-takoe-virtualnaya-realnost> (Дата обращения 30.10.2023 г.)
2. Википедия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (Дата обращения 30.10.2023 г.)



3. *Макеев С.Н.* Феномен социального общения в пространстве расширенной объективно-виртуальной реальности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://diss.unn.ru/files/2017/706/autoref-706.pdf>

4. *Немыкина, О. И.* Понятие виртуальности в философском контексте / О. И. Немыкина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Гуманитарные науки. – 2011. – № 1 (17). – С. 53–62.

5. *Галкин А. И.* Философские проблемы виртуальной реальности // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2004. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/filosofskie-problemy-virtualnoy-realnosti> (дата обращения: 10.11.2023).

6. *Елисеев М.А.* Объективно-виртуальная реальность и проблемы ее безопасности. В сборнике: Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 17-18 ноября 2022 г.) / Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования Центросоюза Российской Федерации "Российский университет кооперации", Саранский кооперативный институт (филиал); редколлегия: Р. Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. – Саранск, 2023. – С.334-338.

7. *Зейналов Г.О., Елисеев М.А.* Смешанная образовательная среда: знаниевая основа целостности личности человека //Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2023. № 1. С. 31-33.

УДК 332.1

## **ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Зотова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент**

**Машиков Никита Дмитриевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: ezotova@ruc.su; st806349@ruc.su

## **ASSESSMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT INDICATORS OF THE ENTERPRISE**

**Zotova Elena Viktorovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Mashchikov Nikita Dmitrievich, Master's Degree student**

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

В статье проведен анализ основных экономических показателей деятельности компании и дана оценка его развития в динамике. В качестве оценочных показателей

устойчивого развития исследованы: объем выручки; прибыли; доля участия на рынке; стоимость бизнеса; доходы и расходы.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, показатели, жизненный цикл, доля участия на рынке, стоимость компании.

The article analyzes the main economic indicators of the company's activities and provides an assessment of its development over time. The following indicators of sustainable development were studied: revenue volume; arrived; share of participation in the market; business value; income and expenses.

**Keywords:** sustainable development, indicators, life cycle, market share, company value.

Объектом исследования является ООО «Комбинат теплоизоляционных изделий». Оно относится к предприятиям среднего бизнеса. Эта компания на рынке функционирует более полувека, с 1960 г. В сентябре 2023 г. исполнилось 63 года, как она существует на рынке теплоизоляционных материалов, постоянно адаптируясь к внешней среде, реагируя на внешние изменения и увеличивая масштабы своей деятельности. За долгий период своего существования предприятие прошло уже несколько стадий своего жизненного цикла. В каждом периоде своего развития предприятие принципиально меняло ценностные установки, управленческие задачи и механизмы их достижения.

С 5 февраля 1992 г. комбинат поменял название на АОА «Теплоизоляция», а в 2005 г. стал ООО «Комбинат теплоизоляционных изделий». Жизненный цикл ООО «Комбината теплоизоляционных изделий» составляет 17 лет. За период своего существования компания прошла стадию становления и стадию роста и находится на стадии зрелости.

Сегодня компания ООО «Комбинат Теплоизоляционных изделий» по объему выручки занимает 1-е место в отрасли и 77-е место в регионе (рисунок 1).

На рисунке 1 по объему выручки в регионе ООО «Профит» занимает 75-е место, ООО Олимп – 76-е место, ООО «комбинат Теплоизоляционных изделий» – 77-е место, ООО Сапфир – 78 место, ТД «Саранскабель» – 79-е место.

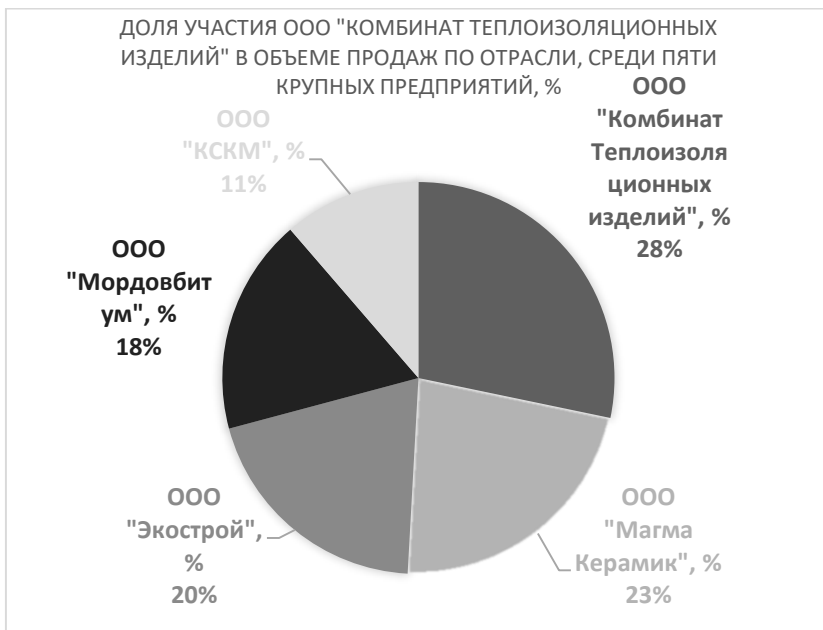
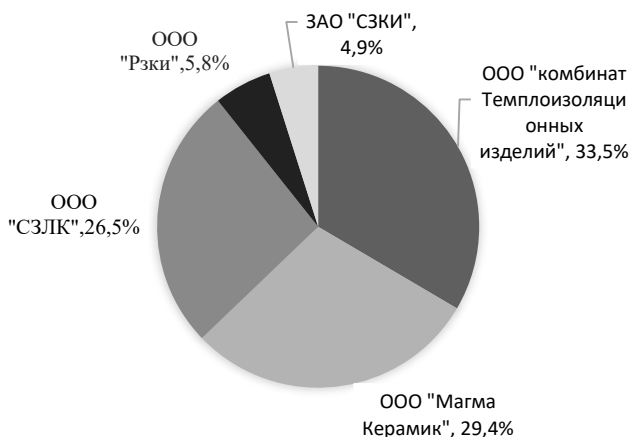


Рисунок 1 – Доля участия ООО «Комбинат Теплоизоляционных изделий» в объеме продаж, %

Стоимость бизнеса ООО «Комбинат Теплоизоляционных изделий» в 2022 г. составила 1034955 тыс. руб. По оценке стоимости бизнеса комбинат занимает 1-е место в отрасли и 39-е место по региону (рисунок 2).

По отрасли, производству теплоизоляционных изделий комбинат по величине стоимости бизнеса занимает 1 место. Среди пяти крупных предприятий на его долю при оценке стоимости бизнеса приходится 33,5%, на долю ООО «Магма» – 29,4%, ООО «СЗЛК» – 26,5%, на долю других компаний приходится 5% и менее.

ДОЛЯ ООО "КОМБИНАТ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ ИЗДЕЛИЙ" ПО  
ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА В ОТРАСЛИ, СРЕДИ ПЯТИ  
КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, %



ДОЛЯ ООО "КОМБИНАТ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ ИЗДЕЛИЙ" ПО  
ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ, СРЕДИ ПЯТИ  
КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, %

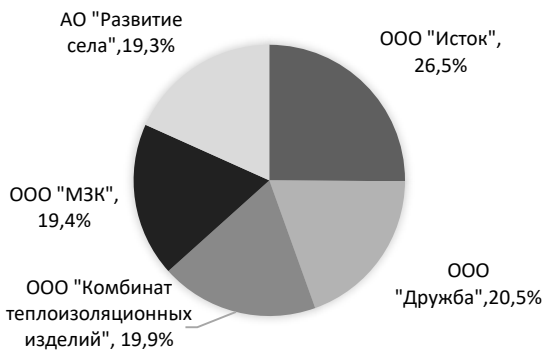


Рисунок 2 – Доля ООО «Комбинат теплоизоляционных изделий» по оценке стоимости бизнеса, среди пяти крупных предприятий, %

Изменение выручки с момента, как АОА «Теплоизоляция» реорганизовалось в ООО «Комбинат теплоизоляционных изделий» представлено на рисунке 3.

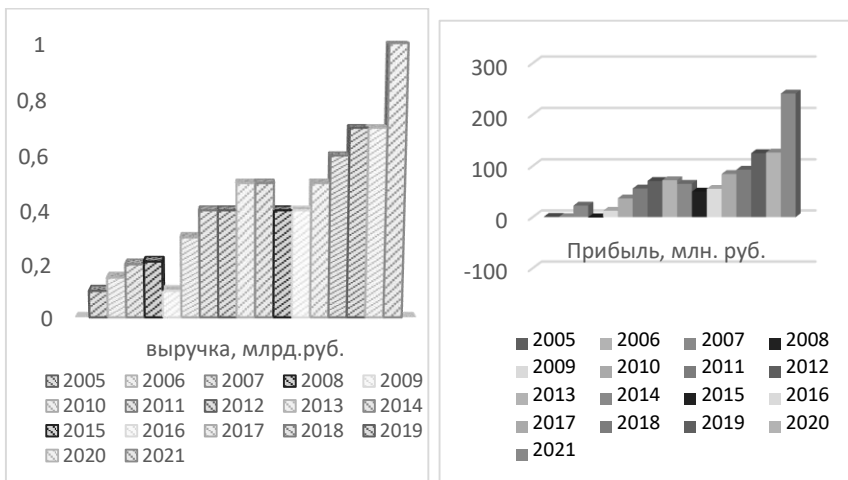


Рисунок 3 – Выручка и прибыль ООО «Комбинат теплоизоляционных изделий» за период своего существования с 2005 г. по 2021 г.

За 16-и летнюю историю своего существования выручка выросла более чем в 10 раз и составила 1,04 млрд руб. Можно говорить, что динамика роста у предприятия положительная с каждым годом выручка растет. Исключение составляет 2009 г. Это период после финансового кризиса 2008 г. В 2014 г. кризисная ситуация в экономика повлияла на снижение выручки в 2015-2026 гг. Прибыль увеличилась с 700 тыс. руб. в 2005 г. до 241 млн. руб. в 2021 г. Рентабельность продаж в среднем держится на уровне 28%.

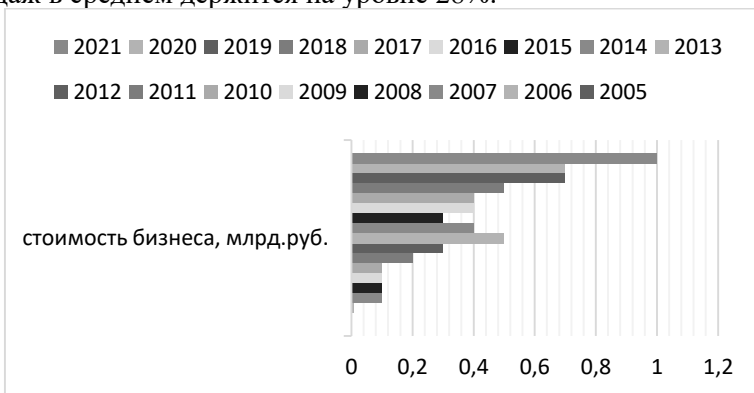


Рисунок 4 – Изменение величины стоимости бизнеса ООО «Комбинат теплоизоляционных изделий» за 2005-2021 гг.

Жизненный цикл предприятия во многом определяется величиной стоимости бизнеса [1]. Изменение величины стоимости бизнеса представлено на рисунке 4.

По величине стоимости бизнеса можно сделать вывод, что предприятие с периода 2005-2010 гг. находилось на стадии создания и первоначального накопления капитала, с 2011г по 2013 г. наблюдается рост компании. 2018 г. стал годом третьего этапа в развитии – этап зрелости компании.

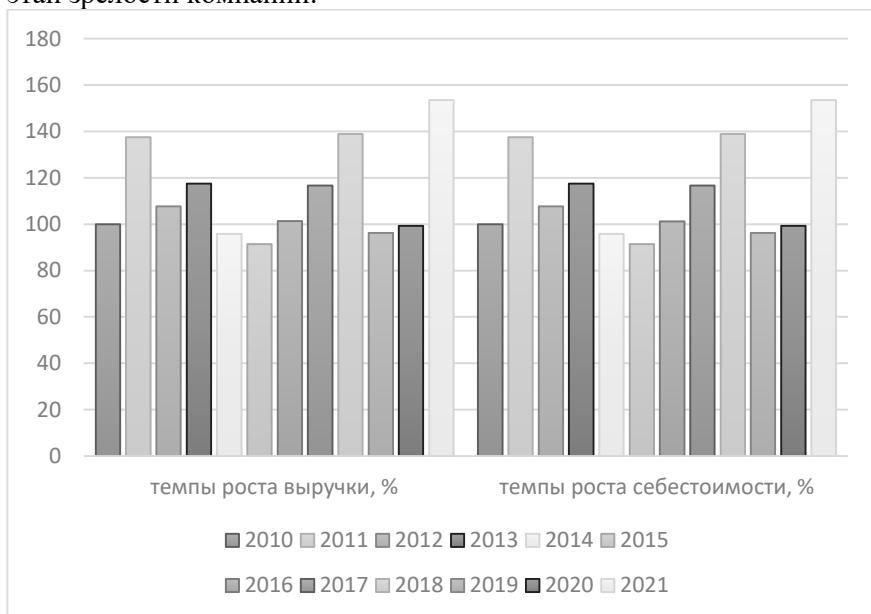


Рисунок 5 – Темпы роста выручки и себестоимости, %

Динамика изменения темпов роста (снижения) выручки и себестоимости приблизительно одинаковая. С 2011 г. по 2015 г. отмечалась тенденция снижения выручки и себестоимости, в среднем на 30%. Начиная с 2015 г. по 2018 г. темпы роста выручки в среднем составили 27%. Пандемия внесла свои коррективы, темпы снижения выручки и себестоимости в 2019-2022 гг. составили в среднем 35%. И только в 2021 г. предприятие укрепило свои позиции на рынке и обеспечило прирост выручки на 58%.

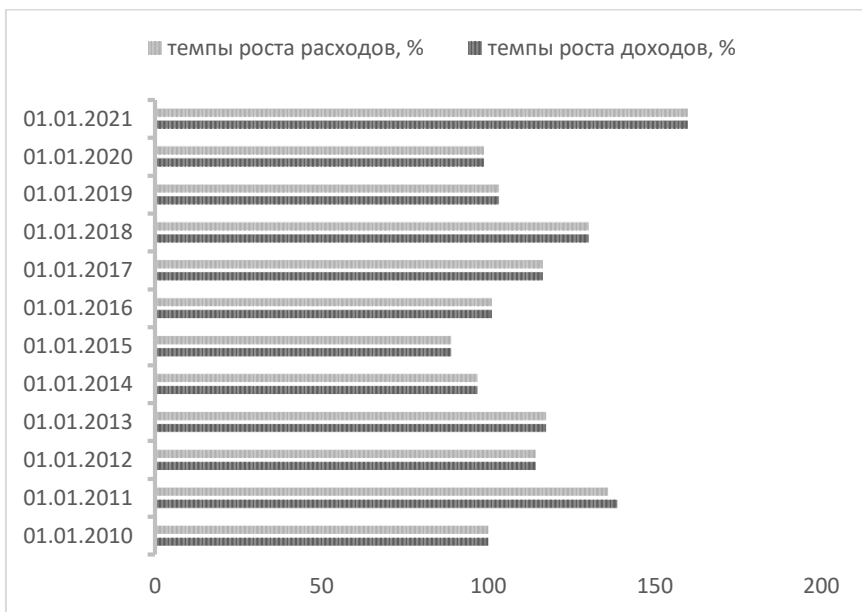


Рисунок 6 – Динамика изменения темпов роста(снижения) доходов и расходов

Динамика изменения темпов роста доходов и расходов следующая: начиная с 2011 г. по 2015 г. отмечались темпы снижения, с 2015 г. по 2018 г. – темпы роста увеличились в среднем на 30%. В период пандемии 2019-2020 гг. темпы замедлились на 32%. В 2021 г. отмечается резкий скачок изменения темпов роста, их прирост составил 50%.

Таким образом, динамика изменения основных экономических показателей: объем выручки, прибыли, доходов, расходов, стоимость бизнеса, доля участия компании на рынке позволяет сделать вывод, что предприятие является относительно устойчивым, за годы своего существования оно прошло стадию становления и стадию роста и находится на стадии зрелости [2].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е., Зотова Е.В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т. 4. № 4. С. 123-137.
2. Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А. Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2021. № 4. С. 71-79.

УДК 338.24.01

**ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НЕКОММЕРЧЕСКИМИ  
ОРГАНИЗАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ  
ЭКОНОМИКИ**

**Зотова Елена Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент  
**Сюняков Руслан Рушанович**, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: ezotova@ruc.su; st806336@ruc.su

**SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES BY  
NON-PROFIT ORGANIZATIONS IN THE CONTEXT OF  
ECONOMIC TRANSFORMATION**

**Zotova Elena Viktorovna, PhD (Economics), Associate Professor**  
**Syunyakov Ruslan Rushanovich, Master's Degree student**

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

В статье проведен анализ поддержки малого и среднего предпринимательства негосударственной некоммерческой организацией Торгово-промышленной палатой РМ по представлению разного рода услуг. Поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется в рамках федеральных и региональных программ.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, торгово-промышленная палата, услуги, региональные программы, предпринимательство.

The article analyzes the support of small and medium-sized businesses by the non-governmental non-profit organization Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Moldova for the provision of various types of services. Support for small and medium-sized businesses is provided within the framework of federal and regional programs.

**Keywords:** small and medium-sized businesses, chamber of commerce and industry, services, regional programs, entrepreneurship.

Союз «Торгово-промышленная палата Республики Мордовия» (сокращенное название ТПП РМ) организован как негосударственная некоммерческая организация, созданная в апреле 1993 г. для представления и защиты законных интересов своих членов с целью их дальнейшего всестороннего развития в области предпринимательства. Деятельность Союза действует на основе Конституции Российской Федерации, Гражданского кодекса Российской Федерации, регламентируется Федеральным законом «О некоммерческих организациях», Законом РФ «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» и Уставом Союза.



Главной целью Союза является не получение прибыли, а достижение целей развития экономической и внешнеторговой деятельности членов своего союза, защиты их законных интересов. Союз создан для развития предпринимательских структур малого и среднего бизнеса. Он в своей деятельности реализует задачи:

- оказывает содействие предпринимательскому сектору в их деятельности, защите их прав и интересов;
- оказывает содействие по привлечению инвестиций в республику;
- вносит предложения по изменению действующей нормативной базы в области предпринимательской деятельности;
- оказывает содействие в защите конкуренции, недопущении недобросовестной конкуренции, овладении современной деловой культуры;
- проводит мониторинг рынка товаров и услуг и т.д.
- организует проведение презентаций отечественных и зарубежных компаний;
- выполняет заказы на переводы документов разной направленности, персональных документов под нотариальное заверение;
- оказывает содействие по получению и продвижению электронно-цифровой подписи для предприятия и организации региона;
- оказывает услуги предприятиям и организациям в области правового сопровождения.

Союзом ТПП РМ предприятиям малого и среднего бизнеса оказываются услуги [1]. Все услуги оказываются преимущественно на платной основе. Это главный источник доходов деятельности данной организации.

- Электронная цифровая подпись. ТПП РМ дает возможность предприятиям и организациям предпринимательского сектора экономики оформить получение ЭЦП с минимальными временными и финансовыми затратами.

- Регистрация товарных знаков и изобретений. Торгово-Промышленная Палата Республики Мордовия совместно с ООО «Онлайн патент» реализуют проект по предоставлению предприятиям решения по управлению интеллектуальной собственностью, реализованного в виде облачного сервиса на сайте <https://onlinepatent.ru/>

Данный пилотный проект позволяет предприятиям и организациям получить доступ к полному функционалу платформы на безвозмездной основе сроком на 1 год с даты подключения. Также на базе данной платформы могут быть оказаны отдельные услуги по обеспечению правовой охраны объектов интеллектуальных прав, защите нарушенных исключительных прав и др.

Предприятиям малого и среднего бизнеса предоставляется доступ

в: создании многопользовательской среды управления интеллектуальной собственностью предприятия, включая сбор и хранение данных о выявленных объектах интеллектуальных прав на стадии до подачи заявок на регистрацию; формировании реестра сведений о ранее зарегистрированных программах для ЭВМ, базах данных, права на которые принадлежат предприятию; обеспечении поиска в Государственных реестрах Роспатента, а также настройка мониторинга данных о находящихся в Государственных реестрах объектах интеллектуальной собственности предприятий отрасли [2].

Данная услуга позволяет производить мониторинг сохранности объектов интеллектуальной собственности предприятий (товарных знаков, изобретений и т.п.), проверять нарушение чьих-либо прав. Специалисты ТПП РМ оказывают оперативную помощь по вопросам охраны и регистрации объектов интеллектуальной собственности.

– мониторинг торговых площадок в сети интернет. Поиск актуальных коммерческих/государственных тендеров и аукционов на основных крупнейших электронных площадках и многих других.

Основные торговые электронные площадки представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные электронные площадки ТПП РМ

– представление помещений ТПП РМ предприятиям малого и среднего бизнеса для проведения разного рода мероприятий. Материально-техническая база ТПП РМ позволяет представлять предпринимательскому сектору экономики колонный зал, с общей площадью 166 м<sup>2</sup>, на 90 посадочных мест со сценой, с комбинированным освещением, оснащенное кондиционером. Хорошее техническое оснащение, имеется мультимедийное оборудование: экран, проектор, озвучивание, компьютер и т.д. Нисколько не уступает по своим техническим и эргономическим возможностям и малый зал ТПП РМ, с общей

площадью 33 м<sup>2</sup>, на 14 посадочных мест, с кондиционером, комбинированным освещением. Малый зал оснащен оборудованием для проведения видеоконференцсвязи, мультимедийным оборудованием: экраном, проектором, плазмой, компьютером. Для организации кофе-брейка, фуршета ТПП РМ представляет свой холл.

– проверка контрагентов и поиск новых партнеров. Данная услуга снижает риски предприятий при заключении договоров с партнерами. ТПП РМ выявляет ненадежных партнеров. Отчет о контрагентах содержит следующую информацию: выписка из ЕГРЮЛ; сведения о бухгалтерской отчетности; сведения о банкротстве; сведения о заключенных государственных контрактах; сведения арбитражных дел; сведения о принадлежности к адресам "массовой" регистрации; сведения о физических лицах, являющихся руководителями или учредителями нескольких юридических лиц; сведения о юридических лицах, связь с которыми по указанному ими адресу в Единый государственный реестр юридических лиц отсутствует; сведения о непредставлении отчетности перед налоговыми органами; сведения о дисквалифицированных лицах; сведения о исполнительных производствах в отношении контрагента; сведения о связанных организациях.

– поиск клиентов-покупателей продукции, произведенной на предприятиях Республики Мордовия.

Одним из направлений реализации региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства является оказание услуг в области проведения экспертиз. Как было сказано выше ТПП РМ оказывает платные услуги в проведении экспертиз. Анализ показал, что многие предприятия малого и среднего бизнеса республики обращаются в ТПП РМ на проведение экспертизы.

ТТП РМ оказывает услугу по оформлению сертификата происхождения товара, документально подтверждающего страну его происхождения, что позволяет при вывозе товара за рубеж снизить таможенную пошлину либо полностью освободиться от нее. Отдел экспертиз и сертификации ТПП. Услуги сертифицированы и соответствуют требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ISO 9001:2008). За анализируемый период заказчиками данной услуги ТПП РМ стали:

ЗАО "Плайтера", ООО "РАБЭКС ТРЭЙД", ООО "Оптикэнерго", ООО "ТЭК "ЛИСМА", АО "БИОХИМИК", ООО "Саранскабель-Оптика", ООО "Саранскабель", ООО "ТД РМ РЕЙЛ", ОАО "Ламзурь" и другие.

Основные заказчики данной услуги в зависимости от организационно-правовой формы хозяйствования представлены на рисунке 2.

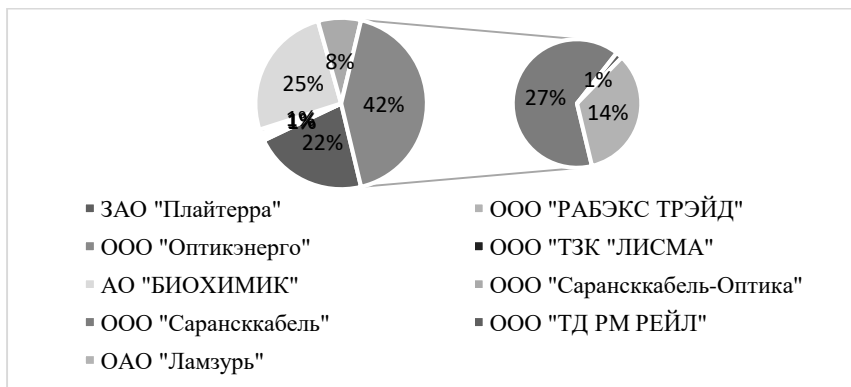


Рисунок 2 – Оказание услуг ТТП РМ по оформлению сертификата происхождения товара предприятиям малого и среднего бизнеса.

Более 30% заказчиками данной услуги стали крупные предприятия, 70% -это предприятия малого и среднего бизнеса.

Заказчиками услуги по строительному контролю при строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов капитального строительства стали: ООО «ЦМТ-Регион Саранск», ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в РМ», ГО УСПО «Саранский колледж электроники, экономики и права имени А.И. Полежаева», ООО «Жилсервис», ООО «Жилкоммунсервис», ООО «Агрофирма», ООО «Новотроицкое» и др.

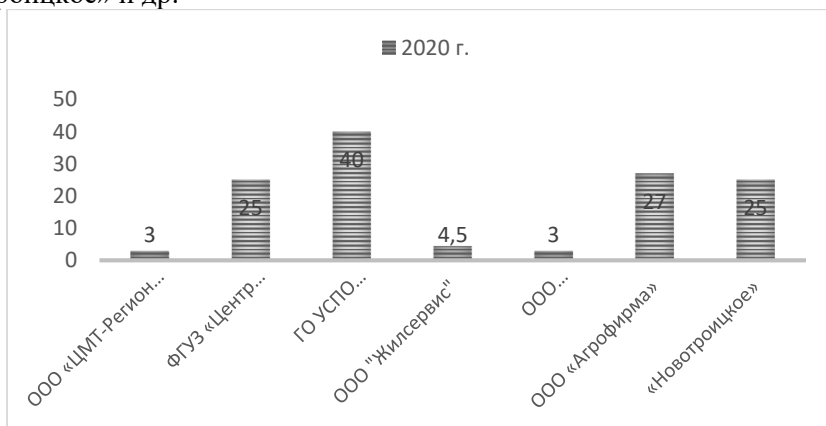


Рисунок 3 – Оказание услуг ТТП РМ по строительному контролю предприятиям малого и среднего бизнеса

За 2018 -2020 г. услуги в проведении экспертиз в области строительного контроля оказывались микропредприятиям и малым предприятиям.

Строительно-техническая экспертиза (СТЭ) — это комплекс мероприятий и исследований, проводимых для определения технического состояния объекта экспертизы. Экспертиза технического состояния объекта необходима для решения спорных вопросов, возникающих между участниками строительного процесса.

ТПП РМ оказывает сюрвейерские услуги.

Отдел оценки имущества ТПП РМ осуществляет свою деятельность с 1995г. Основным направлением деятельности отдела является оказание оценочных услуг.

Квалифицированные оценщики отдела оценки имущества ТПП РМ осуществляют свою деятельность в соответствии с требованиями Федерального Закона РФ «Об оценочной деятельности в РФ» №135-ФЗ от 29.07.1998г., Постановления Правительства РФ от 06.07.2001г. «Об утверждении стандартов оценки», методическими пособиями системы стандартизации Торгово-промышленной палаты Российской Федерации международных стандартов оценки.

С 2005 г. Торгово-промышленная палата РМ является членом Некоммерческого Партнерства «Саморегулируемая межрегиональная ассоциация оценщиков» и с 15.02.2008г. включена в реестр членов НП «СМАО» (Свидетельство о членстве №315).

Отдел оценки имущества ТПП РМ аккредитован в большинстве коммерческих банков, работающих на территории Республики Мордовия, в том числе в Центральном банке Российской Федерации (Банк России), ПАО «Россельхозбанк», ПАО «Банк «Возрождение», ПАО «ТрансКредитБанк», ПАО "ФОРА-банк" (рисунок 4).



Рисунок 4 – Аккредитация отдела имущества ТПП РМ в российских банках.

В числе заказчиков отдела оценки имущества ТПП РМ государ-

ственные и муниципальные организации, ведущие предприятия республики, банки, юридические и частные лица:

ОАО «САРЭКС», «Мордовцемент», «Орбита», «Молочный комбинат «Саранский», «Лато», «СЗЛК», «Консервный завод «Саранский», «Мордовская ипотечная корпорация», «Ламзурь С», «Ромодановсахар» и другие (рисунок 5).

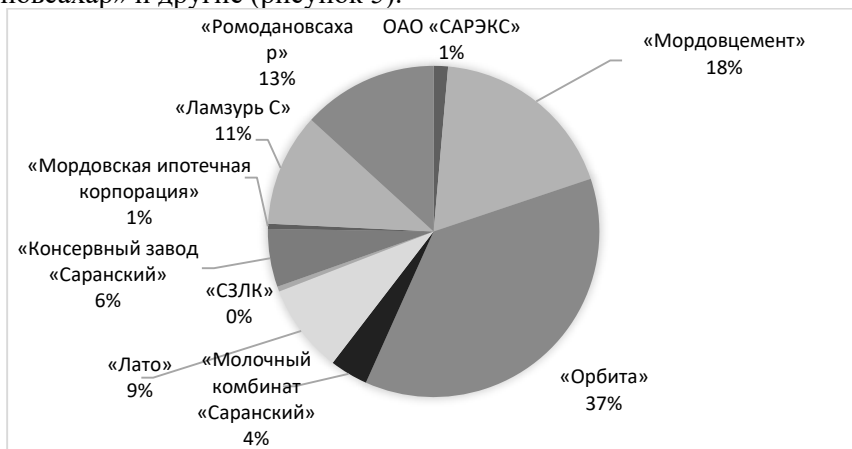


Рисунок 5 – Оказание услуг ТПП РМ по оценке имущества предприятиям малого и среднего бизнеса.

Услугами по оценке имущества в основном пользуются крупные предприятия на их долю приходится около 60%, 27% – это малые предприятия, 13% – средние.

Таким образом, весь представленный комплекс услуг ТПП малому и среднему бизнесу направлен на повышение устойчивого развития субъектов хозяйствования.

## 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. Зотова Е.В., Дворецкая Т.В. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в регионе // В книге: Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 129-134.

УДК 658.64

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

**Калабкина Ирина Михайловна, кандидат экономических наук,  
доцент**

**Киржаев Станислав Николаевич, магистрант**

*Национальный исследовательский Мордовский государственный  
университет им. Н.П. Огарева*

E-mail: i.m.kalabkina@yandex.ru; Stas.kirzhaev1994@mail.ru

## **FORMATION OF A DIGITAL ECOSYSTEM OF THE TOURIST INDUSTRY**

**Kalabkina Irina Mikhailovna, / PhD (Economics), Associate Professor  
Kirzhaev Stanislav Nikolaevich, Master's Degree student**

*National Research Mordovian State University named after. N.P. Ogareva*

Цель исследования состоит в систематизации взглядов к понятию цифровая экосистема и возможности ее внедрения в туристическую отрасль. Цифровая экосистема обладает высоким потенциалом, так как аккумулирует ресурсы и создает возможности для оптимизации деятельности туристических агентств на основе внедрения цифровых платформ и интеграции всех заинтересованных участников от разработки туристических продуктов до их реализации. Сформированные результаты будут способствовать научным исследованиям, направленным на реализацию программ цифровой трансформации туристической организаций.

**Ключевые слова:** цифровизация, экосистема, туристический бизнес, турфирмы, регион

The purpose of the study is to systematize views on the concept of a digital ecosystem and the possibility of its implementation in the tourism industry. The digital ecosystem has high potential, as it accumulates resources and creates opportunities to optimize the activities of travel agencies based on the introduction of digital platforms and the integration of all interested participants from the development of tourism products to their implementation. The generated results will contribute to scientific research aimed at implementing digital transformation programs for tourism organizations.

**Keywords:** digitalization, ecosystem, tourism business, travel agencies, region

Переход к цифровой экономике формирует новые парадигмы развития для всех сфер и отраслей. Концепция формирования цифровой экосистемы как интегральной модели, способствующей обеспечению устойчивого экономического развития, становится актуальной темой как в теории, так и в практики деятельности различных хозяйствующих субъектов.

Цифровизация отрасли – это прежде всего практическая ценность, предоставляемая при помощи новых технологий. Без цифрового

обеспечения эффективной работы экономики возможность точного производства или реализации любого действия будет нерепрезентативной. Существенную роль в процессе цифровизации станет играть такое новое институциональное образование, как «цифровая экосистема». Порядка 80 процентов всех доходов будет генерироваться в новых экономических условиях, когда компании и государство будут владеть большей частью уже используемых и потенциально выгодных технологий. Это обеспечит радикальное изменение производственных технологий и позволит перейти от экстенсивного развития к интенсивному.

Трансформационные процессы требуют создания гибких форм сотрудничества между всеми участниками процесса. Цифровая экосистема получила активный интерес исследователей в результате усложнения архитектуры бизнес-структур и поиска новых интеграционных форм, позволяющих обеспечить эффективное взаимодействие всех участников процесса, благодаря созданию специализированных цифровых платформ, осуществляющих аналитические, производственные, управленческие, маркетинговые и сбытовые операции. Увеличение количества различных научных исследований, посвященных изучению экосистем, в первую очередь связано с тем, что на мировом рынке в результате глубокой цифровизации наблюдаются активные изменения бизнес-моделей организаций, а также повышение рыночной стоимости формирующих экосистемы. Экосистемы становятся важнейшим актором социально-экономических отношений, тем самым часто меняя структуру практически всей экономики. В итоге, все проблемы, касающиеся того, как описать экосистему, классифицировать ее компоненты, как их интегрировать в экономическую систему, как найти их оптимальные комбинации, а затем соотносить с окружающей средой и другими природными элементами, остаются открытыми. Помимо этого, совершенно очевидно, что экосистемы отличаются друг от друга на разных уровнях организации. Поэтому классификация экосистем должна проводиться исходя из различных критериев. В экосистеме действуют свои собственные закономерности, отличные от законов других естественных систем. Специфика экосистемы заключается в том, что они обладают двумя основными свойствами: Универсальность, характерная для объектов данного типа, как правило, является следствием их множественности. Однако есть и некоторые особенности. Например, каждому типу экосистем присущи свои специфические качества.

Рост цифровизации требует повышения степени прозрачности и эффективности деятельности всех участников бизнес-процессов (рис. 1).



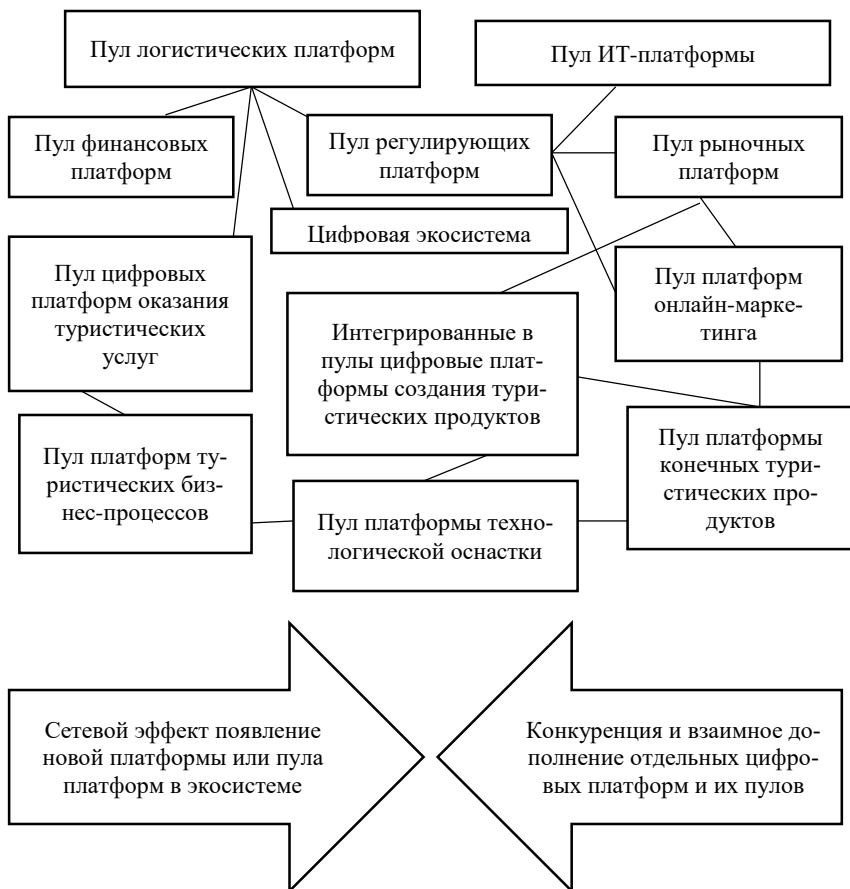


Рис. 1. Интегрированная цифровая экосистема, использующая цифровые платформы

Использование специализированных цифровых платформ позволяет обеспечить цифровизацию бизнес-процессов внутри туристической отрасли, создавая предпосылки для минимизации издержек, связанных с анализом потребительских предпочтений, маркетинговыми исследованиями, производственными процессами, формируя спрос на производимые товары и реализуемые услуги [1].

В туристическом бизнесе создание цифровой экосистемы направлено на создание среды сетевого взаимодействия, с помощью которой происходит цифрового интегрированного пространства, распространяются технологические инновации, создаются платформы по реализации туристических продуктов и он-лайн рынки [2]. Цифровая

экосистема способствует активации инновационной деятельности в туристической отрасли, внедряет новые рычаги управления, основанные на использовании больших данных, искусственного интеллекта и иных цифровых технологий.

Предлагаемая модель организации бизнеса, основанная на использовании цифровой экосистемы объединяет в себе усилия государственных органов управления, ориентированных на достижение национальных экономических интересов, интегрированных предпринимательских структур, нуждающихся в новых потребителях и новых рынках сбыта оказываемых услуг, а также потребителей, находящихся на отдаленных территориях и нуждающихся в обеспечении социальных функций со стороны туристических агентств. Экосистемы направлены на достижение экономической безопасности территорий, рост инвестиционной привлекательности удаленных регионов. При цифровизации бизнеса турфирмы перемещаются на электронные платформы, алгоритм внедрения представлен на рисунке 2.

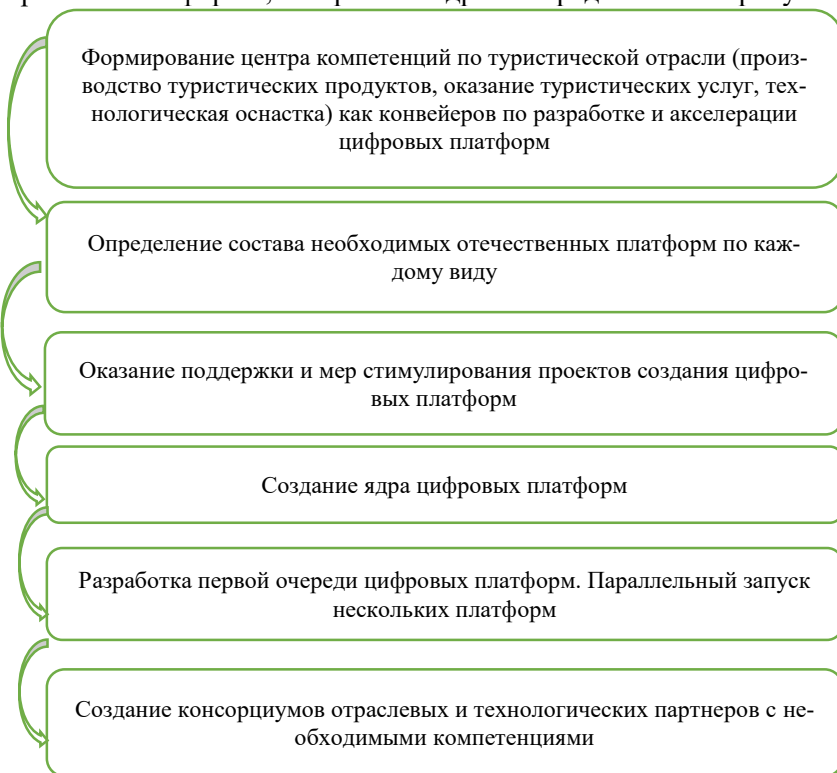


Рисунок 2.– Алгоритм внедрения цифровой экосистемы

Цифровизация туристического бизнеса является одним из ключевых направлений государственной политики. Анализ больших данных и применение искусственного интеллекта в туризме позволяет создать быстрый доступ к маркетинговым исследованиям и формированию спроса у населения. Цифровизация туристической отрасли обеспечивает экономическую безопасность населения. Формирование новых турпроектов стало актуальным в постпандемийный период и обострилось в период обострения геополитической обстановки. Перестройка мировой экономики, введение санкций, закрытие воздушного пространства создало для туристических агентств дополнительные возможности, создав нишу для развития отечественного туризма.

В туристическом бизнесе создание цифровой экосистемы стало задачей не только для предоставления имеющихся туристических продуктов, но и для разработки новых российских тур-проектов. Возможности создания цифровой экосистемы распространяется на создание высокотехнологичных туристических структур. Цифровизация всех бизнес-процессов оптимизирует трудовые, энергетические, финансовые и материальные ресурсы туристических агентств. Благодаря этому снижаются совокупные издержки и растет величина потенциальной прибыли.

Турбизнес приобрел новую модель в форме цифровой экосистемы. Внедрение в туристическую отрасль цифровой экосистемы создает оптимальные условия для представления туристических продуктов, оказания транспортных и логистических услуг, обмена информацией, недвижимостью и т.п. Период пандемии показал необходимость внедрения цифровых технологий в туристический бизнес, так как разрыв многих связей увеличил социальную напряженность. Нарушение ранее установленных связей в турбизнесе потребовало внедрения новых моделей ведения турбизнеса. Все эти проблемы оказали влияние на поведение клиентов. Сформировалась так называемая гибридная экономика, осуществляющая деятельность не только на реальных, но и на виртуальных площадках. Туристические агентства стали активными участниками гибридной экономики, цифруя бизнес-процессы и создавая экосистемы, как формы организации эффективного ведения турбизнеса.

Модель цифровой экосистемы уже поспособствовала развитию в туристическом бизнесе некоторых информационных технологий. Формирование экосистемы оказалась наиболее приемлемой в некоторых сферах услуг. Например, аренда жилья сейчас популярнее чем услуги гостиниц. Услуги по аренде автомобилей сейчас только получают развитие в нашей стране. Информационные технологии внедряясь в туристический бизнес способствуют зарождению новых сервисов. Таких как отслеживание заказов, бронирование туров. Сегодня

турбизнес нуждается в информационно-коммуникационных новшествах.

Присоединение к международным сетям туристической отрасли, поскольку они проводят также мероприятия по сертификации туристических услуг и продвижению турпродуктов на внешних рынках. Обязательным условием эффективного функционирования современных турагентств является владение на высоком уровне средствами электронного бизнеса. Без использования современных информационных технологий невозможна координация и взаимодействие участников туристической отрасли посредством логистики и маркетинга.

Одной из новых бизнес-моделей является модель, основанная на информационных интернет-технологиях. Например, электронная коммерция, телемаркет [3]. Различные цифровые сервисы должны тесно войти в повседневный быт туроператоров. Это позволит контролировать аналитику по оказанию туристических услуг.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Калабкина И.М.* Повышение мультипликационного эффекта в туризме на примере Республики Мордовия // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2018. № 5. С. 111-116.
2. *Пруцкова Е.В., Хайров Р.Р.* Экономика малого бизнеса. Учебно-методическое пособие / Саранск, 2016.
3. *Калабкина И.М., Зотова Е.В.* Использование электронной коммерции на предприятиях индустрии туризма // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2016. № 3. С. 34-38.

УДК 659.44

## **ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Каргин Юрий Иванович**, кандидат экономических наук, доцент  
**Муртазин Равиль Ряшидович**, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: E-mail: ukargin@ruc.su; ravilmyrrr@yandex.ru

## **FOREIGN PRACTICE IN FORMING AND INCREASING THE EFFECTIVENESS OF AN ENTERPRISE IMAGE**

**Kargin Yuri Ivanovich, PhD (Economics), Associate Professor**  
**Murtazin Ravil Ryashidovich, Master's Degree student**

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

В статье описаны стратегии повышения эффективности имиджа предприятий в отечественной и зарубежной практике. Обозначены и обоснованы мероприятия, повышающие имидж хозяйствующих субъектов. Описан Мастер-план имиджа зарубежных предприятий.

**Ключевые слова:** имидж, эффективность, факторы, формирование, организация, зарубежная практика

The article describes strategies for increasing the efficiency of the image of enterprises in domestic and foreign practice. Activities that enhance the image of business entities are identified and justified. The Master Plan for the image of foreign enterprises is described.

**Keywords:** image, efficiency, factors, formation, organization, foreign practice

Трактовка термина «имидж» заключается в формировании определения, а именно, образа, представляемого в сознании потребительской группы о качестве и состоянии товаров, работ, либо услуг конкурентоспособного хозяйствующего субъекта.

Стоит отметить особую важность того, что представленный тип имиджа должным образом обязан осуществить слияние со стратегией анализируемого хозяйствующего субъекта и совпадать с его целями и задачами.

Для повышения эффективности имиджа предприятия не только за рубежом, но и в пределах нашей страны, можно применять своего рода следующие стратегии, а именно:

1. Целевая аудитория анализируемого хозяйствующего субъекта, подразумевающую ее непосредственное изучение и выбор альтернативного предпочтения того типа имиджа, который является приоритет-

ным с точки зрения привлечения клиентообразующей массы населения. Данное обстоятельство способствует ориентации предприятия на аспекты ключевого характера и дальнейшее планирование стратегических действий в базе которых лежит систематическое извлечение прибыли.

2. Разработка позиций уникального типа, несущее в своей основе кардинальные и приоритетные отличия анализируемого хозяйствующего субъекта перед конкурентоспособными предприятиями. Данное обстоятельство способствует нахождению преимущественных позиций.

3. Организация бренда сильных позиций с точки зрения инвестиций в собственное развитие. Данное обстоятельство способствует развитию маркетинговых возможностей в экономической области имиджевого подхода на предприятии.

4. Изучение и особый мониторинг качества продукции, работ или услуг, а именно, его непрерывное повышение с целью систематического извлечения прибыли, ведущее к удовлетворению клиентообразующей массы населения, и как следствие, формированию положительных отзывов и доверию со стороны последних.

5. Связь с общественностью, неотъемлемый компонент формирования и повышения эффективности имиджа предприятия, несущее в своей основе благотворное влияние анализируемого субъекта на внешнюю конкурентоспособную среду, а именно участие в акциях благотворительного характера. Иными словами, всё то, что способствует улучшению и укреплению репутации.

6. Коммуникационные движения открытого характера, якорным фундаментом которых являются переговорные отношения с клиентообразующей массой населения и партнёрами. Однако, необходимо брать во внимание и то, что существующая обратная связь сочетает в себе и решение проблем второй стороны.

7. Инструменты маркетингового характера, а именно, рекламные возможности предприятия, компания PR-характера, группа медиа пространства, распространяющие полезную информацию про хозяйствующие субъекты. Данное обстоятельство благотворным образом влияет на расширение потребляемой аудитории.

8. Анализ, сопоставление и соизмерение полученных результатов, трактуется, как мониторинг на постоянной основе всех получаемых результатов на базе инструментов маркетингового характера, а именно, рекламных возможностей предприятия, компаний PR-характера, групп медиа пространства, распространяющие полезную информацию про хозяйствующие субъекты, с целью нахождения более выгодных и оптимизированных стратегий для дальнейшего функционирования хозяйствующего субъекта.

Так, имидж с точки зрения его повышения требует подхода в области систематики и последовательности экономических выгодных решений и стратегических шагов. Поэтому, важно, своевременно отслеживать актуальную информацию, разворачивающуюся на рынке конкурентоспособных аналогичных хозяйствующих субъектов и действовать исключительно в регламенте с требованиями рынка. Поскольку данное обстоятельство обеспечит максимальное извлечение прибыли и нарастание клиентообразующей массы.

Для поддержания имиджа предприятия, как правило, проводятся различные мероприятия, включая:

1. Пресс-конференции и брифинги, подразумевающее организацию пресс-конференции и брифинги с целью представления новостей особой важности, режима анонсов по факту новых продуктов или услуг.

2. Спонсорство мероприятий, подразумевающее спонсорство предприятием мероприятий развлекательного характера, таких, как спортивные соревнования, выставки. Данное обстоятельство организует позитивное восприятие в глазах широкой аудитории.

3. Благотворительность, подразумевающее участие в благотворительных акциях и программах, ориентирует на создание положительного образа предприятия в глазах общественности.

4. Корпоративные мероприятия, основаны на организации мероприятий для сотрудников, включая вечеринки корпоративного характера. Данный аспект укрепляет мотивацию, сближает и мотивирует на повышение производительности труда.

5. Онлайн-промоушены, проводы развлекательных мероприятий, а именно, розыгрыши, конкурсы, с целью привлечения внимания, поддержки своей аудитории в социальных сетях и на других платформах.

6. Публикации и пресс-релизы, регулярный выпуск публикаций, пресс-релизов, информирование общественности о актуальной информации. Данное обстоятельство помогает поддерживать интерес к предприятию и ее деятельности.

7. Участие в профессиональных сообществах, а именно, активное участие в сообществах профессионального характера, например, отраслевые ассоциации и/или клубы, с целью поддержания и укрепления общественных связей с другими экспертами и дилерами анализируемой отрасли, а также укрепления своего имиджа как эксперта в данной области.

Важно отметить, что данные мероприятия должны быть честными, прозрачными и соответствовать ценностям и целям организации, чтобы поддержать имидж предприятия в долгосрочной перспективе.

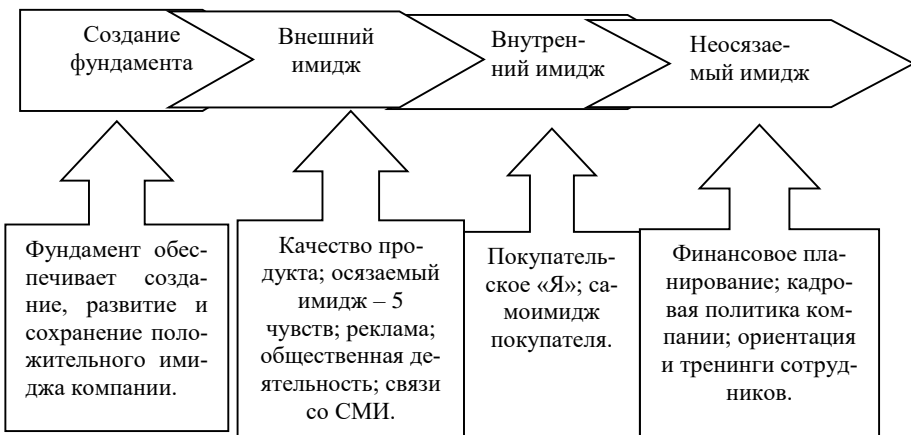


Рисунок 1 – Мастер-план имиджа зарубежных предприятий

Что касается практики формирования имиджа предприятия за рубежом, то она раскрывается в том, что самые преуспевающие компании США создавали свой имидж в соответствии с определённым планом, Барбара Джи в своей книге «Имидж фирмы» называет это Мастер-планом.

Мастер-планирование делового имиджа, это самый важный шаг, который способен помочь предприятию «обставить» конкурентов.

Мастер-план поможет построить прочный фундамент формирования эффективного внутреннего и внешнего имиджа и поэтому ему придерживаются многие зарубежные предприятия-гиганты (Procter & Gamble, Pepsico Holdings, IBM, Nike, Xerox Corporation и т.д.).

Таким образом, имидж, это не только средство, инструмент управления, но и объект управления. Позитивный имидж, так же, как и публицити, создаётся основной деятельностью предприятия, а также целенаправленной информационной работой, ориентированной на целевые группы общественности [6]. Эта работа осуществляется в значительной мере посредством маркетинговых коммуникаций (публицити, реклама, личные продажи, стимулирование продаж). В результате работы над корпоративной идентичностью (система коммуникативных средств, названий, символов, знаков, лого, цветов, мифов, ритуалов, проецирующих или отражающих индивидуальность компании) и использования корпоративных коммуникаций (маркетинговых, в т.ч), возникает корпоративный имидж.

В настоящее время многие российские предприятия заимствуют



зарубежный опыт (Siemens и Mitsubishi Electric) формирования корпоративного имиджа, учитывая специфику предприятия и финансовые возможности. Это им во многом помогает для построения безупречной репутации в глазах потребителей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Григорян, А. А.* Формирование имиджа организации как инструмент стратегического управления / А. А. Григорян // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права : Сборник научных статей молодых ученых и аспирантов / Сост. Т.В. Локтева. – Москва : Московский университет им. С.Ю. Витте, 2021. – С. 56-65. – EDN UMUDWZ.

2. Корпоративный имидж организации : учебное пособие / составитель Т.И. Куликова. – Тула : ТГПУ, 2020. – 109 с. – ISBN 978-5-94280-294-5. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/101535> (дата обращения: 04.02.2022). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. *Селентьева Д.О.* Политическая имиджелогия : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Д.О. Селентьева. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 164 с. – (Бакалавр и магистр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-06386-8. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblionline.ru/bcode/434299> (дата обращения: 04.02.2022).

4. *Шарков Ф.И.* Имидж фирмы: технологии управления : учебное пособие / Ф.И. Шарков. – Москва : Академический Проект, 2020. – 272 с. – ISBN 978-5-8291-2932-3. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/132504> (дата обращения: 04.02.2022). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

5. *Шиханов А.В.* Формирование имиджа организации: прес-секретарь и телевидение / А.В. Шиханов // Ярославский педагогический вестник. – 2022. – № 3. – С. 367-371. // НЭБ eLIBRARY.

6. *Пруцкова Е.В., Хайров Р.Р.* Экономика малого бизнеса // Учебно-методическое пособие / Саранск, 2016.

УДК 658.64

## **ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА**

**Кицис Вячеслав Михайлович, кандидат географических наук,  
доцент**

**Киржаев Станислав Николаевич, магистрант**

*Национальный исследовательский Мордовский государственный  
университет им. Н.П. Огарева*

E-mail: Stas.kirzhaev1994@mail.ru

## **IMPLEMENTATION OF NEW IT TECHNOLOGIES AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF TOURIST BUSINESS**

**Kitsis Vyacheslav Mikhailovich, Candidate of Geographical Sciences,  
Associate Professor**

**Kirzhaev Stanislav Nikolaevich, Master's Degree student**

*National Research Mordovian State University named after. N.P. Ogareva*

Информационные технологии все больше проникают в жизнь любого бизнеса, в том числе и в туристический бизнес. Их применение позволяет повышать эффективность ведения производственных процессов, сокращать время на выполнение задач, увеличивать объемы выручки, повышать качество предоставляемых услуг и снижать затраты на ведение туристического бизнеса.

Сегодняшние компьютерные технологии позволяют автоматизировать и оптимизировать весь цикл туристической отрасли - начиная с подбора клиентов и заканчивая оказанием комплексных туристических услуг. Туристические фирмы могут использовать компьютерную технику для отслеживания туристических поездок по разным направлениям и целям.

**Ключевые слова:** туристический бизнес, туристические услуги, инновации, информационные технологии, ИТ-технологии

Information technologies are increasingly penetrating the life of any business, including the tourism business. Their use makes it possible to increase the efficiency of production processes, reduce the time to complete tasks, increase revenue, improve the quality of services provided and reduce the costs of running a tourism business.

Today's computer technologies make it possible to automate and optimize the entire cycle of the tourism industry - from the selection of clients to the provision of comprehensive tourism services. Travel companies can use computer technology to track tourist trips for different destinations and purposes.

**Keywords:** tourism business, tourism services, innovation, information technology, IT technology

Цифровизация становится важнейшим направлением базового развития не только организаций и предприятий, но и экономики в целом, в том числе и региональной. Цифровизация сегодня выступает

новой парадигмой экономического развития организации региона.

С развитием новых цифровых технологий возникает проблема с недостаточным уровнем цифровой компетентности персонала организации. Данный компонент также рассматривается как угроза экономической безопасности и требует более полного исследования кадровой составляющей в цифровой трансформации экономических процессов.

В экономической литературе все больше появляется статей, исследующих вопросы цифровизации экономики в целом, а также цифровизации отраслей и отдельных хозяйствующих субъектов. Туристический бизнес, как отрасль, нуждается в цифровизации операционной и другой деятельности.

Цифровизация туристического бизнеса невозможна без использования социальных сетей.

Социальные сети сейчас более тесно переплетены с турбизнесом, чем когда-либо. Доказано мощное влияние социальных сетей на турбизнес и бренды, предлагаемые в нем. За последнее десятилетие использование социальных сетей в качестве инструмента повышения осведомленности, продаж туристических продуктов и управления взаимоотношениями с клиентами перешло от крупных туристических компаний к более мелким на региональном уровне.

Популярные платформы социальных сетей интегрировали широкий спектр возможностей для взаимодействия турагентств с клиентами, предлагая возможность совершать покупки туристических туров непосредственно в приложении.

Алгоритмы социальных платформ с возможностью покупки помогают представить туристические услуги соответствующей клиентской аудитории, определяемой такими факторами, как демография, география и интерес. Отличный маркетинг в социальных сетях может принести любому турагентству замечательный успех, создавая свою клиентскую базу и даже стимулируя потенциальных клиентов.

Социальные сети помогают улучшить имидж турбизнеса и создать желаемый образ в глазах клиента. Имидж строится на экспертных публикациях и распространении полезной информации.

Обратная связь позволяет проконсультировать своего клиента. Также она помогает совершенствоваться туристическому бизнесу, улучшать качество оказываемых услуг.

Одним из наиболее распространенных применений информационных технологий в туристическом бизнесе является создание систем автоматического контроля и управления. Системы управления позволяют мониторить все этапы предоставления туристических услуг, начиная с работы с клиентом и заканчивая комплексом предоставленных услуг.

Заслуживает внимания и использование в деятельности турагентств новых технологий и инструментов стратегического менеджмента. В частности, Горбунова В.Б. исследует возможность внедрения в практику хозяйствования туристического бизнеса принципы ESG –стратегии, что оказывает влияние на результативность турагентств, при этом делая их более финансово устойчивыми, позволяя увеличить прибыль компаний. Внедрение ESG-концепции в политику туристического бизнеса – дело важное и ответственное. Данная стратегия позволяет турагентствам разработать реальные меры по улучшению процессов управления, экологического регулирования и социальной политики.

ESG-критерии позволяют учитывать нефинансовые факторы такие как вовлеченность сотрудников, возможность формировать общественное мнение, способные оказывать влияние на финансовые показатели компании в долгосрочном формате.

Эффективным примером применения информационных технологий для управления туризмом является проект Интернет-платформы «МАСТЕРТУР», «САМОТУР» для начинающих туристов.

Программный комплекс «МАСТЕРТУР» основан в 1995 г. Компания Mastertour предоставляет услуги турфирмы и event-агентства, помогая организовать индивидуальные путешествия и мероприятия любого уровня, как в России, так и за рубежом без привлечения посредников. Специалисты агентства выполняют работу по планированию и реализации мероприятий «под ключ» — будь то конференция за рубежом или корпоративный праздник. Используя классические и новейшие event-технологии компания создает события, которые эффективно решающие задачи различных туристических агентств.

Данная технология позволяет формировать туры из разных, изолированных друг от друга услуг, заказанных клиентом. Таким образом фирмы подбирают заказчику оптимальный вариант, не выходя из стандартных параметров программы. Предоставление услуг клиентам состоит из нескольких блоков: «Конструктор туров» (основной блок), «Реализация турпродукта», «Работа с партнерами», «Блок администратора», «Статистический», «Справочный», «Финансовый». Наряду с формированием туров программный комплекс «МАСТЕРТУР» рассчитывает комиссионные и планируемую прибыль, оформляет документы туристов, составляет прайс-листы, турпутевки, списки туристов, ваучеры, анкеты в посольства, финансовые отчеты, а также контролирует проведение тура, оценивает в целом текущее финансовое состояние турфирмы.

В настоящее время в туристическом бизнесе широкое распространение получил программный комплекс «САМОТур». Эта программа полностью автоматизирует туроператора. Она позволяет решать абсолютно все задачи турагентств: создавать и управлять продуктами,

управлять заказами, оптимизировать рынок онлайн-продаж. Инструментарий, заложенный в программе «САМО-тур» расширяет возможности туроператоров достигать основные цели бизнеса.

С помощью этой программы туроператоры создают справочники с описанием гостиниц, транспорта, условий страхования, визовой поддержки, дополнительных услуг. Программа позволяет обеспечивать гибкие механизмы ценообразования/комиссионного вознаграждения. Программа обеспечивает функции бронирования и позволяет подтверждать заявки по электронной почте, а также вести учет и контроль за квотными услугами, номерами в гостиницах, местами на транспорте, турами, продажами по заявкам конкретных туристов.

Данный комплекс позволяет бронировать ресурсы туроператора через Интернет-систему, выбирая туры, рассчитывая стоимость туров и формировать заказы в режиме реального времени. Эта программа создает весь комплекс туристических документов, необходимых для туриста, а также формирует более 200 печатных форм отчетности.

Положительным моментом этого комплекса является то, что эта программа совместима с бухгалтерскими программами, что позволяет совершать экспорт платежей и работать дистанционно.

Турагентства, используя эту программу, более эффективно определяют турпакеты по странам, при этом рассчитывая стоимость и состав турпакетов, ищут и анализируют различные предложения туроператоров и учитывают продаж. С помощью этой программы турагентства создают архивы клиентов (анкетные данные, статистика поездок), проводят автоматизированный обмен заявками/подтверждениями, формируют документы туриста и отчетность в формате MS Word и MS Excel, а также редактируют шаблоны документов. Программа предусматривает разделение прав доступа. В состав программного комплекса включены функции учета платежей, контроля оплаты заявок и оплаты услуг поставщикам; выдаются первичные бухгалтерские документы. Для анализа финансового состояния предусмотрены различные отчеты. С помощью программного комплекса «САМОincoming» происходит общение между партнерами через Интернет, автоматизируется процесс приема туристов: составление базы по ценам гостиниц; формирование цен брутто и заявок; создание счетов и ваучеров и контроль за ними; организация трансферов, учет гидов и водителей; продажа экскурсий и т.д. Данные типовые информационные технологии управления турфирмами имеют неоспоримое достоинство — выгодны с финансовой точки зрения, поскольку поддерживать и развивать системы, выполненные под заказ конкретной турфирмы часто очень дорогостоящий процесс и экономически не выгодно.

Потенциал рынка в данном направлении развития - 12011435

пользователей, доля рынка 76% (9128690 пользователей) [2].

Таким образом, информационные технологии стали незаменимой частью туристического бизнеса. Современная туристическая отрасль не может обойтись без применения информационных технологий. Они обеспечивают более эффективную организацию предоставления туристических услуг, управления и контроля. Информационные технологии позволяют сократить затраты, например, за счет автоматизации сбора данных о потенциальных клиентах помогает более эффективно провести мониторинг развития туристической отрасли в регионе. Благодаря ИТ-технологиям туристический бизнес может увеличить долю реализованных турпродуктов на рынке, диверсифицировать туристический бизнес и улучшить качество оказываемых услуг.

Использование ИТ-технологий в турбизнесе упрощает жизнь туристическим фирмам и уменьшает риск ошибок. Таким образом, туристическая отрасль, используя информационные технологии, получает ряд преимуществ в современных условиях. ИТ-технологии позволяют оптимизировать все процессы турфирм и повышать эффективность их работы. Это в свою очередь является надежной основой для развития бизнеса в условиях современного рынка и обеспечивает прочность конкурентной позиции туристической отрасли на долгие годы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Калабкина И.М., Зотова Е.В.* Использование электронной коммерции на предприятиях индустрии туризма // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2016. № 3. С. 34-38.
2. *Калабкина И.М.* Повышение мультипликационного эффекта в туризме на примере Республики Мордовия // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2018. № 5. С. 111-116.

УДК 336.66

## **ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Лабутин Дмитрий Сергеевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: st806329@ruc.su

## **ASSESSMENT OF FINANCIAL RISKS OF THE COMPANY**

**Labutin Dmitry Sergeevich, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation*

В статье показана роль прибыли как составляющей финансовых рисков предприятия. Автором анализируется структура выручки предприятия, рассчитаны коэффициенты использования прибыли и рентабельности. В заключении сделаны выводы о направлениях повышения прибыльности в перспективе.

**Ключевые слова:** прибыль, рентабельность, риск, финансы, капитал, предприятие.

The article shows the role of profit as a component of the financial risks of the enterprise. The author analyzes the structure of the company's revenue, calculated the coefficients of profit utilization and profitability. In conclusion, conclusions are made about the directions of increasing profitability in the future.

**Keywords:** profit, profitability, risk, finance, capital, company.

Проведение оценки прибыли и рентабельности позволяет оценить не только доходность предприятия, но и выявить уровень рисков. Прибыль как экономическая категория исследовалась многими экономистами, начиная со времен меркантилизма по настоящее время. Однако концептуальные основы формирования и распределения прибыли были заложены в трудах представителей классической политэкономии – А. Смита, Д. Риккардо, К. Маркса, которые рассматривали прибыль как всеобщую форму прибавочной стоимости [1].

В работах современных авторов к направлениям максимизации прибыли относятся:

- повышение эффективности сбыта производимой продукции и реализация эффективной маркетинговой стратегии;
- повышение объемов производства продукции за счет лучшего использования ресурсного потенциала;
- эффективное использование ресурсов;
- сокращение административных расходов;
- проведение эффективной ценовой политики на основе дифференциации покупателей;

– внедрения передовых технологий и техники, в т.ч. автоматизация и роботизация производства, информатизация управленческих процессов;

– соблюдение договорных отношений;

– повышение квалификации персонала с целью увеличения отдачи от его использования, а также мотивации работников посредством привязки результатов их деятельности к оплате труда и стимулирующим выплатам;

– повышение эффективности управления.

Целью любой организации является достижение финансового результата в виде прибыли или убытка, который позволяет ей не только существующее финансовое положение, но и постепенно развиваться. С целью выявления условий и возможностей для получения организацией прибыли проводится анализ прибыли, в ходе которого дается оценка: насколько производительны осуществляемые затраты; эффективности вложения капитала в данную организацию и факторам, влияющим на прибыль организации.

Объектом анализа в данном исследовании выступает Публичное акционерное общество «Электровыпрямитель», основными видами деятельности согласно Уставу являются: полупроводниковые приборы силовой электроники; преобразовательная техника; светотехническая продукция. ПАО «Электровыпрямитель» расширяет производство, используя различные технологии и инновации для высококачественной продукции. Рынками сбыта предприятия являются не только регионы РФ, но также страны СНГ и Европы.

В общем виде структуру выручки ПАО «Электровыпрямитель» за 2020-2022гг. рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 – Структура выручки ПАО «Электровыпрямитель»

Показатели	2020г.		2021г.		2022г.	
	Тыс.руб.	Доля в вы- ручке, %	Тыс.руб.	Доля в вы- ручке, %	Тыс.руб.	Доля в вы- ручке, %
Выручка	2805860	100	2477150	100	2896250	1000
Валовая при- быль	532815	18,99	381965	15,42	350194	12,09
Прибыль от продаж	233783	8,33	91651	3,70	42177	1,46
Прибыль до налогообло- жения	203736	7,26	52633	2,12	40638	1,40
Чистая при- быль	154478	5,51	33413	1,35	21349	0,74



Из данных таблицы 1 следует, что доля валовой прибыли сокращается с 18,99% в 2020г. до 15,42% в 2021г. В 2022г. ее доля составила 12,09%. Также сократилась доля валовой прибыли с 8,33% в 2020г. до 3,7% в 2021г. и до 1,46% в 2022г. Доля прибыли до налогообложения снизилась в 2020г. составила 7,26%, в 2021г. – 2,12% и в 2022г. – 1,4% в выручке. При этом, доля чистой прибыли в выручке сократилась с 5,51% в 2020г. до 1,35% в 2021г. и до 0,74% в 2017г.

Рассчитаем коэффициент самокупаемости как отношение себестоимости к выручке. Данное соотношение также называют «точкой неплатежеспособности», его значение соответствует минимальному уровню загрузки, обеспечивающей покрытие всех денежных расходов предприятия.

$$2020г. = 2273050 / 2805860 = 0,81$$

$$2021г. = 2095190 / 2477150 = 0,85$$

$$2022г. = 2546060 / 2896250 = 0,88$$

По данным расчетов видно, что коэффициент самокупаемости ПАО «Электровыпрямитель» за 2020-2022гг. составляет более 80% каждый рубль, затраченный на реализацию продукции, покрывается выручкой.

В процессе анализа важно оценить структуру прибыли, для чего определяется доля отдельных слагаемых в общей сумме прибыли до налогообложения, и ее отклонение от базисного периода.

Рассмотрим структуру прибыли до налогообложения ПАО «Электровыпрямитель» в таблице 2.

Таблица 2 – Структура прибыли до налогообложения ПАО «Электровыпрямитель»

Показатели	2020г.		2021г.		2022г.	
	Тыс.руб.	Уд.вес, %	Тыс.руб.	Уд, вес, %	Тыс.руб.	Уд.вес, %
Прибыль от продаж	233783	114,7	91651	174,1	42177	103,8
доходы от участия в других организациях	9003	+4,4	8101	+15,4	314	+0,8
проценты к получению	17183	+8,4	14289	+27,1	35752	+88,0
проценты к уплате	824	-0,4	27947	-53,1	27089	-66,7
Прочие доходы	26935	+13,2	12047	+22,9	37512	+92,3
Прочие расходы	82344	-40,4	45508	-86,5	48028	-118,2
Прибыль до налогообложения	203736	100	52633	100	40638	100

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что наибольшую

часть прибыли предприятие получает от основной деятельности – реализации товаров. В 2020г. наибольшую часть прибыли предприятие получило от прочих доходов и составил 26935 тыс. руб. В 2021г. ситуация остается такой же. Прочие доходы в размере 120417 тыс.руб. составляют большую часть прибыли. Прибыль от продаж сократилась в 2021г. до 91651 тыс.руб., прибыль до налогообложения также сократилась до 52633тыс.руб. В 2022г. тенденция спада сохранилась, прибыль от продаж сократилась до 42177 тыс.руб., прибыль до налогообложения сократилась до 40638 тыс.руб.

Анализ структуры чистой прибыли проводится также на основе данных отчета о финансовых результатах. Сумма чистой прибыли характеризует достигнутый результат, то есть, эффект, поэтому анализ прибыли проводится во взаимной увязке с основными показателями хозяйственной деятельности. Рассмотрим структуру чистой прибыли ПАО «Электровыпрямитель» (табл.3).

Таблица 3 – Структура чистой прибыли ПАО «Электровыпрямитель»

Показатели	2020г.		2021г.		2022г.	
	Тыс.руб.	Уд.вес, %	Тыс.руб.	Уд. вес, %	Тыс.руб.	Уд.вес, %
Прибыль до налогообложения	203736	68,1	52633	42,5	40638	9,7
Текущий налог на прибыль	48785	31,6	19044	57,0	19049	89,2
Прочее	473	0,3	176	0,5	240	1,1
Чистая прибыль	154478	100	33413	100	21349	100

Из данных таблицы 3 следует, что за 2020-2022 гг. в абсолютном выражении сокращается чистая прибыль с 154478 тыс.руб. в 2020г. до 21349 тыс.руб. в 2022г. В структуре чистой прибыли предприятия повышается текущий налог на прибыль. В 2020г. его доля составила 31,6%, в 2021г. – 57% и в 2022г. – 89,2%. Доля прибыли до налогообложения в 2020г. составила 68,1%, в 2021г. – 42,5% и в 2022г. – 9,7%.

Коэффициенты использования прибыли ПАО «Электровыпрямитель» приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Коэффициенты использования прибыли ПАО «Электровыпрямитель»

Наименование коэффициента	Формула расчета	2020г.	2021г.	2022г.
Коэффициент налогообложения прибыли	$K_{нп} = \frac{НП}{ВП}$ , где НП- сумма налога на прибыль, ВП – валовая прибыль	$\frac{48785}{532815} = 0,906$	$\frac{19044}{381965} = 0,050$	$\frac{19049}{350194} = 0,054$
Коэффициент чистой прибыли	$K_{чп} = \frac{ЧП}{ВП}$	$\frac{154478}{532815} = 0,29$	$\frac{33413}{381965} = 0,088$	$\frac{21349}{350194} = 0,061$

По данным таблицы 4 видно, коэффициент налогообложения прибыли показывает долю прибыли предприятия, взимаемую в бюджет в виде налогов и сборов. Для ПАО «Электровыпрямитель» данное значение в 2020г. составляет 90,6%, в 2021 г. – 5,0% и в 2022г. – 5,4%. Коэффициент чистой прибыли характеризует долю прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Для ПАО «Электровыпрямитель» данный коэффициент в 2020г. составил 29%, в 2021г. – 8,8% и в 2022г. – 6,1%.

Прибыль показывает доходность организации. При этом, рентабельность отражает финансовую устойчивость организации; способствует максимизации рыночной стоимости капитала; отражает привлекательность бизнеса.

Таблица 5– Показатели общей рентабельности ПАО «Электровыпрямитель»

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	Абсолютное отклонение (+,-)	
				2021г. к 2020г.	2022г. к 2021г.
Общая рентабельность (рентабельность затрат)	6,80	1,59	0,84	-5,20	-0,76
Рентабельность реализованной продукции	18,99	15,42	12,09	-3,57	-3,33
Рентабельность основных средств	26,32	5,86	3,06	-20,46	-2,80
Рентабельность оборотных средств	7,00	1,54	1,04	-5,46	-0,50

Из таблицы 5 видно, что рентабельность затрат показывает окупаемость совокупных расходов. При этом, учитываются все возможные расходы предприятия, отражаемые в бухгалтерской отчетности. В 2020г. показатель составил 6,8%, в 2021г. – 1,59% и в 2022г. – 0,84%.

Рентабельность основных средств показывает не только эффективность работающих объектов основных средств, но и позволяет найти проблемные участки в производственных процессах, которые требуют оптимизации. При повышении этого параметра заметно возрастает эффективность распоряжения ресурсами. В 2020г. показатель составил 26,32%, в 2021г. – 5,86% и в 2022г. – 3,06%.

Рентабельность оборотных средств показывает сколько рублей прибыли приходится на один рубль, вложенный в оборотные активы. Данный показатель связан с материалоемкостью производства, что обусловлено значительными затратами сырья, энергии и т. д. В 2020г. показатель составил 7,0%, в 2021г. – 1,54% и в 2022г. – 1,04%.

Несмотря на прибыльность своей деятельности ПАО «Электровыпрямитель» необходимо постоянно следить за своими финансовыми показателями по следующим направлениям:

- разработка новой программы лояльности для потенциальных и постоянных клиентов;
- разработка проектов получения доходов от сопутствующей деятельности (реализация фасовочных масел, услуги кафе, аренда площади для банкоматов и пр.);
- дальнейшее осуществление маркетинговых исследований рынка;
- исследование слабых мест конкурентов.

Реализация этих и других мер приведет к росту прибыльности и рентабельности ПАО «Электровыпрямитель» в будущем.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Пруцкова Е.В., Хайров Р.Р. Экономика малого бизнеса. Учебно-методическое пособие / Саранск, 2016.
2. Каргин Ю.И., Хорошева А.В. Оценка капитала промышленного предприятия в условиях экономического оздоровления // Материалы Международной научно-практической конференции «Результаты современных научных исследований», Саранск, 20-21 апреля 2021. С. 147-152.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / О. И. Аверина, В. В. Давыдова, Н. И. Лушенкова [и др.]. 2-е издание, переработанное. М. КноРус, 2023. 430 с.

УДК 336.66

### **ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Лабутин Дмитрий Сергеевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: st806329@ruc.su

### **ASSESSMENT OF FINANCIAL RISKS OF THE COMPANY**

**Labutin Dmitry Sergeevich, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation*

Автором рассматривается капитал предприятия, проводится оценка зависимости от внешних кредиторов. Оценка финансовых рисков позволяет также оценить величину формируемых запасов в производственной деятельности.

**Ключевые слова:** риск, финансы, капитал, предприятие.

The author considers the capital of the enterprise. The author considers dependence on external creditors. The assessment of financial risks also makes it possible to estimate the amount of reserves generated in production activities.

**Keywords:** risk, finance, capital, company.

Современные условия хозяйствования неизбежно приводят к изменениям в законодательной базе, что коренным образом отражается на финансовой устойчивости. Возникновение рисков приводит к изменению взаимодействия хозяйствующего субъекта с заинтересованными сторонами, объектами которых выступают не только поставщики и покупатели, но также государственные органы, местные сообщества.

Уровень инфляционных процессов, неплатежи и аналогичные кризисные явления повышают вероятность финансовых рисков в деятельности предприятия [1]. Результаты анализа финансовых рисков позволяют определить направления финансово-хозяйственной деятельности в плановом периоде, особенности инвестиционной деятельности и взаимодействие с контрагентами [2, с. 49].

К причинам проведения оценки финансовых рисков предприятия следует отнести повышение платежеспособности и рентабельности хозяйствующего субъекта. Информационной базой оценки финансовых рисков выступает бухгалтерский баланс. Данный финансовый документ показывает качество корпоративного управления и уровень взаимодействия с бизнес-средой [4, с. 150].

Высокий уровень финансовых рисков показывает низкую степень выполнения обязательств перед контрагентами, а также свидетельствует о низком финансировании текущей производственной деятельности, привлечении инвестиций, ограничении в выборе поставщиков и квалифицированных кадров. Кроме того, предприятия, имеющие высокий уровень финансовых рисков, не в состоянии выполнить обязательства по защите окружающей среды, финансировании экологических проектов и продукцию, соответствующую стандартам зеленой экономики.

Объектом анализа в данном исследовании выступает Публичное акционерное общество «Электровыпрямитель», основными видами деятельности согласно Уставу являются: полупроводниковые приборы силовой электроники; преобразовательная техника; светотехническая продукция. ПАО «Электровыпрямитель» расширяет производство, используя различные технологии и инновации для высококачественной продукции. Рынками сбыта предприятия являются не только регионы РФ, но также страны СНГ и Европы.

В таблице 1 представлен состав капитала ПАО «Электровыпрямитель».

Таблица 1 – Капитал ПАО «Электровыпрямитель»

Наименование показателя	2020г.	2021г.	2022г.	Отклонение 2022г. от 2021г.		Отклонение 2021г. от 2020г.	
				Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%
Собственные средства	2171880	2198240	2316170	+117930	105,4	+26360	101,2
Краткосрочные обязательства	312724	342026	400184	+58158	117,0	+29302	109,4
Долгосрочные обязательства	296378	393004	391481	-1523	99,6	+96626	132,6
Итого	2780982	2933270	3107835	+174565	106,0	+152288	105,5

Используя таблицу 1, сделаем вывод, что капитал ПАО «Электровыпрямитель» в 2020г. составил 2780982 тыс.руб., в 2021г. – 2933270 тыс.руб., в 2022г. – 3107835 тыс.руб. Темп роста капитала анализируемого предприятия в 2021г. составил 5,5%, в 2022г. – 6%.

За 2020-2022г. увеличилась стоимость собственного капитала. В 2021г. рост составил 1,2% или 26360 тыс.руб., в 2022г. – 5,4% или 117930 тыс.руб., достигнув 2316170 тыс.руб.

Краткосрочные обязательства предприятия в виде кредиторской задолженности и оценочных обязательств за анализируемый период возрастают – в 2021г. на 9,4% и в 2022г. на 17%. Также отмечается рост долгосрочных обязательств в 2021г. на 32,6%, достигнув 393004 тыс.руб. В 2022г. предприятие сократило данные заемные средства на 0,4% или на 1523 тыс.руб.

Кредиторская задолженность выступает в качестве источника финансирования хозяйственной деятельности. Отличием от других обязательств, включенных в капитал, является невозможность ее планирования. Обстоятельствами для возникновения кредиторской задолженности служит необходимость расчетов с контрагентами в процессе хозяйственно-финансовой деятельности. Возникающие несоответствия расчетно-платежной дисциплины приводят к отклонениям сроков оплаты, следствием чего и возникает задолженность.

Таким образом, ПАО «Электровыпрямитель» – прибыльное предприятие, но, несмотря на данный факт, имеются и недостатки в его работе: увеличение себестоимости продаж, увеличение коммерческих расходов. Такие вопросы требуют быстрого разрешения. Для этого можно разработать определенные программы, внести предложения по оптимизации доходов.

Для проведения оценки финансовых рисков предприятия необходимо проанализировать соотношение собственных и заемных средств. Показатели финансового риска капитала ПАО «Электровыпрямитель» приведены в таблице 2 [3, с.258].

Показатели, рассмотренные в таблице 2, характеризуют следующее.

Коэффициент концентрации собственного капитала характеризует удельный вес собственных средств в структуре капитала. Для ПАО «Электровыпрямитель» рассчитанные значения выше нормативных. В 2020г. коэффициент имеет 78%, в 2021-2022г. – 75%.

Таблица 2 – Коэффициенты финансового риска капитала ПАО «Электровыпрямитель»

Коэффициенты	Значение показателя			Отклонение 2021г. от 2020г.	Отклонение 2022г. от 2021г.	
	норматив	2020г.	2021г.			2022г.
Концентрация собственного капитала	$\geq 0,5$	0,78	0,75	0,75	-0,03	–
Финансовая зависимости	$\leq 0,5$	0,22	0,25	0,25	+0,03	–
Долгосрочные вложений	0,5	0,41	0,51	0,43	+0,11	-0,08
Привлеченный капитал	0,5	0,11	0,13	0,13	+0,03	-0,01
Соотношение привлеченных и собственных средств	$\leq 1,0$	0,28	0,33	0,34	+0,05	+0,01
Маневренность собственного капитала	$\geq 0,5$	0,80	0,83	0,78	+0,03	-0,05

Коэффициент финансовой зависимости отражает пропорциональность 1 руб. собственных ресурсов к заемным ресурсам, что свидетельствует о зависимости от внешних заемных средств. Нормативное значение данного показателя для ПАО «Электровыпрямитель» выполняется. В 2020г. его значение данная тенденция свидетельствует о низкой зависимости от заемного капитала и показывает платежеспособность по отношению к контрагентам.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений показывает какая часть капитала составлена долгосрочными кредитами. Для ПАО «Электровыпрямитель» значение коэффициента соответствует рекомендуемой норме. В 2020г. он составил 0,41, в 2021г. – 0,51 в 2022г. – 0,43. Финансовый кризис вкупе с постоянным ростом объемов кредитования и, как следствие, ростом объемов просрочек по выданным

ссудам привел к необходимости разработки аналитических продуктов, позволяющих организовать эффективное управление проблемной задолженностью.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в 2020-2022г. также соответствует рекомендуемым нормам, отмечается незначительный рост.

Коэффициент маневренности собственного капитала выше нормативного значения

Таким образом, ПАО «Электровыпрямитель» характеризуется устойчивым финансовым положением, о чем свидетельствует соответствие нормативных значений показателей.

Оценка финансовых рисков позволяет также оценить величину формируемых запасов в производственной деятельности. Рассчитаем абсолютные показатели и выявим к какому типу финансовой устойчивости можно отнести организацию (таблица 3).

Таблица 3 – Финансовая устойчивость ПАО «Электровыпрямитель»

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	Отклонение 2021г. от 2020г.	Отклонение 2022г. от 2021г.
Общая величина запасов (Зп)	778895	890884	1100580	+111989	+209696
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	1444434	1433640	1413727	-10794	-19913
Функционирующий капитал (КФ)	1740812	1826644	1805208	+85832	-21436
Общая величина источников (ВИ)	609102	735030	791665	+125928	+56635
-ФС = СОС-Зп	665539	542756	313147	-122783	-229609
-ФТ = КФ-Зп	961917	935760	704628	-26157	-231132
-ФО = ВИ-Зп	-169793	-155854	-308915	+13939	-153061

Рассчитанные показатели в таблице 3, позволяют сделать следующие выводы. Собственные оборотные средства ПАО «Электровыпрямитель» сокращаются с 1444434тыс.руб. в 2020г. до 1433640 тыс.руб., в 2022г. их величина составила 1413727тыс.руб.

Величина функционирующего капитала (КФ) ПАО «Электровыпрямитель» показывает финансирование краткосрочных производственных нужд. Если в 2020г. его значение составило 1740812 тыс.руб., то в 2021г. величина возросла до 1826644 тыс.руб. В 2022г. вновь снижается недостаток капитала для финансирования производственного цикла и обеспечения текущей деятельности.

Финансирование производственной и финансовой деятельности



также показывает общей величины источников (ВИ). Для ПАО «Электровыпрямитель» данное значение возрастает с 609102 тыс.руб. в 2020г. до 791665 тыс.руб. в 2022г.

Излишек собственных оборотных средств ПАО «Электровыпрямитель» характерен в 2020г. в размере 655539 тыс.руб., в 2021г. – 542756 тыс.руб. и в 2022г. – 313147 тыс.руб. Также сокращается излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов с 961917 тыс.руб. в 2020г. до 704628 тыс.руб. в 2022г. При этом предприятие имеет недостаток общей величины основных источников для формирования запасов. В 2020г. его величина составила 169793 тыс.руб., в 2021г. – 155854 тыс.руб. и в 2022г. – 308915 тыс.руб.

Далее, используя значения рассчитанных показателей ФС, ФТ и ФО определим тип финансового состояния и уровень финансовых рисков ПАО «Электровыпрямитель» (таблица 4).

Таблица 4 – Сводная таблица показателей по типам финансовых ситуаций

Показатели	Тип финансового состояния			
	Абсолютная независимость	Нормальная независимость	Неустойчивое состояние	Кризисное состояние
$\pm\text{ФС} = \text{СОС} - 3\text{п}$	$\text{ФС} > 0$	$\text{ФС} < 0$	$\text{ФС} < 0$	$\text{ФС} < 0$
$\pm\text{ФТ} = \text{КФ} - 3\text{п}$	$\text{ФТ} > 0$	$\text{ФТ} > 0$	$\text{ФТ} < 0$	$\text{ФТ} < 0$
$\pm\text{ФО} = \text{ВИ} - 3\text{п}$	$\text{ФО} > 0$	$\text{ФО} > 0$	$\text{ФО} > 0$	$\text{ФО} < 0$

Резюмируя вышесказанное отметим, что ПАО «Электровыпрямитель» имеет невысокий уровень риска капитала. Собственные средства предприятия обеспечивает производственную деятельность. Зависимость от внешних финансовых средств в 2020-2022гг. составляет не более 25%.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Скворцова М.А., Хайров Р.Р. Антиинфляционная политика: опыт России и зарубежных стран в условиях пандемии // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 2 (44). С. 74-77.
2. Зотова Е.В., Соломко В.Н. Теоретические основы управления рисками на предприятии // Материалы Международной научно-практической конференции «Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества». Саранск, 18-19 апреля 2023. С. 49-53.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / О. И. Аверина, В. В. Давыдова, Н. И. Лушенкова [и др.]. 2-е издание, переработанное. М. КноРус, 2023. 430 с.
4. Хайров Р.Р., Елисеева О.В. Особенности формирования и анализ собственного

и заемного капитала сельскохозяйственного кооператива // Материалы научно-практической конференции Всероссийского форума «Кооперация предпринимателей: твой бизнес-старт», Казань. 18 мая 2023. С. 150-156.

УДК 330.322.4

## **ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КАК ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Лиясов Сергей Алексеевич, магистрант**

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации

E-mail: st806331@ruc.su

## **ASSESSMENT OF SOLVENCY AS A FACTOR OF ECONOMIC SECURITY OF AN INDUSTRIAL COMPANY**

**Liyasov Sergey Alekseevich, Master's Degree student**

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian  
university of cooperation

В статье проведен анализ платежеспособности ПАО «Электровыпрямитель» за 2019-2022гг. Автором сделаны выводы о платежеспособности как факторе экономической безопасности. В заключении предложены рекомендации в перспективе.

**Ключевые слова:** платежеспособность, ликвидность, экономическая безопасность, обязательства, предприятие.

The article analyzes the solvency of Public Joint Stock Company "Electrovipryamitel" for 2019-2022. The author draws conclusions about solvency as a factor of economic security. In conclusion, recommendations are proposed in the future.

The article discusses the characteristics of investment attractiveness. The author studies the dynamics of direct investment in the Russian Federation by economic sectors for 2015-2021.

**Keywords:** solvency, liquidity, economic security, obligations, company..

Современные экономические условия не только формируют внутреннюю и внешнюю бизнес-среду и условия функционирования отраслей экономики, но и предъявляют требования к предприятиям, выявлению и защите от угроз для защиты экономической безопасности.

Важным условием успешной деятельности любого предприятия является определение его платежеспособности, поскольку его пра-

вильное понимание обеспечит эффективность экономической безопасности и его устойчивое развитие в современной экономике. Если предприятие платежеспособно, оно имеет преимущество перед многими другими предприятиями в привлечении инвестиционных средств, получении кредитных средств. Платежеспособность отражает способность взаимодействия с контрагентами и организация финансирования производственного процесса в течение длительного времени. Предприятию необходимо с помощью ликвидных средств обеспечивать заемные кредитные обязательства, что будет способствовать формированию устойчивых конкурентных позиций и высокому уровню экономической безопасности [1, с. 170].

Показатели платежеспособности выступают основой для принятия управленческих решений для повышения прибыльности и доходности предприятия [2].

Функционирование системы экономической безопасности предприятия достигается при сочетании доходности бизнеса и риска. Здесь необходимо понимать, что в бизнес как предпринимательская деятельность и заключается в рискованной деятельности. В виду этого проявляется закономерность: при повышении доходности возрастает риск как в области финансирования, так и области сбыта готовой продукции. Предприятию необходимо оценивать достижение плановых показателей доходности, степени выполнения договоров [3, с. 320].

К причинам формирования экономической безопасности предприятия относят ускорение глобализации, усиление внимания институциональных и других инвесторов к проблемам эффективности и рентабельности хозяйствующего субъекта, развитие неинституционального направления в экономике.

Впервые понятие «безопасность» использовалось Робертом Гроссетестом в 1190г., имеющее психофизиологическое значение. Р.Гроссетест говорит, что безопасность есть «спокойное состояние духа человека, считающего себя защищенным от любой опасности». Дальнейшее употребление термина связано с необходимостью защиты жителей государства от различных угроз.

Преимуществами экономической безопасности предприятия является не только минимизация затрат производственных мощностей, но и аккумуляция финансовых ресурсов, необходимых для взаимодействия с поставщиками, акционерами, инвесторами.

Рассмотрим некоторые показатели платежеспособности ПАО «Электровыпрямитель», функционирующего более 80 лет на рынке полупроводниковых приборов силовой электроники и преобразовательной техники. На рисунке 1 рассмотрим соотношение выручки и себестоимости анализируемого предприятия.

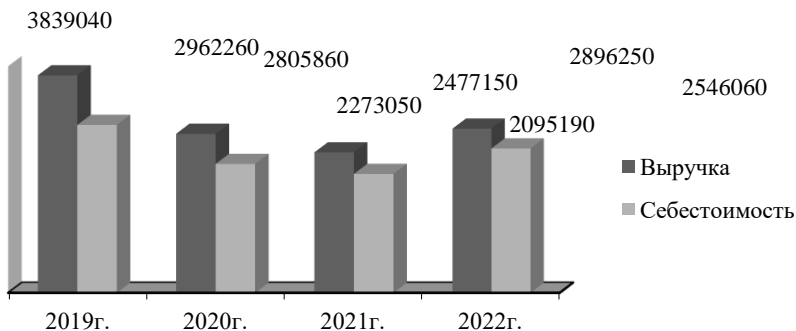


Рисунок 1 – Соотношение выручки и себестоимости  
ПАО «Электровыпрямитель»

Из рисунка 1 видно, что выручка ПАО «Электровыпрямитель» за 2019-2022гг. сокращается. В 2019г. она составила 3839040 тыс.руб., в 2020г. – 2805860 тыс.руб., а уже в 2022г. – 2896250 тыс.руб. Аналогичным образом отслеживается тенденция сокращения себестоимости с 2962260 тыс.руб. в 2019г. до 2546060 тыс.руб. в 2022г.

Обеспечение текущих обязательств по формированию запасов предприятия, контролю за дебиторами и кредиторами позволяет выявить анализ платежеспособности. Для этого используется анализ коэффициентов текущей, быстрой и абсолютной платежеспособности. Ликвидность является внутренним показателем, характеризующим результативность работы организации, который важен, как для кредиторов, так и для инвесторов. В таблице 1 рассмотрим показатели ПАО «Электровыпрямитель» за 2019-2021гг.

Таблица 1 – Показатели ликвидности ПАО «Электровыпрямитель»

Показатели	2019г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклоне- ние 2022г. от 2019г.	Дина- мика роста 2022г. к 2019г.
Коэффици- ент срочной или быстрой ликвидности	3,12	4,40	3,98	2,92	-0,20	93,44
Коэффици- ент абсолют- ной ликвид- ности	1,49	2,52	2,14	1,31	-0,18	88,05
Коэффици- ент текущей ликвидности	4,98	6,57	6,34	5,51	+0,53	110,64

Из таблицы 1 видно следующее. Коэффициент срочной ликвидности показывает возможность предприятия оплатить текущие обязательства за счет наиболее ликвидных активов. В 2019г. его значение составило 3,12; в 2022г. – 2,92. Данный коэффициент имеет тенденцию спада и характеризует снижение платежеспособности.

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает готовность предприятия по обеспечению денежными средствами текущих обязательств. В 2019г. его значение составило 1,49. Состояние коэффициента в 2020-2021г. следует оценить как положительный фактор обеспечения экономической безопасности. Однако в 2022г. отмечается снижение коэффициента на 38,8%, который составил 1,31.

Коэффициент текущей ликвидности означает обеспеченность оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств. Снижение риска подтверждает рост коэффициента в 2020г. до 6,57. В 2021г. значение коэффициента незначительно изменилось, что также указывает на способность предприятия по выполнению обязательств перед контрагентами, оплату по основным средствам и собственному капиталу данной организации возможно в короткие сроки и сохраняется на протяжении анализируемого периода.

Для повышения ликвидности и платежеспособности ПАО «Электровыпрямитель» необходимо определить резервы. Для этого проведем оценку перспективной платежеспособности (таблица 2).

Таблица 2 – Перспективная платежеспособность ПАО «Электровыпрямитель»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2022г. от 2019г.
Обеспеченность собственными средствами	0,79	0,70	0,66	10,09	+9,31
Восстановление платежеспособности	–	3,68	3,11	2,55	+2,55
Утрата платежеспособности	–	3,48	3,14	2,65	+2,65

Данные таблицы 2 показали, что за 2019-2021гг. коэффициент обеспеченности собственными средствами сокращается. В 2022г. он составил 10,09.

Значение коэффициента восстановления платежеспособности показал, что в ближайшей перспективе предприятия снижается вероятности повышения ликвидности активов. Вместе с тем, необходимо отметить, что значение коэффициента утраты платежеспособности за анализируемый период больше 1, что свидетельствует о том, что предприятие не утратит свою платежеспособность в течение ближайшего квартала.

Обобщая проведенное выше аналитическое исследование платежеспособности и ликвидности предприятия можно констатировать, что для дальнейшего улучшения финансовой деятельности необходимо:

- осуществление инвентаризации всей срочной и просроченной дебиторской и кредиторской задолженности с учетом сроков их взыскания, а также длительности погашения долгов;
- проведение мероприятий по обеспечению своевременности поступления денежных средств по поставленной продукции и оказанным услугам;
- контроль соблюдения условий договоров;
- внедрение в практику работы осуществление факторинга дебиторской задолженности;
- активное привлечение краткосрочных займов и кредитов;
- улучшение структуры платежных средств и источников их финансирования.

ПАО «Электровыпрямитель» не имеет долговых обязательств, процентная ставка по которым может меняться в результате изменения рыночных процентных ставок, поэтому данный риск отсутствует. Валютный риск представляет собой риск потерь в связи с неблагоприятным для Общества изменением курсов валют. Эмитент закупает ряд импортных товарно-материальных ценностей, цена на которые зависит от курса валюты, поэтому существует риск валютных потерь при увеличении курса валюты.

Риск влияния инфляции может возникнуть в случае, когда получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности денег быстрее, чем растут номинально. Рост инфляции может привести к увеличению затрат предприятия, и как следствие падению прибыли и рентабельности его деятельности. На выплаты по ценным бумагам инфляция не оказывает влияния.

В связи с этим, для повышения платежеспособности ПАО «Электровыпрямитель» в плановом периоде рекомендуем следующие мероприятия:

- разработка комплексной схемы формирования заказа на поставку;
- упрощение процедуры заказа и заключения договоров с одновременным повышением оперативности и применением индивидуального подхода к каждому контракту (в частности, автоматизация расчета заказа на поставку);
- применение новейших технологических схем поставок (например, с использованием тары - оборудования, технологических карт);
- сотрудничество с диспетчерскими службами завоза, которые обеспечивают постоянную связь между производственной, оптовой и розничной сетью;

– использование новейших информационных технологий в поиске нужного поставщика, а также в поиске средств и способов товароснабжения;

– совершенствование претензионной работы по нарушениям условий договоров (сроков и объемов поставок).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2019. – 345 с.

2. Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 2 (48). С. 38-44.

3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / О. И. Аверина, В. В. Давыдова, Н. И. Лушенкова [и др.]. 2-е издание, переработанное. М. КноРус, 2023. 430 с.

УДК 338.001.36

### **К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

**Минеева Ева Эдуардовна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail:

### **ON THE ISSUE OF COMPETITIVENESS OF THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES**

**Mineeva Eva Eduardovna, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian  
university of cooperation*

В публикации показано характеристики конкурентоспособности рынка образовательных услуг. Автором сопоставляются факторы внешней среды на рынке образовательных услуг, представляющие угрозы и возможности с учетом их вероятной реализации. В заключении сделаны выводы о стратегической перспективе рынка образовательных услуг и роли вузов.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, рынок, внешняя среда, образовательные услуги.

The publication shows the characteristics of the competitiveness of the educational services market. The author compares the factors of the external environment in the educational services market. This pose taking into account their likely implementation. In conclusion, conclusions are drawn about the strategic perspective of the educational services

market and the role of universities.

**Keywords:** competitiveness, market, external environment, educational services.

В сложившихся условиях, с одной стороны, заниматься проведением оценки конкурентоспособности рынка образовательных услуг достаточно не просто, с другой – для роста численности обучающихся и необходимо оценить имеющийся конкурентный потенциал. Применение инструментов повышения конкурентоспособности будет способствовать разработки стратегии дальнейшего развития.

Повышение конкурентных приоритетов и уровня конкурентоспособности организаций как формы финансовых структур достаточно тесно связано с ключевыми вопросами обустройства оптимальной схемы взаимодействия [1]. Как правило, это служит трудным вопросом, поскольку обустройство структуры управления всей цепочки конкурентоспособности предприятия представляет собой весьма запутанную схему, на которой отражается всё влияние состояния как окружающей, так и внутренней среды самой организации, имеющие большой уровень недосказанности, а именно, изменения стоимости товаров, преимущество продукции для конкретных покупателей, числа и параметров соперников, характеристик производственных операций и иные составляющие, которые необходимы для контроля [2].

Конкурентные позиции образовательных организаций можно оценить применительно к уровням: макроэкономический (уровень стран); мезоуровень (республиканский или областной); микроуровень (муниципальный уровень). Периодическая и научная литература в большей степени освещает механизм оценки конкурентных позиций на макроуровне.

В настоящее время в практике менеджмента имеется определенная недоработка проблем, связанных с управлением уровнем конкурентоспособности. Прежде всего, это связано существованием принципов деятельности на стадии «рынка продавца». В этой связи, этот прием практически не соответствует тем правилам, которые появились на текущей стадии развития рыночных отношений. Определение конкуренции организаций и реализуемых образовательных программ может стать важным звеном при подготовке и переподготовки кадров для государственных и муниципальных органов власти.

Достижение рыночных целей включает в себя рост числа обучающихся (студентов и слушателей программ дополнительного профессионального образования), увеличение объема предоставляемых услуг и, как следствие, расширение доли вуза на рынке образовательных услуг. Производственные цели связаны с разнообразием оказываемых услуг и состоят в повышении их качества. Суть управленче-



ских целей заключается в развитии приоритетных направлений функционирования вуза. Социальные цели могут быть достигнуты повышением уровня образованности и культуры общества в целом. Финансово-экономические цели состоят в обеспечении финансовой устойчивости и снабжении вуза финансовыми ресурсами [4, с. 49].

Научное обоснование конкурентоспособности предложено в XVIII в. Адамом Смитом, который исследовал способность выживания только лучших производителей, способных удовлетворять потребности не только на внутреннем, но и на внешних рынках. Однако в условиях планово-административной экономики СССР значение конкурентные позиции не использовалось ввиду распределения продукции в плановом порядке.

На сегодня, большинство ученых стараются представлять вопросы сохранения организацией требуемой степени конкуренции с позиций современного маркетингового приема, утверждая, что только он оценивает конкуренцию выпускаемых товаров. При этом, она отражает собой правильно составленные параметры состояния продукции, показывающие ее ценности по отношению к иным соответствующим субъектами. Следовательно, исследование конкуренции организации посредством конкурентоспособности товаров обязано выглядеть в виде способа, осуществляемого либо на оперативной, либо на тактической стадии управления, где происходит реализация стратегических вопросов, помогающих снизить тяжёлое положение и потенциальный ущерб. Так, с нашей точки зрения, процесс стратегической конкуренции организации может сохраняться у организации при наличии стабильных конкурентных ценностей на продолжительный срок, где на создание которых следует направлять всю совокупность маркетинговых, производственных, финансовых и организационных подходов.

Образовательная организация не может существовать обособленно на рынке. Степень ее развития, устойчивости конкурентоспособности определяется влиянием ряда внутренних и внешних факторов. Анализ конкурентных позиций организации на рынке образовательных услуг предполагает выявление не только его сильных и слабых сторон, но также и тех факторов, которые в той или иной степени оказывают влияние на отношении к организации [5, с. 136].

К внешним факторам можно отнести:

- государственную политику, которая ведется в отношении образования;
- состояние экономики в стране, уровень развития отраслей производства и потребления;
- состояние и эффективность рынка банковского сектора, качество предоставляемых им финансовых услуг, эффективность страхового рынка услуг;

- состояние инфраструктуры в стране (состояние дорог, доступность транспортных и логистических потоков и т.д.);
- уровень научно-технологического развития страны и региона;
- состояние рынка труда, наличие высококвалифицированного персонала;
- политика в области государственной системы стандартизации и сертификации продукции;
- состояние правовой защиты прав потребителей;
- основное состояние рынков: его типы и емкость рынков; наличие и возможности конкурентов;
- деятельность общественных организаций и негосударственных институтов.

В сложившейся напряженной геополитической ситуации необходимо достичь целей развития отечественного образования, повысив свою конкурентоспособность, улучшив котировки в рейтингах на внутреннем рынке образовательных услуг, что позволит решить задачи в сфере образования, поставленные Президентом в указах 204 и 474 [6, с.68].

Стратегические цели развития определяют ключевые вызовы и векторы развития университетов и задают содержательные ориентиры и модели управления качеством [2, с. 431]. Сопоставление факторов, представляющие угрозы и возможности с учетом их вероятной реализации, в таблице 1 оценим профиль внешней среды.

Таблица 1 – Профиль внешней среды на рынке образовательных услуг

Факторы	Степень воздействия	Вероятность проявления	Характер воздействия	Оценка
Возможности				
Политическая стабильность	3	1	+	3
Возможность участия в гос. программах Правительства по различным направлениям	5	0,1	+	0,5
Высокая покупательская способность потребителей образовательных услуг	3	0,5	+	1,5
Растущая емкость рынка	4	0,1	+	0,4
Возможность предоставления бюджетных мест для обучения	5	0,1	+	0,5
Рост численности населения	1	1	+	1
Высокий уровень потребления услуг данной категории	5	0,5	+	2,5

Продолжение таблицы 1

Высокий уровень цифровизации и дистанционного образования	5	1	+	5
Итого				11,4
Угрозы				
Изменение политического устройства страны	1	0,1	–	0,1
Неблагоприятные изменения законодательства	2	0,5	–	1
Изменение уровня инфляции	4	1	–	4
Высокие таможенные тарифы	1	0,1	–	0,1
Высокая конкуренция в регионе	3	0,5	–	1,5
Реализация конкурентами новых образовательных программ	3	0,1	–	0,3
Итого				7,0
Всего				+ 4,4

Следует отметить, что угрозы от реальных конкурентов и риск входа потенциальных конкурентов на рынок образовательных услуг создает опасность снижения не только численности обучающихся, но и прибыльности самого ВУЗа. На сегодняшний день существует достаточно много негосударственных организаций, которые всегда готовы предложить более широкий ассортимент услуг по повышению квалификации, переподготовки по приемлемой цене. В целом влияние внешней среды носит нейтральный характер.

Решение сложной и многогранной проблемы повышения уровня конкурентоспособности образовательной организации требует развития подходов в области исследования и оценки бизнес-среды. В настоящее время не все организации занимаются сбором и систематизацией информации о конкурентах. Также организациями не анализируются их конкурентные позиции на рынке образовательных услуг как на региональном, так и на российском и международных уровнях. Равнозначные возможности рынка могут быть по-разному использованы ВУЗами с различными ресурсными потенциалами.

Для оценки собственных позиций на региональном рынке образовательных услуг вузы используют процедуру самообследования, в которую включены вопросы как движения профессорско-преподавательского состава, их публикационной активности, так и динамика платных образовательных услуг, движение контингента и достижений обучающихся. В данной процедуре отражены применяемые вузов образовательные стандарты и реализуемые программы обучения [6, с. 70].

ВУЗы-конкуренты на рынке образовательных услуг определяют маркетинговые условия, выбор стратегии и тактики маркетинга организации. Основные заинтересованные стороны на рынке образовательных услуг рассмотрены в таблице 2.

Таблица 2 – Заинтересованные стороны на рынке образовательных услуг

Группы конкурентов	характеристики
государство	региональные и муниципальные органы власти
общество	СМИ, фонды и ассоциации
потребители	абитуриенты, студенты очной и заочной форм обучения
персонал	профессорско-преподавательский состав, учебно-вспомогательный персонал
партнеры	работодатели, образовательные организации других уровней

Преимущество перед конкурентами заключается в более гибком умении изменить, приспособить свои предоставляемые услуги к изменяющемуся спросу.

Однако не все из предложенных альтернатив реально осуществимы в рамках деятельности из-за нехватки финансовых ресурсов. В настоящее время целесообразны следующие стратегические альтернативы:

- стратегия развития продукта;
- стратегия усиления позиций на рынке;
- стратегия развития рынка.

Отказ от реализации любой из них будет означать сдачу позиций конкурентам в стратегической перспективе.

Таким образом, обеспечение конкурентоспособности на рынке образовательных услуг способствует укреплению научного потенциала, формированию новых знаний.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Мяжкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 2 (48). С. 38-44.
2. *Драгунова И.В., Шукишина Ю.А., Каргин Ю.И.* Сравнительный анализ моделей и методов диагностики конкурентоспособности предприятия // Экономика и предпринимательство. 2022. № 3 (140). С. 1242-1245.
3. *Кондрашкина И.И., Хайров Р.Р.* Трансформация образования российского университета кооперации // Сборник трудов III Международной научно-практической конференции «Кооперация и устойчивое развитие». Москва, 14 декабря 2022. С. 425-433.
4. *Пирогова Е.В.* О концепции управления конкурентоспособностью высшего учебного заведения // Вестник университета. 2023. № 1. С. 48–55.
5. *Скворцова М.А., Сульдина О.В., Семенова О.А., Семенов А.С.* Маркетинговые исследования рынка образовательных услуг // Russian Journal of Management. 2023. Т. 11. № 1. С. 135-143.
6. *Сорокин М. Ю.* Стратегическое планирование как способ повышения конкурентоспособности вузов Новосибирской области // Мир экономики и управления. 2023. Т. 23, № 1. С. 66–82.

УДК 338.23

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Митронин Иван Владимирович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: ivan.mitronin@list.ru

## **CHARACTERISTICS OF THE COMPANY'S SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE**

**Mitronin Ivan Vladimirovich, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian  
university of cooperation*

Автором проведено исследование финансовой стратегии промышленного предприятия. Сделаны выводы о размере выручки и чистых активов.

**Ключевые слова:** финансовая стратегия, чистые активы, выручка, капитал, задолженность, промышленное предприятие.

The author conducted a study of the financial strategy of an industrial company. The author conducted are made about the amount of revenue and net assets.

**Keywords:** financial strategy, net assets, revenue, capital, debt, industrial company.

Динамичность современной бизнес-среды определяют перед экономическими агентами множество задач, приоритетными из которых заключаебтся в повышении прибыльности и доходности. Данных критериев предприятия могут достичь с помощью финансовой стратегии, выраженной в виде повышения чистых активов, сокращения дебиторской задолженности. Для предприятия финансовая стратегия представляет собой план обеспечения финансовыми ресурсами и капитализация их использования [1, с. 334].

Финансовая стратегия является функциональной в отношении корпоративной стратегии компании, и она эффективна, если у компании достаточно финансовых ресурсов и имеется сбалансированная структура капитала и долга [2, с. 499].

ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» образовано в форме реорганизации АО «Мордовэнерго», занимается торговлей электроэнергии для физических и юридических лиц Республики Мордовия.

Помимо исполнения функций Гарантирующего поставщика на территории Республики Мордовия ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» продолжило работу в качестве независимой энерго-сбытовой компании и в 2022 году расширило регионы присутствия на территории Чувашской Республики, а также увеличило объем ока-

зываемых услуг, не связанной с регулируемой деятельностью. Проводимая системная работа по оптимизации и снижению издержек позволили ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» в 2022 году получить положительный финансовый результат, несмотря на сложную экономическую ситуацию в регионе.

Реализация электроэнергии способствует росту чистых активов, динамика которых отражена на рисунке 1.

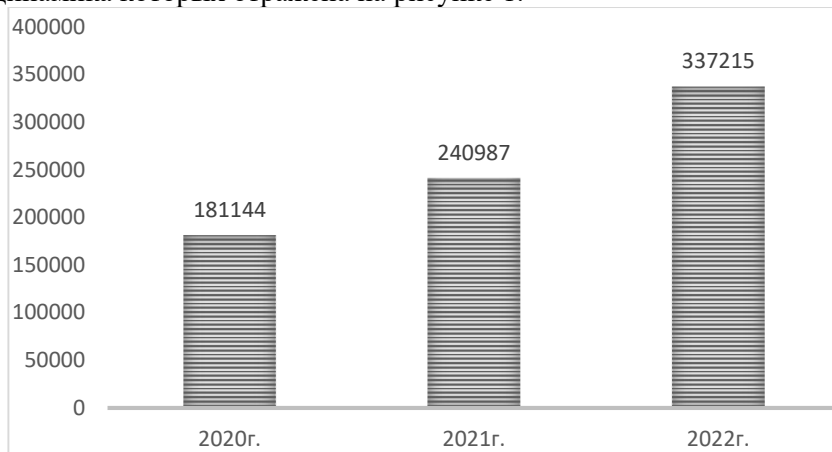


Рисунок 1– Чистые активы ПАО «Мордовская энергосбытовая компания», тыс.руб.

Как видно из данных рисунка 1, предприятие в процессе осуществления хозяйственной деятельности увеличивает чистые активы. В 2020г. их величина составила 181144 тыс.руб, в 2021г. – 240987 тыс.руб. и в 2022г. – 337215 тыс.руб.

В общем виде доход предприятия в процессе осуществления хозяйственной деятельности выражается в виде полученной предприятием выручки и валовой прибыли [3]. При этом, себестоимость реализованных услуг также должна пропорционально возрастать (рисунок 2).

Согласно рисунку 2 динамика выручки, валовой прибыли и себестоимости услуг ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» за 2019-2022г. возрастает пропорционально. Выручка предприятия в 2019г. составила 6493350 тыс.руб., в 2020г. – 7006910 тыс.руб., в 2021г. – 6949020 тыс.руб., в 2022г. – 6769840 тыс.руб. Себестоимость продаж возросла с 3506790 тыс.руб. в 2019г. до 3793960 тыс.руб. в 2020г. В 2021г. себестоимость составила 3660820 тыс.руб. и в 2022г. – 3444140 тыс.руб. Данная тенденция сохранилась и для динамики валовой прибыли, значение которой возросло с 2986560

тыс.руб. в 2019г. до 3325700 тыс.руб. в 2022г.

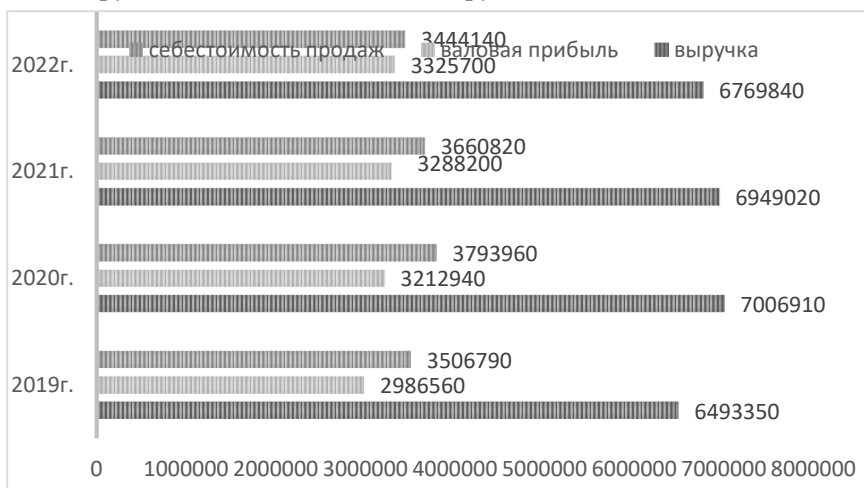


Рисунок 2 – Выручка, валовая прибыль и себестоимость ПАО «Мордовская энергосбытовая компания»

Наличие собственного и заемного капитала ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» проиллюстрировано на рисунке 3.

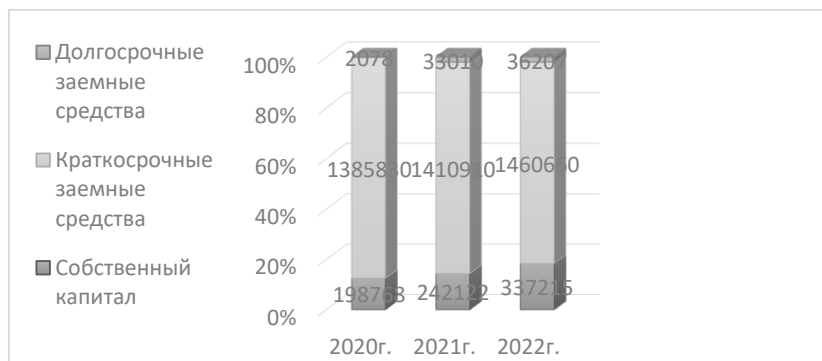


Рисунок 3 – Структура источников финансирования активов ПАО «Мордовская энергосбытовая компания», тыс.руб.

Как следует из рисунка 3, в ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» в исследуемом периоде собственный капитал увеличился с 198768 тыс.руб. в 2020г. до 242122 тыс.руб. в 2021г. и до 337215 тыс.руб. в 2022г. Аналогичным образом отмечается рост заемного капитала, выраженного в виде краткосрочных заемных средств с

1385830 тыс.руб. в 2020г. до 1460660тыс.руб. в 2022г. Также возросли долгосрочные заемные источники с 2078 тыс.руб. в 2020г. до 33010 тыс.руб. в 2021г. и до 36207 тыс.руб. в 2022г.

Большую роль в формировании прибыли ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» имеет установление оптимальных отношений с партнерами по поставкам и покупателями товаров. Эта сторона деятельности предприятия характеризуется показателями дебиторской и кредиторской задолженности. Представим данные в таблице 1.

Анализ таблицы 1 показывает, что на предприятии сокращается дебиторская задолженность со сроками платежа до одного года. Если в 2020г. сумма этой задолженности составила 815764тыс. руб., то в 2021 г. сократилась на 5,4% и в 2022г. возросла на 4,9% и составила 809833 тыс. руб. Сумма кредиторской задолженности незначительно отличается от стоимости дебиторской задолженности.

Таблица 1 – Дебиторская и кредиторская задолженность ПАО «Мордовская энергосбытовая компания»

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2021г. от 2020г.		Отклонение 2022г. от 2021г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность	815764	771861	809833	-43903	94,6	+37972	104,9
Кредиторская задолженность	725964	630234	707176	-95730	86,8	+76942	112,2
Денежные средства	47122	60609	57624	+13487	128,6	-2985	95,1

Кредиторская задолженность предприятия в 2021г. сократилась на 13,2%, в 2022г. – возросла на 12,2%. руб. Это объясняется тем, что увеличилось количество покупателей ПАО «Мордовская энергосбытовая компания», заключающих договора с отсрочкой платежа. Дебиторская задолженность ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» по отраслям экономики рассмотрена на рисунке 4.

За 2022 год задолженность отрасли «Промышленность» возросла до 115,0 млн. руб., рост составил 11,4 млн. руб. (+11,0%), из которого 11,0 млн. руб. прирост текущей задолженности, при этом доля фактической текущей задолженности по итогам года не превысила 24% от объема декабрьского потребления (в 2021 году – 19%).



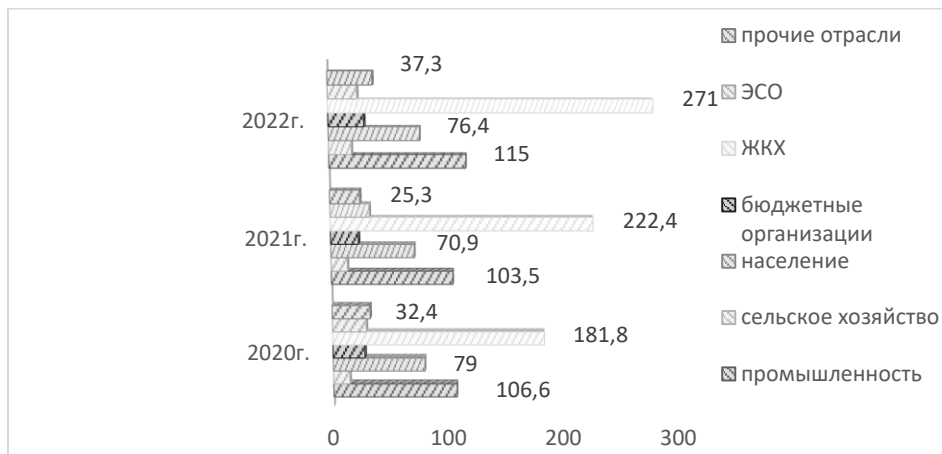


Рисунок 4 – Дебиторская задолженность ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» по отраслям экономики, млн. руб.

Прирост просроченной задолженности (+0,4 млн. руб.) обусловлен введением процедуры конкурсного производства в отношении АО «Завод маслодельный «Атяшевский» (мораторная задолженность 0,6 млн. руб.).

По итогам 2022 года наблюдается рост задолженности организаций, финансируемых из различных уровней бюджетов, на 26,8% или на 6,3 млн. руб. по сравнению с 2021г., в том числе на 6,1 млн. руб. за счет увеличения текущей задолженности.

Уровень платежей за 2022 год – 100,2%, в том числе: потребителей, финансируемых из средств: федерального бюджета – 99,6%; республиканского бюджета – 100,7% и местного бюджета – 100,4%.

Из общей суммы задолженности бюджетных потребителей 86,8% или 26,0 млн. руб. является текущей задолженностью.

Задолженность отрасли «Сельское хозяйство» возросла относительно предыдущего года на 38,9% или на 5,4 млн. руб. и составила 19,1 млн.руб. Задолженность по группе «Прочие отрасли» составила 37,3 млн. руб., из которой является текущей - 30,9 млн. руб.

Дебиторская задолженность по группе «Население» выросла относительно уровня прошлого года на 7,8% или на 5,5 млн. руб. и составила 76,4 млн. руб. При этом, размер дебиторской задолженности потребителей-граждан на 01.01.2023 г. составил менее 1 месяца (0,67) от объема декабрьского потребления при уровне реализации в 2022 году – 99,5%.

Дебиторская задолженность потребителей сферы ЖКХ (управляющие компании, ТСЖ, предприятия тепло-, водоснабжения и водоотведения и т.п.) возросла за 2022 год на 48,7 млн. руб. и составила

271,0 млн. руб.

Проблемы потребителей данной сферы, требующие значительных суммы финансовых вложений для их разрешения, в отношении которых невозможно введение полного ограничения режима электропотребления, взыскание задолженности в судебном порядке длительное, отсутствие денежных средств на расчетных счетах и какого-либо имущества для реализации в счет погашения долга, приостанавливает процесс проведения службой судебных приставов мероприятий по исполнительному производству не способствующим сокращению задолженности.

Стратегической целью ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» в рамках финансовой стратегии должен стать поиск направлений повышения объемов производства и их продаж [4].

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Драгунова И.В., Кеняйкина Н.А.* Бизнес-анализ: методологические аспекты // Материалы Национальной научно-практической конференции «Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации», Саранск, 17-18 ноября 2022. С. 324-329.

2. *Имяреков С.М., Зинкин А.Н., Белякова Е.Н.* Финансовая стратегия предприятия и механизм ее формирования в современных условиях // Материалы Национальной научно-практической конференции «Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации». Саранск, 17-18 ноября 2022. С. 499-503.

3. *Скворцова М.А., Зотова Е.В., Иванидзе К.К.* Стратегия развития производственных организаций в условиях стратегического планирования // Материалы Международной научно-практической конференции «Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества», Саранск, 18-19 апреля 2023. С. 114-119.

4. *Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 2 (48). С. 38-44.

УДК 338.23

## **ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Митронин Иван Владимирович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: ivan.mitronin@list.ru

## **CHARACTERISTICS OF THE COMPANY'S SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE**

**Mitronin Ivan Vladimirovich, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian  
university of cooperation*

Автором проведено исследование финансовой стратегии промышленного предприятия. Сделаны выводы о размере выручки и чистых активов.

**Ключевые слова:** финансовая стратегия, чистые активы, выручка, капитал, задолженность, промышленное предприятие.

The author conducted a study of the financial strategy of an industrial company. The author conducted are made about the amount of revenue and net assets.

**Keywords:** financial strategy, net assets, revenue, capital, debt, industrial company.

В современных условиях, развитие производства и конкурентоспособности продукции и услуг отражается на эффективности деятельности организаций различных форм собственности. Проведение анализа эффективности деятельности организации направлено на улучшение финансово-хозяйственной деятельности, позволяет выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в деятельности организации [1]. Ограниченные ресурсы и безграничные потребности общества ставят задачу полного наилучшего использования ресурсов для максимального удовлетворения потребностей.

Современный бизнес ориентируется на построение взаимовыгодных партнерских отношений с конкурентами, персоналом и обществом в целом, укрепление финансовых показателей, выполнение нормативных регламентов в части экологии и условий труда. Такие партнерские отношения отражают эффективности деятельности, способствуют прозрачности ведения бизнеса, повышению инвестиционной привлекательности, укреплению репутации и имиджа.

Объектом исследования выступило ПАО «Мордовская энерго-сбытовая компания», которое занимается торговлей электроэнергией для физических и юридических лиц Республики Мордовия.

Для осуществления хозяйственной деятельности ПАО «Мордовская энерго-сбытовая компания» использует текущие активы, которые представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Текущие активы ПАО «Мордовская энергосбытовая компания», тыс.руб.

Из данных рисунка 1 следует, что величина текущих активов в 2020г. составила 864766 тыс.руб., в 2021г. – 834170 тыс.руб. и в 2022г. – 870473 тыс.руб. В составе текущих активов более чем 90% занимает дебиторская задолженность. В 2020г. она составила 815764 тыс.руб., в 2021г. – 771861 тыс.руб. В 2022г. объем задолженности увеличился на 4,9% или на 37972 тыс.руб. На долю денежных средств предприятия приходится в 2020г. 5,5%, в 2021г. – 7,3% т в 2022г. – 6,7%.

Проведение оценки стратегии управления прибылью позволяет не только оценить потенциальные конкурентные позиции на рынке, но и выявить резерв производственной и сбытовой деятельности. Кроме того, оценка прибыли позволяет использовать ее для повышения мотивации и стимулирования персонала, т.е. определить в качестве основного стратегического инструмента. На рисунке 2 показатели прибыли ПАО «Мордовская энергосбытовая компания».

Из данных рисунка 2 видно, что выручка предприятия в 2019г. составила 6493350 тыс.руб., в 2020г. – 7006910 тыс.руб., в 2021г. – 6949020 тыс.руб., в 2022г. – 6769840 тыс.руб. Одновременно с ростом выручки наблюдается и рост себестоимости продукции, при этом темпы прироста себестоимости не редко превышают темпы прироста выручки предприятия. Себестоимость продаж возросла с 3506790 тыс.руб. в 2019г. до 3793960 тыс.руб. в 2020г. В 2021г. себестоимость составила 3660820 тыс.руб. и в 2022г. – 3444140 тыс.руб. Прибыль до налогообложения возросла с 54938 тыс.руб. в 2019г. до 110295 тыс.руб. в 2020г. В 2021г. ее величина составила 187793

тыс.руб., сократившись в 2022г. до 132674 тыс.руб.

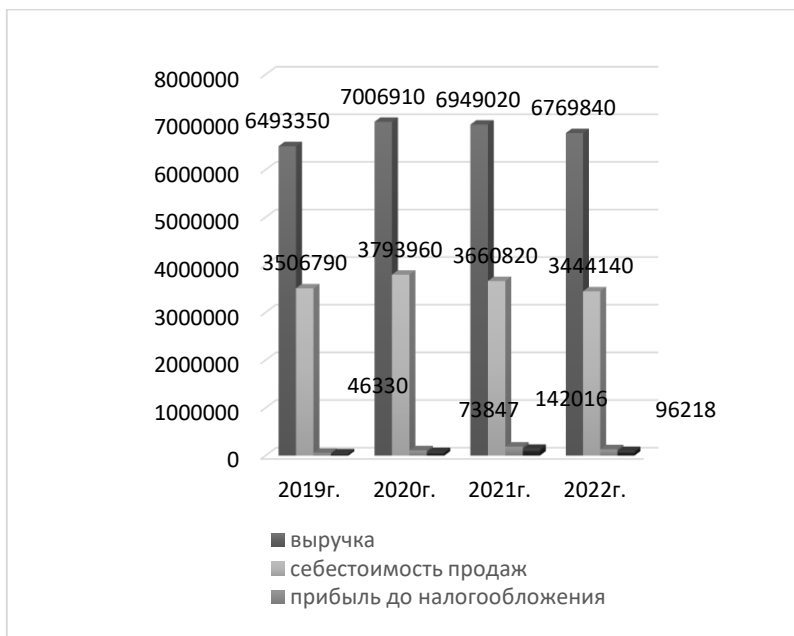


Рисунок 2 – Показатели прибыли ПАО «Мордовская энергосбытовая компания», тыс. руб.

На протяжении анализируемого периода деятельность исследуемого предприятия является прибыльной. По итогам 2019г. получено чистой прибыли в сумме 46330тыс.руб. В 2020 г. она составила 73847 тыс.руб. Данная тенденция сохранилась в 2021г., чистая прибыль составила 142016 тыс.руб., сократившись в 2022г. до 96218 тыс.руб.

Эффективность использования финансовых ресурсов обеспечивается в значительной мере постановкой и организацией их формирования и процедуры трансформации в активы предприятия. Для этого рассмотрим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» (рисунок 3).

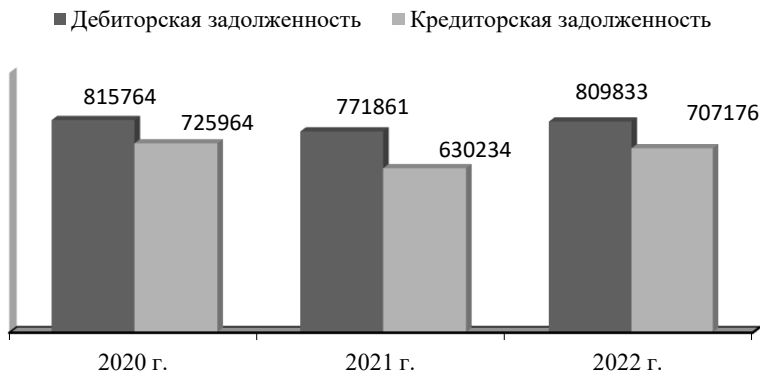


Рисунок 3– Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ПАО «Мордовская энергосбытовая компания», тыс. руб.

Величина дебиторской задолженности организации за 2015-2017гг. имеет тенденцию сокращения. В 2020г. величина дебиторской задолженности составила 815764 тыс. руб., в 2021г. – 771861тыс.руб., в 2022г. – 809833 тыс.руб. Аналогичным образом сокращается сумма кредиторской задолженности – с 725964 тыс.руб. в 2020г. до 630234 тыс.руб. в 2021г. и в 2022г. возросла до 707176 тыс.руб.

Дебиторская задолженность ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» по отраслям экономики рассмотрена на рисунке 4.

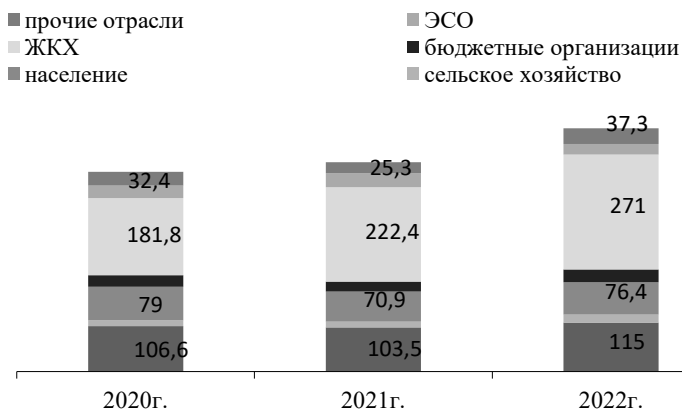


Рисунок 4 – Дебиторская задолженность ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» по отраслям экономики, млн. руб.

Особое внимание стоит уделить финансовым показателям, поскольку изменение количественных значений его показателей служит признаком перехода предприятия из предкризисного финансового состояния в кризисное.

Проведенный анализ стратегии управления прибылью ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» позволяет выявить следующие особенности его производственно-финансовой деятельности, на которую оказывает существенное влияние отраслевая специфика. Во-первых, предприятие в целом функционирует успешно и по итогам каждого года получает стабильный положительный финансовый результат, выраженный в объеме чистой прибыли. Во-вторых, высокая себестоимость является причиной нормального экономического эффекта от вложенных средств в производство. Учитывая все значенные показатели рентабельности, следует отметить, данные показатели за рассматриваемый период имеют тенденцию к снижению.

Для укрепления конкурентных позиций ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» необходимо:

- развитие партнерских отношений с клиентами и более полное удовлетворение их потребностей;
- достижение сбалансированности продуктового портфеля за счет развития перспективных направлений в электротехнической отрасли;

Для ПАО «Мордовская энергосбытовая компания» рекомендовано применять следующие разновидности инновационных стратегий:

- повысить качество оказываемых услуг;
- «оппортунистская» стратегия может применяться при диверсификации деятельности, не требующей больших затрат на исследования и разработки, но благодаря которому она на определенное время сможет обеспечить себе монопольное положение;
- «имитационная» стратегия, направленная на разработки новых услуг или приобретение имущества у других организаций, например, путем закупки лицензий;
- «оборонительная» стратегия, позволяющая проводить исследования и разработки без претензий на захват ведущих позиций;
- «зависимая» стратегия, способствующая получению новой услуги дочерней организации от головной;
- «наступательная» стратегия направлена на достижение лидирующих позиций на своем рынке.

Таким образом, при выборе стратегических альтернатив необходимо использовать результаты исследования внешнего контекста с учетом оценки ресурсных ограничений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е.* Оптимизация структуры финансовых ресурсов организации // Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 2 (48). С. 38-44.

2. *Драгунова И.В., Кеняйкина Н.А.* Бизнес-анализ: методологические аспекты // Материалы Национальной научно-практической конференции «Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации», Саранск, 17-18 ноября 2022. С. 324-329.

2. *Имяреков С.М., Зинкин А.Н., Белякова Е.Н.* Финансовая стратегия предприятия и механизм ее формирования в современных условиях // Материалы Национальной научно-практической конференции «Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации». Саранск, 17-18 ноября 2022. С. 499-503.

3. *Скворцова М.А., Зотова Е.В., Иванидзе К.К.* Стратегия развития производственных организаций в условиях стратегического планирования // Материалы Международной научно-практической конференции «Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества», Саранск, 18-19 апреля 2023. С. 114-119.

УДК 338.23

### **ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ**

**Митронин Иван Владимирович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: [ivan.mitronin@list.ru](mailto:ivan.mitronin@list.ru)

### **FEATURES OF STRATEGIC DECISIONS IN THE FIELD OF PERSONNEL POLICY**

**Mitronin Ivan Vladimirovich, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian  
university of cooperation*

В статье рассматриваются особенности стратегических решений в области кадровой политики. Автором выделены цели кадровой политики предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, стратегические решения, кадровая политика, персонал.

The article discusses the features of strategic decisions in the field of personnel policy. The author highlights the goals of the personnel policy of the enterprise.

**Keywords:** company, strategic decisions, personnel policy, personnel.

Развитие современного производства, науки и технологий предъявляют новые требования к квалификации и знаниям персонала. Для



предприятий становится актуальным вопрос о стратегии кадровой политики. Персонал организации является одним из ключевых факторов эффективности производства и конкурентоспособности продукции. В современных условиях именно персонал рассматривают как наиболее ценный капитал, которым располагает организация.

В настоящее время для предприятий возникает необходимость в принятии стратегических решений в области кадровой политики. Концепция кадровой политики коммерческой организации направлена на укрепление конкурентных позиций, сочетающих не только кадровые возможности сотрудников, но и оптимизация затрат по эффективной мотивации и стимулированию, укреплению социальной защищенности [1].

Действующая система социальной защиты работников направлена на привлечение и удержание квалифицированного персонала, повышение эффективности и производительности труда, улучшения качества работы, поддержание социальной стабильности, обеспечение социальной защищенности работников. Социальная защита работников рассматривается руководством организации как дополнительный элемент мотивации, а также выступает источником удовлетворения потребностей персонала в защите своего профессионального труда. Реализация системы социальной защиты работников обусловлена наличием законодательно-регулируемых социально-экономических условий, предотвращающих трудовые конфликты.

Основными компонентами кадровой политики являются субъекты и объекты; отношения; идеи; представления; цели; задачи; принципы; приоритеты; механизмы реализации; формы; методы; модели определяющие направления и содержание работы с кадрами.

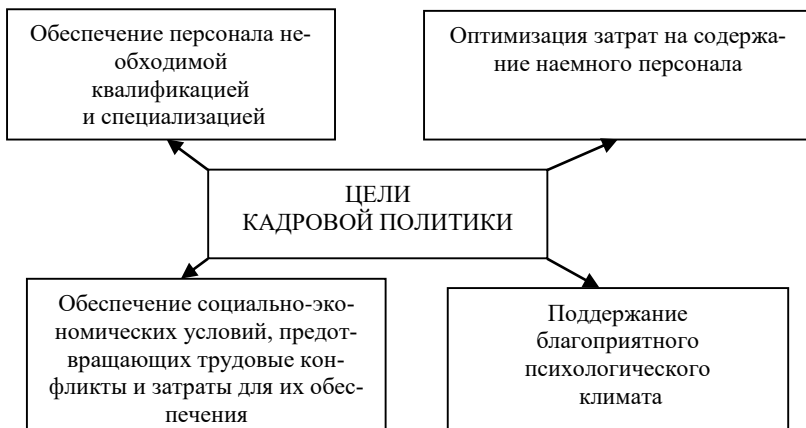


Рисунок 1 – Цели кадровой политики предприятия

Основным нормативным документом, обеспечивающим разработку кадровой политики предприятия является Трудовой кодекс Российской Федерации. Нормативно–правовую основу составили Конституция Российской Федерации, Кодексы законов о труде 1918, 1922, 1971 годов, Трудовой кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс РФ, Федеральный закон от 02.04.2014 года № 56–ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части введения ограничения размеров выходных пособий, компенсаций и иных выплат в связи с прекращением трудовых договоров для отдельных категорий работников», Федеральный закон от 19.06.2000 г. № 82–ФЗ «О минимальном размере оплаты труда», приказы Минздравоцразвития РФ.

Основополагающими принципами кадровой политики предприятия являются:

- научность (для достижения максимального экономического и социального эффектов предполагается использование в этой области всех современных научных разработок);
- комплексность (подразумевается охват всех сфер кадровой деятельности);
- полнота (охват всех элементов кадровой работы);
- стратегическая направленность (необходимость учета экономического и социального эффектов, положительного или отрицательного влияния какого либо иного мероприятия на конечный результат);
- эффективность: любые затраты на мероприятия в этой области должны окупаться через результаты хозяйственной деятельности.

Таким образом, эффективность кадровой политики будет осуществлена на практике, лишь, когда все принципы кадровой политики будут взаимодействовать между собой.

Подбор персонала осуществляется хаотично, на образовавшиеся свободные рабочие места и должности набираются люди без образования и опыта работы. В дальнейшем, сотрудники проходят обучение на предприятии.

На предприятии ежегодно разрабатывается план подготовки и повышения квалификации на основании заявки производственных организации. В соответствии с план формируется смета расходов на подготовку и повышение квалификации персонала.

Стратегические решения предприятия в области кадровой политики направлены на качество знаний сотрудников [2]. Система обучения персонала – совокупность разных согласованных и взаимосвязанных компонентов, которые, усиливая друг друга, работают на достижение определенных целей. Результатом внутрифирменного обучения и повышения квалификации работников организации является:

- повышение производительности труда;

- ускорение адаптации в компании новых сотрудников, достижения ими требуемого уровня эффективности;
- повышение лояльности сотрудников и их желания работать для достижения общей цели и успешного развития компании;
- обеспечение постоянства сотрудников на важных для организации должностях.

К числу недостатков в области кадровой политики предприятия следует отнести отсутствие:

- планирования карьеры, что лишает работника перспектив на будущее;
- должной информированности о состоянии дел в организации, в результате чего работник мало отождествляет себя с интересами организации;
- процедуры ознакомления вновь принятого работника с организацией (работник с момента найма ощущает себя оторванным от коллектива).

Не проработка вопросов кадровой политики имеет негативные последствия в виде финансовых затрат на ее реализацию. Вместе с тем, качество кадровой политики выражается в виде наличия сотрудников с высокой мотивацией к трудовой деятельности. Предприятия могут принять не только материальные формы вознаграждений, но также и элементы нематериальной мотивации в виде корпоративного «социального пакета».

Управленческого ресурса никогда не бывает много, но зато его нехватка может иметь для системы самые разрушительные последствия, так как влечет за собой ухудшение условий взаимодействия исполнителей, рост некоторых видов потерь, увеличивающих издержки обращения [3].

В связи с этим, при разработке эффективной кадровой политики необходимо соблюдать следующие основные правила управления.

Правило первое. Процессу роста производства должна предшествовать ревизия имеющегося управленческого ресурса. И если будет признано, что его потенциал недостаточен, то процедуру роста следует начать с найма дополнительных менеджеров. Правда, в «полевых» условиях руководители чаще всего предпочитают идти «от противного» - появился проблемный хозяйственный сектор в организации – пересматриваются действующие там нормы управления, вводятся дополнительные менеджеры. На наш взгляд, это порочная практика, так как в ее основе положен реактивный метод реагирования, что всегда означает отставание от реальной обстановки, а значит, и дополнительные эксплуатационные расходы.

Правило второе. Предполагает эффективное использование имеющегося в наличии управленческого ресурса в интересах предприятия. И пусть вопрос включения всех менеджеров в организационную

работу не покажется чересчур банальным. Проблема здесь состоит в том, что большинство руководителей считают основными в работе менеджера задачи по выполнению текущих, если можно так выразиться, служебных обязанностей. Например, мастер должен «делать» производственную программу, бухгалтер – вести бухгалтерский учет, технолог – осуществлять инженерное сопровождение производственного процесса. А то, что профильные специалисты фирмы отвечают за организацию и правильное исполнение подконтрольных им рабочих процессов, из виду упускается. Между тем, чтобы добиться точного соблюдения тех или иных функциональных правил, руководители соответствующих служб обязаны организовать качественную работу, как своих подчиненных, так и остальных работников фирмы, которые являются участниками соответствующих хозяйственных процессов. Например, правильно оформлять командировочные документы должны уметь не только бухгалтеры, работающие с ними, но и все те, кому приходится бывать в командировках. Следовательно, должностные обязанности руководителей всех рангов должны включать в себя операции обучения исполнителей правильному применению функциональных процедур.

В момент развертывания производственной деятельности или ее расширения появляется определенное количество новых работников, нуждающихся в обучении, а также изменяется содержание работы многих исполнителей, которое может стать основанием для внесения изменений и дополнений в некоторые функциональные инструкции и процедуры и потребовать массового переобучения пользователей.

Непрерывным условием успешной работы руководителей с внедряемыми организационными нововведениями является соблюдение принципа завершенности процесса. Суть этого принципа заключается в том, что взятый под организационный контроль работник не может быть снят с контроля до тех пор, пока не освоит философию и метод исполнения порученной работы или закрепленной служебной функции. Данное условие распространяется на весь менеджмент фирмы, включая руководство высшего уровня управления.

Правило третье. Обязательная стандартизация (описание) хозяйственной деятельности подразделений и формы в целом, в основание которой должен быть положен процессный подход. Стадия развертывания производства или его расширения является удобным моментом для проведения инвентаризации всех хозяйственных процессов, с которыми работает данная компания. Она необходима, чтобы:

- непрофильные менеджеры могли лучше представлять себе характер и особенности работы различных подразделений и служб;
- руководители могли хорошо понимать действующие взаимосвязи между подразделениями и внутри их;

– исключить возможность невольного вмешательства посторонних сил в дела подразделений, а также пресечь практику необоснованного разрастания функциональных задач за счет новых видов работ и изменения обязанностей исполнителей внутри действующих цехов и отделов;

– обеспечить преемственность правильного понимания и исполнения функциональных обязанностей в случае обновления личного состава подразделений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Манин П.В.* Оценка эффективности деятельности предприятия в условиях конкуренции // *Материалы Международной научно-практической конференции «Результаты современных научных исследований»*, Саранск, 20-21 апреля 2021. С. 89-94.

2. *Шилкина Т.Е., Имяреков С.М.* Современные тенденции образовательных организаций и их взаимодействие с кадровыми партнерами // В сборнике: *Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы. сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции*. Саранск, 2021. С. 44.

3. *Марабаева Л.В., Гуськова Н.Д., Черкасова О.В., Ерастова А.В.* Организационное и методическое обеспечение стратегического управления конкурентоспособностью промышленных предприятий // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2023. № 7-2. С. 185-191.

УДК 659.44

## **ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

**Муртазин Равиль Ряшидович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: ravilmurrr@yandex.ru

## **IMAGE OF AN ORGANIZATION AS A FACTOR OF INCREASING ITS COMPETITIVENESS**

**Murtazin Ravil Ryashidovich, Master's Degree student**

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

В статье описаны современные представления о необходимости развития имиджа на хозяйствующих субъектах. Обоснована уникальность формирования и разви-

тия имиджа организации в современных условиях рыночной экономики. Анализируются задачи имиджа организации как фактора повышения конкурентоспособности. Описан процесс разработки и развития имиджа организации.

**Ключевые слова:** имидж, конкурентоспособность, факторы, цели, задачи, организация, виды имиджа, разработка, конкурентное преимущество

The article describes modern ideas about the need to develop the image of business entities. The uniqueness of the formation and development of the organization's image in modern conditions of a market economy is substantiated. The objectives of the organization's image as a factor in increasing competitiveness are analyzed. The process of developing and developing the image of the organization is described.

**Keywords:** image, competitiveness, factors, goals, objectives, organization, types of image, development, competitive advantage

В современных условиях становления рыночной экономики в нашей стране люди, предприятия, организации придают большое значение формированию и поддержанию имиджа как одного из важных условий повышения конкурентоспособности.

Основопологающим фундаментом всеобщей восприимчивости и внешней оценки любого хозяйствующего субъекта является первое впечатление о нем, непосредственно производимое через имидж (образ).

Так, особенности объекта являются существенными характеристиками при развитии и стабилизации имиджа предприятия и даже, могут стать его преимуществами в процессе конкурентоспособной борьбы

В современных рыночных условиях успех предприятия, его устойчивое развитие, конкурентоспособность, в первую очередь, зависят от качества оказываемых услуг, которое, в конечном счете, обусловлено уровнем технической оснащенности и освоением новых информационных технологий [1].

Именно поэтому основным ориентированным аспектом является то обстоятельство, что имиджевый образ хозяйствующего субъекта в своей основе имеет ценности реальных факторов, заключаемые прежде всего, в оценке качества товаров, работ или услуг. Плюсом к перечисленному, сюда входят и добросовестные взаимоотношения с партнёрами, и клиентообразующей массой населения, выстроенные на ответственном подходе к последним. Ведь только такой имиджевый тип становится успешным и стратегическим верным в долгосрочном планировании деятельности организации в условиях рыночной экономики.

Так, якорными задачами и целеобразующими составными частями имиджа анализируемого предприятия являются следующие компоненты, а именно:

1. Привлечение клиентообразующей массы и партнеров по анализируемой деятельности, подразумевает под собой клиентоориентированность и комплекс мероприятий по заключению договорных обязательств с наиболее выгодными партнёрами.

Поскольку стратегически верный выбранный имиджевый подход убеждает последних с привлекательности организации, ее честности, ответственности, отсюда вытекает и тот факт, что хозяйствующий субъект вполне способен предложить выгодные условия сотрудничества при выполнении качественной продукции.

2. Доверительный фактор и лояльность к выгодным партнёрам, означает, что якорным аспектом создания благотворной деятельности субъекта в условиях рыночной экономики является правильно выстроенный имиджевый подход в части создания доверительных отношений к клиентообразующей массой населения. Поскольку данное обстоятельство приведёт к формированию положительных впечатлений и отзывов о продукте, работе, либо услуге и спровоцирует повторные покупки у данного хозяйствующего субъекта.

3. Эффективность, работоспособность и привлечение сотрудников лучшего качества. Неотъемлемый фактор повышения конкурентоспособности находит своё отражение в квалифицированных и работоспособных сотрудниках. Здесь есть и вторая сторона, ведь хозяйствующий субъект с раскрученным имиджевым подходом привлекает сотрудников, желающих за свой опыт и ум получать достойные финансовые средства.

Однако, не стоит забывать о том, что Положительный имидж компании может быть привлекательным фактором при найме новых сотрудников и помогать в удержании текущих.

4. Нахождение конкурентоспособного преимущества, а именно, формирование правильно выстроенного со стратегической точки зрения имиджевого подхода есть ключевой фактор конкурентоспособности на рынке в условиях рыночной экономики. Ведь, если у предприятия осуществлено вышеперечисленное обстоятельство, то это яро выделяет его наряду с противостоящими конкурентоспособными субъектами. Помимо этого, имиджевый подход способен укрепить текущие позиции предприятия и закрепить за них нишевое место на рынке.

5. Организация и поддержание позитивного имиджа предприятия, подразумевает формирование положительного имиджа в области эмоционального расположения клиентообразующей массы населения в сторону анализируемого хозяйствующего субъекта.

6. Крепкая позиция субъекта в области укоренения репутационного подхода, в основе которой фундаментальной основе является закрепление текущих позиций предприятия и расширение рамок в этой области.

Ведь, положительный имиджевый подход с точки зрения группировки в аспекте позитивного, создает репутацию четко слаженного и качественно функционируемого субъекта с наработанной клиентской и партнёрской базой, а это разительно подковывает внимание и подразумевает намерение о заключении дополнительных договорных обязательств извне.

В современных условиях насыщения и перенасыщения потребительского рынка услугами, однотипными товарами, на первый план стали выходить средства индивидуализации фирм и товаров - фирменное наименование, товарная марка и связанные с ними ощущения, ассоциации, мысленный образ, возникающие в сознании потребителя, т.е. имидж фирмы или имидж товарной марки.

Созданный имидж является результатом интеллектуальной деятельности и относится к разряду нематериальных активов стоимости компании. Данное обстоятельство разительным образом находит свое отражение в конкурентоспособности предприятия.

Непосредственная разработка и развитие имиджа организации призваны показать внешней среде следующие компоненты, а именно:

1. Размах хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики.

2. Своевременное информирование ассортимента состояния производимых товаров, работ или услуг.

3. Информирование о создании организации и начале ее деятельности в той или иной сфере.

4. Прямая демонстрация профессионализма сотрудников при выполнении возложенных на них функций.

Таким образом, следует следующий вывод, о том, основными целями выстраивания имиджевого образа с точки зрения стратегически правильной выстроенной стратегии в области повышения конкурентоспособности являются следующие аспекты, а именно:

- продвижение предприятия в потоке информационного поля, с учетом укрепления репутационных обязательств и значимости «имени»;

- возможная подготовка к наступлению ситуаций кризисного типа;

- осуществление мотивационных действий в сторону сотрудников с целью повышения эффективности в рабочем процессе, что как следствие, должным и положительным образом сказывается на производственном процессе и далее, на благоприятных отзывах о продукции со стороны клиентообразующей массы населения, побуждая покупать продукцию хозяйствующего субъекта снова и снова.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е., Зотова Е.В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т. 4. № 4. С. 123-137.
2. Аржанова К. А. Социально-психологические механизмы формирования имиджа / К. А. Аржанова, Г. В. Довжик. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью "ОнтоПринт", 2021. – 184 с. – ISBN 978-5-00121-386-4. – EDN IQOXDB.
3. Гуськова О. В. Формирование репутации и имиджа организации на основе комплекса маркетинга / О. В. Гуськова // КОНЦЕПЦИИ, ТЕОРИЯ и МЕТОДИКА ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ и ПРИКЛАДНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ. Том ВЫПУСК 65. – Уфа : Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна", 2022. – С. 17-28. – EDN TUJZLB.
4. Маликова Е. А. Кадровый имидж и его роль в управлении человеческими ресурсами / Е. А. Маликова, Ю. В. Медведева // Актуальные проблемы социальной и экономической психологии: методология, теория, практика : Сборник научных статей. Том Выпуск 7, Том 9. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью СВИВТ, 2021. – С. 98-107. – EDN HZPDGU.
5. Хатмулина Р. М. Социологические методы изучения корпоративного имиджа / Р. М. Хатмулина // Теоретический и практический потенциал современной науки : Сборник научных статей / Научный ред. Л.П. Полякова. Том Часть XII. – Москва : Издательство "Перо", 2022. – С. 69-70. – EDN QXXGHB.

УДК 659.44

### **СТРУКТУРА И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Муртазин Равиль Ряшидович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail:ravilmurrr@yandex.ru

### **STRUCTURE AND METHODS FOR FORMING THE IMAGE OF THE ENTERPRISE**

**Murtazin Ravil Ryashidovich, Master's Degree student**

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

В статье описывается понятие термина «имидж». Анализируется структура и основополагающие методы формирования имиджа организации с точки зрения перво-степенной задачи для повышения конкурентоспособности в условиях современной рыночной экономики. Акцентировано внимание на приведённой ниже трактовке анализируемого термина с учётом актуальности в области управления хозяйствующим субъектом. Подчёркнута необходимость формирования имиджевой политики.

**Ключевые слова:** имидж, структура, понятие, методы, формирование, организация.

The article describes the concept of the term “image”. The structure and fundamental methods of forming the image of an organization are analyzed from the point of view of the primary task for increasing competitiveness in a modern market economy. Attention is focused on the interpretation of the analyzed term given below, taking into account its relevance in the field of managing an economic entity. The need to form an image policy is emphasized.

**Keywords:** image, structure, concept, methods, formation, organization.

На сегодняшний день, основополагающей задачей стойкого фундамента любого хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики является создание крепких позиций на рынке, в том числе посредством имиджа. Однако, чтобы более детально и подробно подойти к данному аспекту, следует изучить такое понятие, как имидж.

Многочисленные ученые по-разному трактуют этот термин. Так, Ф. Котлер, обосновывает данное понятие, как нечто иное, как, мнение общественности об организации, производимой ею продукции или услуг.

А.Б. Зверинцев трактует данный термин, как образ, «сидящий» в подсознании общественности, имеющий эмоциональную окраску и характерные стереотипы.

Если обратить внимание на толковый словарь по Вебстеру (Уэбстеру), трактовка термина имидж, находит отражение в следующем: процессный подход имитирования, либо представления внешнего облика любого рассматриваемого объекта и/или лица.

Это символизирует и сочетает в себе эффект мысленного представления о человеке и/или товаре специально складывающийся таким образом, чтобы оставить впечатление о себе в сознании потенциальной клиентуры с помощью специальных инструментов, таких как, паблисити, реклама или пропаганда.

Формирование имиджа предприятия осуществляют по определённой системе, под которой подразумевают множество закономерно связанных между собой принципов, а также методов для их достижения.

Структура и организация формирования имиджа предприятия зависят от его целей, целевой аудитории и ресурсов. Однако, существуют некоторые общие принципы и методы, которые могут быть использованы для создания и поддержания положительного имиджа организации.

1. Определение целей и ценностей организации, это включает определение миссии, целей и ценностей предприятия. Чёткое определение этих аспектов помогает создать основу для формирования

имиджа.

2. Исследование рынка и анализ конкурентов. Здесь необходимо провести исследование рынка, чтобы понять, какие факторы влияют на имидж предприятия.

Анализ конкурентов поможет определить их сильные и слабые стороны, что может быть использовано для разработки уникального и привлекательного имиджа предприятия.

3. Разработка стратегии коммуникации, нечто иное, как определение целевой аудитории и выбор каналов коммуникации. Это является ключевыми шагами в формировании имиджа предприятия. Необходимо разработать стратегию коммуникации, которая будет эффективно достигать целевой аудитории и передавать ключевые сообщения.

4. Создание бренда и логотипа, они являются важными и уникальными составными частями имиджевого характера. Должны быть легко узнаваемы и отражать ценности, цели предприятия.

5. Развитие положительных отношений с общественностью: взаимодействие с общественностью играет особую, важную роль в формировании имиджа предприятия.

Необходимо участвовать в социальных и благотворительных мероприятиях, поддерживать открытую коммуникацию с обществом и быть ответственным предприятием.

6. Мониторинг и управление репутацией, фокусируется на отслеживании обратной связью и мнений предприятий, как в онлайн-среде, так и в офлайн-среде. Если возникают проблемы или негативные отзывы, необходимо оперативно реагировать и предпринимать меры для управления репутацией.

7. Обучение и развитие сотрудников, поскольку это важные амбассадоры предприятия. Необходимо обучать их, развивать навыки коммуникации, чтобы они могли эффективно представлять предприятие и его ценности.

8. Использование социальных медиа, а именно, социальные медиа, это мощный инструмент для формирования имиджа предприятия. Необходимо использовать социальные платформы для активного взаимодействия с аудиторией, публикации интересного и полезного контента и управление обратной связью.

В целом, формирование имиджа предприятия требует систематического подхода, постоянного мониторинга и адаптации к изменяющимся условиям рынка и общественному мнению.

Так же, Ф.И. Шарков выделяет следующие методы формирования имиджа компании, а именно:

Формирование и поддержание имиджа процесс довольно сложный, длительный и затратный [1]. Как и любой жизненно важный

процесс для компании, имиджевая политика требует постоянного совершенствования стиля и философии, разработки новых атрибутов и совершенствование старых, пересмотра идей (принципов) и поиска новых подходов (методов).

Таким образом, можно сделать вывод, что абсолютно любое предприятие, подразумевающее в системе своих ценностей получение нарастающих финансовых активов, принимает во внимание аспекты, способствующие организации имиджа.

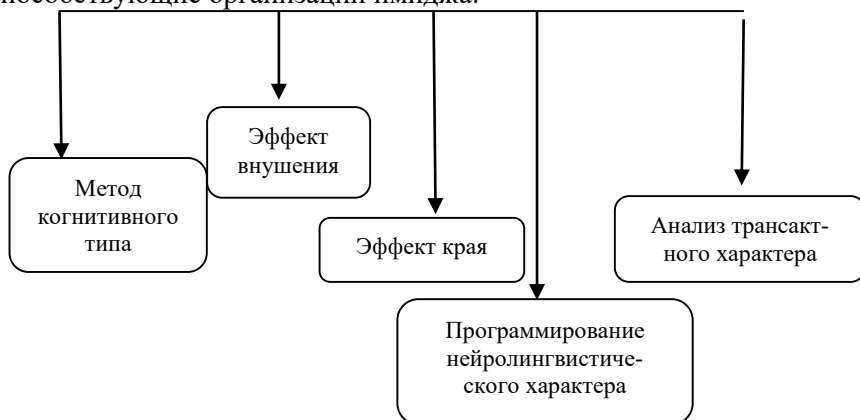


Рисунок 1 – Методы формирования имиджа компании

Однако, стоит принять во внимание, что достижение успеха возможно лишь при создании и успешном сохранении благотворно влияющего образа предприятия в многоёмкой пучине хозяйствующих субъектов, являющихся достойными конкурентами.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Пруцкова Е.В., Хайров Р.Р. Экономика малого бизнеса. Учебно-методическое пособие / Саранск, 2016.

2. Добромудрова, И. А. Имидж предприятия как инструмент формирования конкурентного преимущества компании / И. А. Добромудрова // Инструменты и технологии маркетинга в реализации экспортного потенциала Республики Беларусь. – Минск : Белорусский государственный университет, 2021. – С. 122-129. – EDN MZJRNQ.

2. Исаченко, А. В. Позитивный имидж организации: роль, структура и оценка / А. В. Исаченко // Труды института бизнес-коммуникаций : Сборник научных статей / Под общей редакцией М. Э. Вильчинской-Бутенко. Том 9. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский Государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2021. – С. 44-49. – EDN VGCWVS.

3. Матушак, Л. М. Формирование имиджа организации в целях реализации стратегии развития / Л. М. Матушак // ТЕОРИЯ и ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОЙ науки :

сборник статей VII Международной научно-практической конференции : в 3 ч., Пенза, 05 мая 2022 года. Том Часть 2. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022. – С. 60-63. – EDN UGRMHV.

4. *Сетяева, К. И.* Имидж организации как инструмент повышения ее конкурентоспособности / К. И. Сетяева, Л. А. Цыбульская // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право : Сборник научных трудов. – Симферополь : Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 240-243. – EDN JYCP1E.

УДК 338.22

## **МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ**

**Наумкина Екатерина Ивановна, старший преподаватель**  
**Трифонов Вячеслав Николаевич, старший преподаватель**  
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*  
e-mail: e.i.naumkina@ruc.su, vtrifonov@ruc.su

## **METHODS AND TOOLS OF STATE REGULATION OF THE ECONOMY**

**Naumkina Ekaterina Ivanovna, Senior Lecturer**  
**Trifonov Vyacheslav Nikolaevich, Senior Lecturer**  
*Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation*

Актуальность исследуемой проблемы заключается в том, что на современном уровне развития общества функционирование экономики невозможно без государственного регулирования. Его гражданам важно понимать, какие цели преследуют власти, регулируя экономические отношения, насколько эффективны принимаемые меры. Особую актуальность приобретают вопросы государственного регулирования экономики России в условиях санкций. Поэтому, что такое экономическая политика государства, посредством каких инструментов она реализуется и какие последствия нас могут ждать, следует знать каждому, вне зависимости от уровня образования, накопленных знаний и опыта

**Ключевые слова:** экономика, государственное регулирование, инструменты государственного регулирования, административные методы, экономические методы

The relevance of the problem under study lies in the fact that at the current level of development of society, the functioning of the economy is impossible without government

intervention. It is important for its citizens to understand what goals the authorities pursue when regulating economic relations and how effective the measures taken are. Issues of state regulation of the Russian economy in the context of sanctions are of particular relevance. Therefore, what the economic policy of the state is and through what tools it is implemented and what consequences can await us should be known to everyone, regardless of the level of education, accumulated knowledge and experience.

**Keywords:** economics, state regulation, instruments of state regulation, administrative methods, economic methods

Государственное регулирование экономики представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям [1]

Цель экономической деятельности государства заключается в смягчении, предотвращении негативных последствий функционирования рыночных регуляторов.

Иными словами, регулирование экономики государством предусматривает влияние государственных органов власти на функционирование организаций и предприятий, а также на рыночную конъюнктуру с целью обеспечения благоприятных условий для функционирования механизма рыночной экономики.

В этой связи можно отметить наиболее важные функции государства в сфере регулирования экономики:

- организация и реализация нормативно-правовой базы жизнедеятельности предпринимательства;
- поддержание конкурентной среды;
- перераспределение доходов через систему налогообложения и систему трансфертных платежей;
- стабилизации экономики и стимулирование экономического роста.

Сущность госрегулирования экономики региона раскрывается посредством целей, стоящих перед органами государственной власти, а также инструментами, которыми государство руководствуется при осуществлении экономической политики [2].

Цели, преследующие государством для регулирования экономики, представлены на рисунке 1.

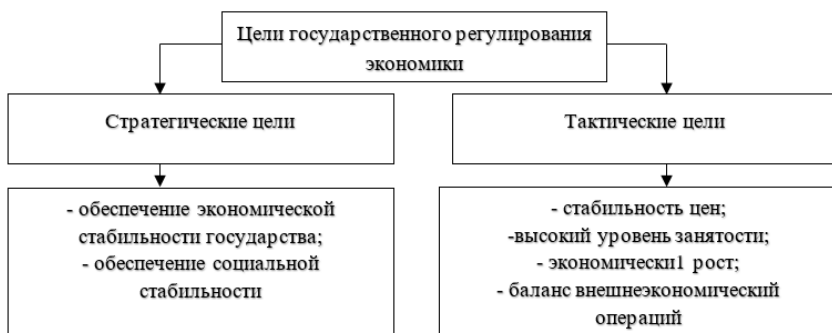


Рисунок 1 – Цели государственного регулирования экономики

В периоды кризисов цели экономической политики могут меняться. Она будет направлена на стабилизацию ситуации в стране, поддержку и сохранение жизненно важных секторов, преодоление негативных последствий внешних и внутренних воздействий на экономику.

Для достижения целей экономической политика государства проводится в жизнь различными способами и методами. К способам государственного регулирования экономики относят:

- правовое, подразумевающее принятие законов и норм, которые устанавливают формы и права собственности, условия взаимодействия между субъектами (например, при заключении договоров), права и обязательства, механизмы их реализации;
- административное, задача которого - определение ограничительных механизмов, мер лицензирования, установления квот, ставок и т. д., влияющих на цены, доход, курсы валют и другие экономические показатели;
- хозяйственное, определяющее характер и механизмы взаимодействия субъектов экономики, уровни совокупного спроса и предложения, структуру экономики и отраслей, оптимальные социальные условия и пр.

Методы государственного регулирования экономики делятся на прямые и косвенные. Первые включают прямое воздействие государственных органов на работу субъектов экономики, вторые создают условия для их функционирования и взаимодействия. К прямым методам, например, можно отнести госзаказы, выдачу лицензий, установление квот и пошлин и пр., а к косвенным - принятие налогового законодательства, ограничение проверок бизнеса, регулирование курсов валют и учетных ставок.

Применение данных методов на практике предполагается через

использование инструментов. На рисунке 2 представлены административные инструменты государственного регулирования экономики.

Исходя из рисунка, можно определить, что административные инструменты воздействия государства на экономику основываются на государственной власти и предполагают запрет, принуждение и разрешение.

Инструменты данного вида помогают государству регулировать взаимоотношения между различными производителями и потребителями с целью защиты от недобросовестного предпринимательства. Основным инструментом административного воздействия государства на экономику является разработка законодательства, что предполагает организацию и деятельностью рыночных и государственных структур. Использование любого инструмента государственного регулирования экономики неминуемо базируется на несколько нормативных актах. Например, использование инструмента «Государственные закупки» базируется на Федеральном законе №44 от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».



Рисунок 2 – Административные инструменты государственного регулирования экономики

Госзаказы в настоящее время набирают большую популярность и являются распространенных инструментов. Все необходимые товары и услуги для нужд государства используются через системы госзакупок.

Инструменты косвенного воздействия государства на экономику



представляют собой способы, движущие организации и предприятия на достижение целей и решения задач экономической политики государства (рисунок 3).

Экономические инструменты госрегулирования задействуют экономические стимулы и открывают простор для действия механизмов рыночного регулирования. Так снижение налога на прибыль, как и ставки процента за кредит, влечет за собой расширение производства в соответствии со спросом. [3]

В современных условиях развития экономики страны государство вынуждено было переключиться от структурной экономической политики к антикризисной. На этом этапе непосредственного вмешательства государства требует все:

– валютный рынок, на котором курс национальной валюты сначала рухнул, а затем перешел к практически неконтролируемому восстановлению.

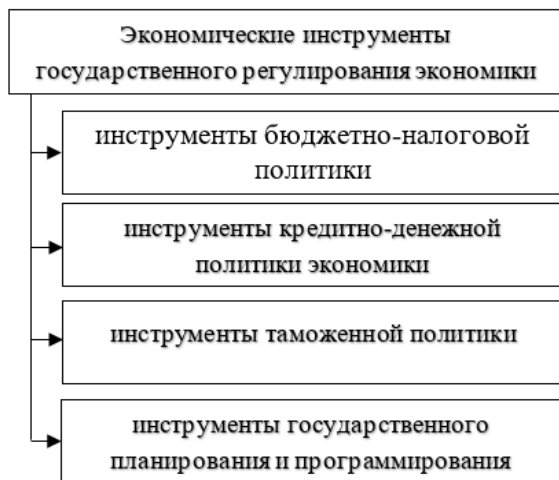


Рисунок 3 – Экономические инструменты государственного регулирования экономики

– внешняя торговля, в которой огромную роль играют ограничения со стороны США, ЕС и некоторых азиатских стран. Требуется решение вопросов с оплатой за поставки, переориентацией экспортных потоков, замещением импортных товаров производимыми в России или странах, которые к санкциям не присоединились.

– развитие российского производства, которое смогло бы в условиях отсутствия большинства поставок из-за рубежа обеспечить

стране экономической суверенитет.

– борьба с инфляцией, которая, по оценкам на середину июня, продолжает оставаться двузначной, съедая ощутимую часть реальных доходов населения.

– компенсация воздействия санкций на социальную обстановку, коррекция доходов малообеспеченных групп населения.

Таким образом, государственное регулирование экономики представляет собой комплекс воздействий, который применяет государство для создания благоприятной экономической обстановки в стране [4]. Проведенный теоретический обзор методов и инструментов государственного регулирования экономики позволил выявить наиболее важные и необходимые формы государственного воздействия на экономику. Однако для дальнейшей стабилизации ситуации необходима разработка четких планов и мер по государственному регулированию экономики, поддержке бизнеса, финансированию банковского и производственного секторов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Бушаева Е. И.* Государственное управление и регулирование в сфере финансово-кредитной деятельности / Е. И. Бушаева // Перспективы развития и применения современных технологий: Сборник статей IV Международной научно-практической конференции, Петрозаводск, 28 апреля 2022 года. – Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука» (ИП Ивановская И.И.), 2022. – С. 171-176.

2. *Имяреков С. М.* Некоторые проблемы структурной трансформации российской экономики / С. М. Имяреков // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск, 21–22 апреля 2020 года / Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. – Саранск: Общество с ограниченной ответственностью "Принтиз", 2020. – С. 335-339.

3. *Колодин В.С., Зайцева Е.Е.* Эффективность использования инструментов государственного регулирования экономики в современной России // Baikal Research Journal, 2021. - №4. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-ispolzovaniya-instrumentov-gosudarstvennogo-regulirovaniya-ekonomiki-v-sovremennoy-rossii>

4. *Скворцова М.А., Хайров Р.Р., Зотова Е.В., Пруцкова Е.В.* Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Мордовия: механизмы, инструменты и модели развития. Москва, 2022.

УДК 338.24.01

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ  
РИСКОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДИАГНОСТИКЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Песковацков Дмитрий Николаевич, магистрант**

**Лешкин Александр Евгеньевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st805394@ruc.su; st806347@ruc.su

**IMPROVING THE MECHANISM FOR ASSESSING RISK  
ACTIVITIES IN DIAGNOSIS OF THE ECONOMIC STATE  
OF THE ENTERPRISE**

**Peskovatskov Dmitry Nikolaevich, Master's Degree student**

**Leshkin Alexander Evgenievich, Master's Degree student**

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

Разработаны рекомендации по совершенствованию алгоритма проведения диагностики экономического состояния предприятия. Автором предложен подход диагностики на основе интегральной балльной оценки экономической деятельности организации, сформирован механизм многоступенчатого анализа.

**Ключевые слова:** риски, диагностика экономического состояния, финансовая устойчивость, интегральная оценка.

Recommendations have been developed for improving the algorithm for diagnosing the economic state of an enterprise. The author proposed a diagnostic approach based on an integral score assessment of the economic activity of an organization, and formed a mechanism for multi-stage analysis.

**Keywords:** risks, diagnostics of economic condition, financial stability, integral assessment.

Новый подход к анализу позволит сделать акцент на учете рисков в хозяйственной деятельности, по-новому посмотреть на методологию проведения диагностики экономического состояния предприятия.

При диагностике экономического состояния деятельности предприятия следует учитывать допустимый уровень риска, при котором оно продолжает сохранять экономическую устойчивость [1]. Таким образом, анализ позволит планировать процессы управления рисками и повысить эффективность функционирования предприятия. Отсутствие единого подхода к диагностике экономического состояния предприятия делает исследование актуальным и требует дальнейшей проработки имеющихся подходов по данной проблеме и выработке

общих критериев проведения диагностики.

При проведении диагностики, направленного на оценку рисков деятельности, целесообразно выделить основные показатели оценки риска. К таким показателям в первую очередь относятся финансовые показатели, характеризующие движение финансовых ресурсов.

Первое серьезное изучение риска на уровне постановки проблемы анализа неопределенности будущих событий относится к раннему Ренессансу. [5, с.12] Ф. Найт впервые в 1921г. высказал идею, что получение коммерческой прибыли связано с присутствием факторов риска [1, с.30]. Основателями теории принятия решений в условиях существования риска являются К.Эрроу, М. Фридмен, Дж.Пратт, Д.Хиршлейфера, Д. Стиглиц и др. Позднее анализ деятельности предприятия стал проводится с учетом финансовых рисков. Получили свое развитие такие теории как «теория портфелей», «структуры капитала», «стоимости компаний». Особое внимание в анализе в 70-х годах уделяли колебаниям валютных курсов и появлению валютных рисков. В анализ вошли производные финансовые инструменты (свопы, опционы, форварды, фьючерсы).

Авдийский В.И. дает следующие понятия риска: риск – вероятность неблагоприятного исхода, когда компания не получает ожидаемого результата [2, с.58].

Механизм управления рисками получил название «корпоративное управление рисками». Управление рисками на предприятии является одной из ключевых функций в корпоративных финансах [3].

Анализ деятельности предприятия основывается на использовании как количественных, так и качественных показателей. Количественный метод позволяет использовать показатель сумма активов подверженных риску (VAR) для сравнения таких параметров, как риск/доходность операций. Использование метода VAR может позволить выявить то подразделение, которое следует финансировать в первую очередь. Сначала идентифицируются факторы риска, которые в диагностике учитывают величину будущих денежных потоков с учетом таких факторов риска как изменение процентных ставок, валютных курсов, цен на сырье, которые должны быть спрогнозированы заранее. На втором этапе формализации следует количественные показатели рассматривать как агрегированные величины, состоящие из компонентов, размер которых может изменяться по мере изменения подверженности риска.

Диагностика финансовых показателей позволит оценить риск последствий экономической деятельности предприятия.

Совершенствовать аппарат диагностики комплексных экономических процессов применительно к системам управления на предприятии возможно с помощью механизма формирования многоступенчатого бизнес-анализа (МБА) на основе применения интегральной

балльной оценки экономической деятельности организации, включая интегрированные механизмы оценки экономической устойчивости.

В основе многоступенчатого анализа используется методология расчета экономической устойчивости на основе интегральной оценки. Проводится анализ экономической устойчивости (Уэр), социальной (Уэс), экологической (Уэк) и рискованной (Ур) устойчивости [4].

Для расчета используется формула интегрального показателя экономической устойчивости

$$Уэр = 0,27 \times Фу + 0,11 \times Ру + 0,04 \times Оу \times 0,25 Пу + 0,19 \times Ту + 0,14 \times Иу \quad (1),$$

где  $Фу$  – обобщенный показатель финансовой устойчивости;  $Ру$  – обобщенный показатель рыночной устойчивости;  $Оу$  – обобщенный показатель организационной устойчивости;  $Пу$  – обобщенный показатель производственный устойчивости;  $Ту$  – обобщенный показатель технико-технологической устойчивости;  $Иу$  – обобщающий показатель инвестиционной устойчивости

Все обобщенные показатели – это интегрированные показатели нескольких частных. Показатель финансовой устойчивости определяется как обобщенный показатель коэффициентов текущей ликвидности (Ктд), финансовой зависимости (Кфз), покрытия процентов (Кп), автономии (Кав), финансового рычага (Кфр), маневренности (Км), постоянного актива (Кпа), обеспеченности собственными средствами (Косс), мультипликатора собственного капитала (Мск).

Если обобщенный показатель больше 1, это говорит о том, что бизнес относительно устойчив, организация вовремя расплачивается по своим обязательствам, при этом некоторые показатели текущей ликвидности, автономии немного снизились.

Обобщенный показатель организационной устойчивости ( $Оу$ ) состоит из коэффициентов: эффективности управления ( $Кэу$ ); экономичности оргструктуры предприятия ( $Кэос$ ); чистой прибыли на 1 работника управления ( $Кпу$ ).

К частным показателям производственной устойчивости относятся коэффициенты: производственного потенциала ( $Куир$ ); фондоотдачи ( $Фотд$ ); рентабельности производства ( $Рир$ ).

Рыночную устойчивость отражают коэффициенты изменения объема продаж, какую долю предприятие занимает на рынке, какие производит затраты на продвижение своей продукции, объем товарных запасов.

Технико-технологическую устойчивость можно с помощью показателей использования основных фондов: коэффициент годности основных фондов ( $Кгод$ ); коэффициент обновления основных фондов ( $Кобн$ ); коэффициент прироста основных фондов ( $Кпр$ ).

Обобщенный показатель технико-технологической устойчивости

у организации показывает, насколько эффективно вводятся в действие основные фонды.

Следующим составляющим экономической устойчивости является обобщающий показатель инвестиционной устойчивости (Иу), который включает в себя: коэффициент инвестиционной активности (Киа); коэффициент инвестиций в основной капитал (Кио); коэффициент инвестиций в НИОКР (Книокр); Коэффициент финансовых инвестиций (Кф).

Рассчитанные обобщающие показатели, позволяют анализировать экономическую устойчивость предприятия, используя интегральную оценку.

Аналогичным образом рассчитываются: интегральный показатель социальной устойчивости (Уср), интегральный показатель экологической устойчивости (Уэб), интегральный показатель рискованной устойчивости (Ур).

Показатель рискованной устойчивости оценивается по показателям внутренней устойчивости предприятия к риску (Рвнутр.у) и внешней устойчивости предприятия к риску (Рвнеш.у) [5].

Таким образом, в рамках совершенствования аппарата диагностики экономического состояния предприятия предложен механизм формирования многоступенчатого анализа на основе применения интегральной балльной оценки экономической деятельности организации, включающий интегрированные механизмы оценки экономической устойчивости, в основе которых лежит оценка рисков на различных стадиях жизненного цикла.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Хайров Р.Р., Шилкина Т.Е., Зотова Е.В. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятия // OpenScience. 2022. Т. 4. № 4. С. 123-137.
2. Авдийский В. И. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирования и управления : учебное пособие / В.И. Авдийский, В.М. Безденежных. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. – 368 с.
3. Дворецкая Т.В., Зотова Е.В. Оценка финансовых рисков предприятия по абсолютным показателям // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) [и др.]. 2017. С. 152-156.
4. Зотова Е.В. Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Са-ранск, 2020. С. 54-56.
5. Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А. Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2021. № 4. С. 71-79.

УДК 334

**РАЗРАБОТКА РЕГЛАМЕНТА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ  
РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Пруцкова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент**

**Абросимов Алексей Александрович, магистрант**

**Абеляшев Денис Васильевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: [ekaterina-maskaeva@yandex.ru](mailto:ekaterina-maskaeva@yandex.ru);

[st805383@ruc.su](mailto:st805383@ruc.su);

[st806321@ruc.su](mailto:st806321@ruc.su)

**DEVELOPMENT OF REGULATIONS FOR BUSINESS  
PROCESSES FOR THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE  
PRODUCTS OF THE ENTERPRISE**

**Prutskova Ekaterina Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Abrosimov Alexey Alexandrovich Master's Degree student**

**Abelyashev Denis Vasilyevich Master's Degree student**

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

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из ограниченности производственных предприятий информационными технологиями. Развитие бизнес-процессов на основе моделей станет основной для привлечения дополнительного капитала и минимизации затрат. С целью сокращения себестоимости инновационной продукции предприятия авторы предлагают моделирование алгоритма анализа в бизнес-процессе организации. Предлагаемый подход имеет простую реализацию через интервьюирование, разработку таблиц и диаграмм.

**Ключевые слова:** бизнес-процессы, инновационная продукция, методология, диаграмма действий, реализация, затраты, модель.

The relevance of the study of the problem under study comes from the limitations of manufacturing enterprises with information technologies. The development of business processes based on models will become the main one for attracting additional capital and minimizing costs. In order to reduce the cost of innovative products of the enterprise, the authors propose modeling of the analysis algorithm in the business process of the organization. The proposed approach has a simple implementation through interviewing, development of tables and diagrams.

**Keywords:** business processes, innovative products, methodology, action diagram, implementation, costs, model.

Большинство инновационных проектов, выполняемых предприя-

тием, требует описания его бизнес-процессов. До настоящего времени для описания бизнес-процессов АО «Оптиковолоконные системы» не использовало широко распространенную методику IDEF0/SADT и A1. На российских промышленных компаниях используется также методология OnTarget [3].

Настоящая статья содержит рекомендации специалистам АО «Оптиковолоконные системы» по правилам описания бизнес-процессов с помощью доступной модели Microsoft Excel, расширенной на основании наработанного опыта.

В качестве инструмента для рисования диаграмм может использоваться программа Microsoft PowerPoint. В качестве инструмента для описания бизнес-процессов и составления сопутствующих таблиц могут использоваться следующие программы:

- Microsoft Word;
- Microsoft Excel.

В начале обследования проводится предварительный сбор информации, по итогам которого будет собрана следующая информация:

- краткая информация о компании (профиль клиента);
- анализ разрывов потребностей;
- анализ целей проекта;
- анализ интеграции систем;
- анализ переноса информации;
- шаблон отчета приведен в описании методологии ниже.

В начале отчета об обследовании необходимо отразить следующую информацию:

- когда проводилось обследование;
- кто проводил обследование;
- где проводилось обследование;
- что обследовалось (какое предприятие, его подразделения).

Для каждого справочника желательно включить ответы на следующие вопросы:

- разбиение на группы и подгруппы;
- способ кодирования;
- где можно получить справочник (если есть в электронном или бумажном виде);
- нужно ли консолидировать справочники из разных источников.

Для каждого справочника можно указать раздел «Реализация», в котором указать:

- какой справочник системы будет использоваться;
- нужны ли дополнительные поля.

По итогам обследования может быть составлен документ, который кратко описывает целевое состояние компании с внедренной системой (например, какие бизнес-процессы автоматизированы). Кроме этого, определяются границы проекта внедрения, то есть какая



система, в какой конфигурации и в каких подразделениях будет внедряться, а также какая функциональность будет внедрена.

Все описанные бизнес-процессы включаются в книгу бизнес-процессов. Каждое описание бизнес-процесса содержит его номер и название, соответствующие номеру и названию в списке бизнес-процессов.

Текстовое описание содержит краткое описание бизнес-процесса. При этом допускается опускать информацию, которая может быть указана на диаграмме бизнес-процесса или в сопутствующих таблицах. Иногда согласно проектному заданию описание бизнес-процесса в модели «Как есть» (AS-IS) не проводится, и создается описание сразу в модели «Как будет» (TO-BE) [6]. В результате выполнения проекта внедрения бизнес-системы, новой системы учета или реорганизации бизнес-процессов произойдут изменения в бизнес-процессе. В этом случае в книге бизнес-процессов приводятся описания бизнес-процессов в планируемой модели «Как будет».

Кроме того, текстовое описание бизнес-процесса должно содержать информацию, которая не может быть формализована и отражена в рамках диаграммы бизнес-процесса или сопутствующих таблиц. В процессе обследования часто приходится собирать информацию от интервьюируемых сотрудников о желательных изменениях в существующих бизнес-процессах. Все такие пожелания собираются в этом разделе.

Мы предлагаем внедрение в инновационную деятельность АО «Опτικο-волоконные системы» ERP-системы на основе действующей на предприятии бухгалтерской программы «1С.Предприятие». ERP – это интегрированная система управления предприятием, которая объединяет в себе управление бизнес-процессами, учет, анализ и планирование деятельности компании. Она позволяет автоматизировать основные функции предприятия, такие как учет товаров и услуг, управление закупками и продажами, управление производством, финансовый учет и отчетность [4].

В случае выполнения проекта внедрения ERP-системы в этом разделе описывается, с помощью каких функций ERP-системы будет реализовываться бизнес-процесс. Если при реализации бизнес-процесса в ERP-системе потребуется выполнить модификации, они должны быть описаны в этом разделе. Описание всех типов диаграмм можно посмотреть в описании методологии компании OnTarget, которая разрабатывает тесты, адаптированные для российских, белорусских предприятий [2]. Для непосредственного описания бизнес-процессов используются диаграммы действий.

Диаграмма действий используется для описания набора действий в бизнес-процессе. Диаграмма состоит из набора действий, которые выполняются по ходу исполнения бизнес-процесса. Вертикальные

секции на диаграмме объединяют деятельность, связанную с одним из исполнителей. Все диаграммы начинаются с черного кружка, называемого начальным состоянием (initial state). Элементы модели, представленные эллипсами, называются действиями (activities). Действия на диаграмме связаны между собой набором стрелочек, называемых переходами (transitions). Ромбик на диаграмме обозначает решение (decision), которое разветвляет процесс в зависимости от описанных условий (conditions). Процесс заканчивается черным кружочком в белом кольце, который называется конечным состоянием (final state) [2].

Иногда некоторые действия могут выполняться параллельно, а не последовательно. В этом случае разветвление (fork) начинает параллельное выполнение двух ветвей бизнес-процесса. После окончания выполнения параллельно исполнявшихся процессов они могут опять быть собраны в последовательный процесс с помощью объединения (join).

В таблице 1 приведены основные используемые элементы диаграммы действий по реализации (продаже ПР) инновационной продукции.

Данный бизнес-процесс может быть реализован с помощью стандартной функциональности внедряемой ERP-системы:

- заказы на продажу;
- накладная;
- счет-фактура;
- журнал входящих платежей.

Все операции, участвующие в процессе, должны быть отражены в таблице 1 описания операций, имеющей следующий формат.

Процесс определения выхода готовой инновационной продукции (оптического кабеля) из сырья с учетом незавершенного производства и отходов является подпроцессом процесса определения бухгалтерской себестоимости готовой инновационной продукции. В процессе участвуют бухгалтер по учету производства, мастер цеха, мастер цеха отходов, бухгалтер по учету складских операций. Ответственным за процесс является бухгалтер по учету производства. Бухгалтер по учету производства предлагает автоматизировать процесс, так как много времени тратится на ручную обработку многочисленных форм, введения первичной документации.

Предлагаемый нами бизнес-процесс может быть реализован как часть процесса определения себестоимости инновационной продукции с помощью стандартной функциональности внедряемой ERP-системы. Для определения бизнес-процессов, требующих описания, можно воспользоваться диаграммой прецедентов, позволяющей описать систему на концептуальном уровне.

Таблица 1 – Описание операций бизнес-процесса реализации инновационной продукции

Диаграмма и номер на ней	Операция бизнес-процесса	Ответственный	Периодичность	Входящие документы (документы-основания)	Исходящий документ (составляемый документ)
ПР-01	Составление счета	Менеджер по продажам	10 раз в день	Заявка клиента	Счет на оплату
ПР-01	Получение предоплаты	Бухгалтер	10 раз в день	Выписка из банка	Отражение в бухгалтерском и управленческом учете
ПР-01	Отгрузка товара	Менеджер по продажам	10 раз в день	Счет на оплату, подтверждение предоплаты	Накладная
ПР-01	Получение оплаты	Бухгалтер	10 раз в день	Выписка из банка	Отражение в бухгалтерском и управленческом учете, акт сверки
ПР-01	Выставление счета-фактуры	Бухгалтер	10 раз в день	Накладная	Счет-фактура

Резюмируя вышеизложенное, организация вправе выбирать использовать алгоритмы для каждого бизнес-процесса, предлагаемой нами к внедрению, или обратиться в специализированные фирмы по разработке специальных программных обеспечений [7].

Все выше обозначенные проблемы характерны для большинства российских предприятий. По данным опроса для 87 процентов финансовых директоров главная задача на 2023 год – по максимуму сократить расходы и отрегулировать бизнес-процессы предприятия. Компании теряют на инвестициях, если вкладывает деньги в неэффективные проекты и направления, нерационально распоряжается активами, оставшимися после закрытия проектов. Возможны также потери в виде штрафов контрагентам, если предприятие не выполнило обязательство из-за закрытия проекта.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : федер. закон : [принят Гос. Думой 25.02.1999 г. № 39-ФЗ : по состоянию на 11.10.2023 г.]. [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «Гарант». – Загл. с экрана.

2. *Абрамов С. И.* Инвестирование / С. И. Абрамов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2022. – 440 с.

3. Бизнес в кризис: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.business.ru/article/3910-biznes-v-krizis>

4. *Давыдова И.* Как составить антикризисную карту рисков платежей. Материал из ФСС "Система Финансовый директор". [Электронный ресурс]. – Доступ <https://vip.1fd.ru/#/document/16/44552/bssPhr2/?of=cory-306f6a082a>

5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2022. – 80 с.

6. *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.

7. *Пруцкова Е.В., Хайров Р.Р.* Экономика малого бизнеса. Учебно-методическое пособие / Саранск, 2016.

8. *Холт, Роберт Н.* Планирование инвестиций. / Роберт Н. Холт, Сет Б. Барнес / Пер с англ. – М.: Дело ЛТД, 2022. – 120 с.

УДК 658

## **БИЗНЕС-ПРОЦЕСС ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ С ЦЕЛЬЮ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

**Пруцкова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент**

**Баладин Сергей Николаевич, магистрант**

**Косолапова Александра Юрьевна, студентка**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: [ekaterina-maskaeva@yandex.ru](mailto:ekaterina-maskaeva@yandex.ru); [st805384@ruc.su](mailto:st805384@ruc.su);  
[st807591@ruc.su](mailto:st807591@ruc.su)

## **BUSINESS PROCESS OF INFORMATION TRANSFORMATION FOR THE PURPOSE OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE**

**Prutskova Ekaterina Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Baladin Sergei Vasilyevich, Master's Degree student**

**Kosolapova Alexandra Yuryevna, student**

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

Актуальность данного исследования и заключается в том, что именно в процессе

диагностики оценивается состояние финансов предприятия и разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на антикризисное управление, улучшение и стабилизацию его финансового положения, делается прогноз на перспективу. Отсутствие же такой оценки может привести к отставанию предприятия от конкурентов, потере рынков сбыта, ухудшению качества хозяйственной деятельности, повышению издержек и т.д.

**Ключевые слова:** Платежеспособность, бизнес-процесс, антикризисное управление, ликвидность.

The relevance of this study lies in the fact that it is in the process of diagnostics that the state of the company's finances is assessed and specific measures aimed at anti-crisis management, improvement and stabilisation of its financial position are developed, and a forecast for the future is made. Absence of such an assessment can lead to lagging behind competitors, loss of sales markets, deterioration of the quality of economic activity, increasing costs, etc.

**Keywords:** Solvency, business process, crisis management, liquidity.

В современных условиях трансформации общества диагностика финансового положения предприятия является необходимой, объективной основой для проведения его оценки. Имеющаяся исходная информация и цели анализа в общем случае определяют следующие основные направления его проведения:

- проверка данных бухгалтерской отчетности,
- правильности заполнения форм отчетности;
- расчет аналитических коэффициентов;
- анализ финансового состояния предприятия.

Платежеспособность – это способность предприятия выполнять обязательства (краткосрочные и долгосрочные), используя текущие активы. При дальнейшем анализе необходимо выявить причины, повлиявшие на дестабилизацию платежеспособности предприятия и разработать мероприятия необходимые для улучшения финансового положения предприятия.

Бизнес-процесс диагностики антикризисного управления предприятия в настоящее время представляет собой сложный, многогранный, а зачастую противоречивый процесс, в том смысле, что неграмотно рассчитанное и определенное финансовое состояние может привести к губительным последствиям для предприятия. Актуальность данного исследования и заключается в том, что именно в процессе диагностики оценивается состояние финансов предприятия и разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на антикризисное управление, улучшение и стабилизацию его финансового положения, делается прогноз на перспективу. Отсутствие же такой оценки может привести к отставанию предприятия от конкурентов,

потере рынков сбыта, ухудшению качества хозяйственной деятельности, повышению издержек и т.д. [1, с. 261].

Предварительная оценка динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность и ликвидность ООО «САМ МОНОЛИТ», показала тенденцию к снижению.

Анализируя данные баланса за 2022 год нами сделан вывод, что платежеспособность предприятия на конец анализируемого периода ухудшилась. Платежный недостаток резко увеличился с 1503 тыс. руб. до 4069 тыс. руб. или на 2566 тыс. руб., соответственно процент покрытия уменьшился с 28,7% до 4,9%, что говорит о краткосрочной неплатежеспособности предприятия.

Инструментарием для составления фактических показателей с плановым (нормативными), определение отклонений, выходящих за пределы допустимых параметров, выявление резервов, поиск путей и принятие решений по выходу из кризисной ситуации являются экспертные системы, призванные обеспечить поддержку принятия решения руководством, разработку прогнозных планов, поддержание предприятия в устойчивом динамическом равновесии (рисунок 1).

Схема бизнес-процесса включает обработку информации и использование результатов анализа для решения определенных задач стратегического планирования, анализа хозяйственной деятельности, диагностику финансового состояния, прогнозирование цен, анализа факторов, влияющих на себестоимость продукции, рентабельность, анализа сбыта, эффективности с целью антикризисного управления предприятия.

Предприятие как система объекта и субъекта управления в условиях трансформации общества обладает свойством целостности и сохраняет его на протяжении длительного времени. Оптимизация бизнес-процесса антикризисного управления строится на основе информационной модели, реально отражающей протекающие процессы в имеющей функциональный и структурный аспект.

Диагностика финансового положения предприятия, маркетинговой политики, консультирование по оценке изменения состояния объекта управления после принятия того или иного решения. Распределение результатов обработки информации проходит по уровням управления (высшее руководство, средний уровень, сотрудники оперативного уровня на рабочих местах). Информация поступает к экономисту от других организаций или от собственных структурных подразделений, где ее подразделяют на внешнюю и внутреннюю. Информация, поступающая в объект управления, называют входящей, а выходящую – исходящей [2, с. 198].

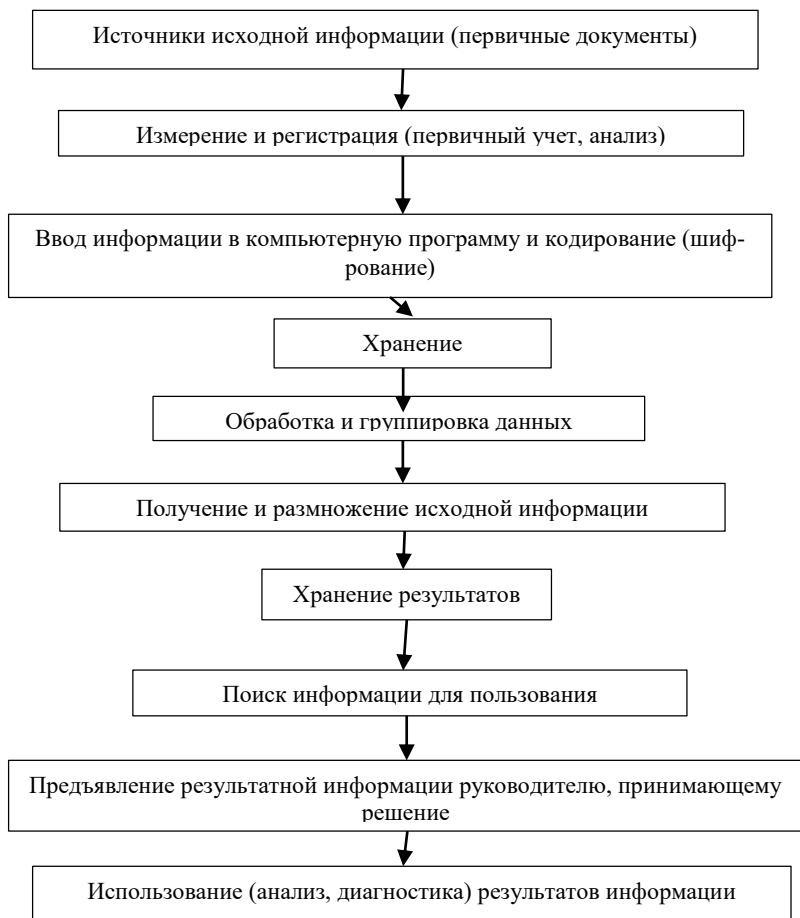


Рисунок 1 – Матрица бизнес-процесса преобразования информации для антикризисного управления

Результатная информация является главной целью обработки исходных планово-учетных данных. Это сведения, полученные в процессе решения задач и зависящие от эксплуатационных возможностей информационных моделей, а также способов использования и хранения информации. Эксплуатационные возможности позволяют составить планы, графики, ведомости, учетные регистры, отчеты, баланс, годовые и квартальные формы отчетности в виде моделей, матриц, на специальных устройствах (графопостроителях, дисплеях и др.) и в каналах дистанционно-информационной связи [3, с. 14].

Наибольшую популярность на производственных предприятиях получили информационные технологии, модели, их реквизиты напечатаны в алфавитно-цифровом отображении и расположены в определенной последовательности. Выходной документ имеет постоянные и переменные реквизиты. Специфическим для информационных технологий является вывод результатной информации после полного решения задачи.

Расчет показателей экономической эффективности проекта следует начать с определения годового экономического эффекта от внедрения автоматизированной информационной системы (АИС) как новой технологии ведения вычислительного процесса.

Годовой экономический эффект рассчитаем по следующей формуле:

$$\mathcal{E} = (31 - 32) \cdot A2, \quad (1)$$

где  $\mathcal{E}$  – годовой экономический эффект от внедрения АИС складского учета;

31, 32 – приведенные затраты на единицу работ, выполняемых с помощью базового варианта ведения складского учета, принятого для сравнения, и при помощи внедренной АИС;

$A2$  – годовой объем выполняемых работ с помощью АИС складского учета в расчетном году, натур.ед

Определим расчетный коэффициент эффективности капитальных вложений:

$$E_p = \mathcal{E} / K_{об} \leq E_n, \quad (2)$$

$$E_p = 92957,5 / 35629 = 2,6$$

Создание и внедрение АС считается целесообразным, если расчетный коэффициент  $E_p$  равен нормативному коэффициенту  $E_n$  или превосходит его.

$$E_p \geq 0,15$$

$$E_p = 2,6 \geq 0,15$$

Срок окупаемости капитальных вложений составит [4, с. 185]:

$$T = 1 / E_p, \quad (3)$$

$$T = 1 / 2,6 = 0,38 \text{ года}$$

Следует подчеркнуть, что данная методика расчета учитывает лишь прямой полезный эффект, оставляя в стороне косвенные полезные эффекты. К таким эффектам можно отнести избавление работников склада от рутинного и малопродуктивного ручного труда.



Развитие и совершенствование антикризисного управления предприятия неразрывно связаны с информационными технологиями в области учетно-аналитической и другой управленческой работы. При использовании информационных моделей, анкетирования, проведения опросов появляется возможность непосредственного контакта аналитика с аудиторией, формирование оперативных и других экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия там, где возникает исходная информация и нужны эти показатели. Как следствие, значительно уменьшается протяженность информационных потоков, снижается вероятность ошибок при передаче и обработке данных. Производительность, технические возможности современных информационных моделей позволяют проводить анализ хозяйственной деятельности практически всей вводимой в базу данных экономической и другой информации и обеспечивать непрерывность анализа по мере ввода в них исходных данных.

Применение в антикризисном управлении предприятия современных информационных моделей и функциональных пакетов современных прикладных программ позволяет создать без помощи программиста макеты аналитических таблиц нужного содержания, организовать базы данных по задаваемым правилам и критериям, использовать деловую графику и т.п. При этом аналитик самостоятельно может устанавливать диапазоны варьирования, типы сложных моделей, решать другие методические и организационные вопросы диагностики бизнес-процессов преобразования информации. Особенно успешно могут применяться современные IT - технологии в прогнозном экономическом анализе антикризисного управления. Пакеты современных информационных моделей обеспечат комплексное и глубокое изучение различных факторов на доходы, прибыль, платежеспособность, финансовое состояние предприятия. Результаты такого анализа, выполненные при помощи прогрессивных IT-технологий, будут способствовать оптимизации реализации товаров, издержек обращения, доходов, прибыли, рентабельности, финансовой устойчивости развития предприятия.

С целью антикризисного управления, для стабилизации финансового положения и повышения финансовой устойчивости предприятия рекомендуем следующие мероприятия.

1) Осуществлять снижение издержек производства, а также запасов товарно-материальных ценностей. Поскольку убыточные запасы приводят к снижению доли собственных средств в их формировании, что в конечном итоге ведет к снижению уровня платежеспособности;

2) Сокращать размеры и сроки дебиторской задолженности (так как она способствует иммобилизации оборотных средств предприятия) посредством расширения системы авансовых платежей, совер-

шенствовании системы расчетов, увеличения количества потенциальных покупателей (заказчиков) с целью уменьшения риска неплаты крупным потребителем и т.п.

3) Развитие маркетинговых исследований с целью увеличения рынков сбыта и конкурентоспособности продукции. Нарращивание объемов реализации за счет повышения качества, ассортимента и снижения себестоимости продукции, что является необходимым в условиях жесткой конкуренции.

Использовать в работе предприятия методику подсчета резервов роста прибыли и рентабельности, которая позволит значительно улучшить финансовые результаты на предприятии.

Необходимо отметить, что финансовая устойчивость российских предприятий зависит не только от деятельности самого предприятия, но и от экономики страны в целом. Поэтому для успешного решения проблемы неплатежеспособности российских предприятий необходима активная работа не только антикризисное управление силами самого предприятия, но и поддержка государства в экономике в целом.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Асканова О. В.* Трансформация подходов к осознанию сущности производственной программы / О. В. Асканова // Теория и практика общественного развития, 2023. – № 4. – С. 261-264.
2. *Балтакся П. Н.* Слагаемые эффективности: из опыта строительного предприятия. / П. Н. Балабанов, П. Г. Кливец. – М.: Экономика, 2022. – 492 с.
3. *Сухов С. В.* Целеполагание на коммерческом предприятии – Режим доступа: <http://www.svsuhov@yandex.ru>
4. *Стоянов Е. А.* Экспертная диагностика финансово-хозяйственного положения предприятия. / Е. А. Стоянова, Е. С. Стоянова. – М.: Перспектива, 20228. – 423 с.
5. *Экономическая стратегия фирмы.* / Под ред. Градова А. П. – СПб: Спец. лит., 2022. – 414 с.

УДК 334

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКОВ**

**Пруцкова Екатерина Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент

**Башкайкина Юлия Сергеевна** магистрант

**Еремин Виталий Александрович** магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: ekaterina-maskaeva@yandex.ru; st805385@ruc.su

## **TRANSFORMATION OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE FACE OF RISKS**

**Prutskova Ekaterina Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Bashkaikina Julia Sergeevna** Master's Degree student

**Eremin Vitaly Alexandrovich** Master's Degree student

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

Автор рассматривает трансформацию производственного потенциала промышленного предприятия в условиях рисков. Были представлены экономически обоснованные расчеты производственной программы. Проанализированы факторы риска и разработана политика управления рисками.

**Ключевые слова:** производственный потенциал, промышленное предприятие, производственная программа, риски, трансформация.

The author considers the transformation of the production potential of an industrial enterprise in terms of risks. Economically justified calculations of the production program were presented. Risk factors have been analyzed and a risk management policy has been developed.

**Keywords:** production potential, industrial enterprise, production program, risks, transformation.

Трансформация производственного потенциала промышленного предприятия ООО «Арзамасский железобетон» (ООО «АЖБ») реализуется на основе бизнес-планирования с целью привлечения инвестиционных ресурсов.

Финансовые результаты планирования производственной деятельности ООО «АЖБ» представлены в таблице 1. В ходе реализации производственной программы по изготовлению термоустойчивой пленки общая выручка от реализации продукции составляет 561600,0 тыс. руб. в год. Согласно законодательству ООО «АЖБ» ежегодно будет отчислять налог на добавленную стоимость (НДС) в размере

85667,8 тыс. руб. Кроме НДС, ООО «АЖБ» должен будет ежегодно уплачивать транспортный и земельный налоги в общей сумме 420 тыс. руб. В итоге от реализации производственной программы ООО «АЖБ» получает финансовый результат в размере 98774,5 тыс. руб. ежегодно. После уплаты всех налогов предприятию остается чистая прибыль в 2025 г. в размере 69569,0 тыс. руб., в 2026 г. в размере 69902,4 тыс. руб., в 2027 г. - 70235,6 тыс. руб. и в 2028 г. уже 70568,8 тыс. руб.

При денежных поступлениях в размере 561600 тыс. руб. каждый год, предприятие будет осуществлять выплаты по производственным затратам в размере 415630 тыс. руб. Кроме того, благодаря реализации производственной программы ООО «АЖБ» ежегодно в бюджет будут поступать платежи в среднем 55500 тыс. руб., страховые взносы в бюджеты всех уровней в размере 6238 тыс. руб. поступление инвестиционных средств, начиная с 2025 г. прекращается, так как уже полностью освоено новое производство.

Соответственно, программа производства ООО «АЖБ» за весь период реализации будет иметь следующий вид (рисунок 1). Выход на проектную мощность производства полиолефиновой пленки планируется исходя из следующих объемов:

- 2023 год – 550 тн;
- 2024 год – 2560 тн;
- 2025 год – 4320 тн (100%);
- 2026-2028 гг. – 4320 тн (100%).

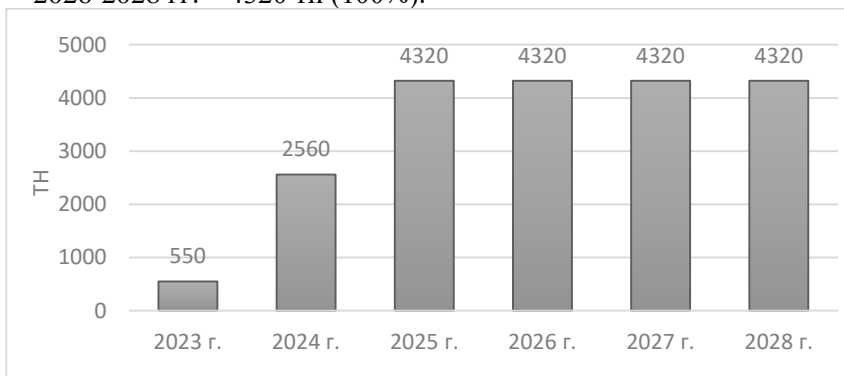


Рисунок 1 – Программа производства ООО «АЖБ» на 2023-2028 гг., тн

Учитывая продолжительность производственной программы на 5 лет, ООО «АЖБ» необходимо максимально просчитать возможные риски. С этой целью мы предлагаем внедрить политику управления рисками в производственную деятельность ООО «АЖБ». Политика разработана в целях развития корпоративной системы управления

рисками (далее – КСУР) в ООО «АЖБ». Политика должна быть доступна для ознакомления всем работникам ООО «АЖБ» и ее подразделениям. В структурных подразделениях ООО «АЖБ» КСУР обязана реализовываться в соответствии с Политикой и иной внутренней нормативной документацией предприятия.

Политика будет неотъемлемой частью системы внутренней нормативной документации, регулирующей выполнение функций по управлению рисками в ООО «АЖБ» и ее подразделениях.

Подразделениями ООО «АЖБ» могут разрабатываться и утверждаться в установленном порядке документы в области управления рисками, не противоречащие Политике КСУР, в том числе локальные политики по управлению отдельными видами рисков.

В целях Политики вводятся следующие определения.

**Вероятность:** степень (мера) неопределенности того, что событие, влияющее на достижение целей, произойдет в определенный период времени.

**Владелец риска:** роль, исполняемая работниками ООО «АЖБ» и организациями (руководителями не ниже уровня начальника структурного подразделения), в сфере деятельности которых может возникнуть риск, а также ответственными за разработку и осуществление мероприятий по управлению риском, за последующий мониторинг.

**Готовность к риску:** утвержденный уровень общей величины рисков, который ООО «АЖБ» готово принять для достижения своих целей - например, Дивизион: Центр финансовой ответственности (ЦФО-1). **Комитет по рискам ООО «АЖБ» (комитет по рискам):** совещательный и экспертный орган при генеральном директоре, основной задачей которого является организация эффективного функционирования КСУР в соответствии со стратегией и установленной готовностью к риску ООО «АЖБ».

**Критический риск:** риск, оказывающий наибольшее влияние на параметры готовности к риску ООО «АЖБ».

**Риск-офицеры дивизионов:** работники дивизионов, участники процесса управления рисками уровня ЦФО-1, осуществляющие организационно-координационное взаимодействие с отделом управления рисками в части обеспечения функционирования КСУР. Развитие функции риск-офицеров соответствует уровню развития КСУР на уровне ЦФО-1.

Стратегия управления рисками должна регулярно пересматриваться с целью ее соответствия внешнему окружению и общекорпоративной стратегии.

**Участники процесса управления рисками в рамках КСУР (участники процесса):** отдел управления рисками ООО «АЖБ» (ОУР), подразделения внутреннего контроля и аудита (ВКиА), риск-офицеры

дивизионов, владельцы рисков, комитет по рискам ООО «АЖБ», генеральный директор и единоличный исполнительный орган отдельных подразделений уровня ЦФО-1 (ЦФО-2).

Организационная структура корпоративной системы управления рисками (КСУР) построена в соответствии с основными принципами:

- организация системы управления рисками соответствует действующей операционной модели ООО «АЖБ», которая определяет степень централизации функции управления рисками;
- управление рисками осуществляется владельцами рисков;
- функции осуществления мероприятий по воздействию на риск и контроля за их исполнением и эффективностью должны осуществляться различными органами управления;
- организация системы управления рисками включает три уровня управления (рисунок 2).

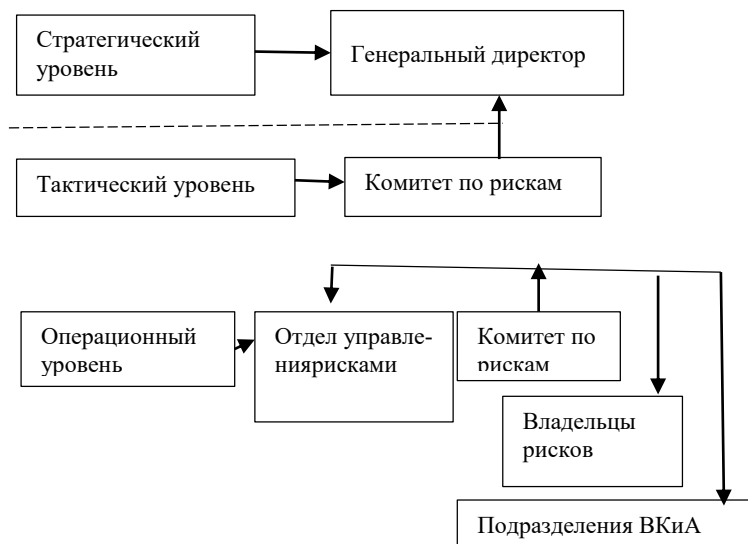


Рисунок 2 – Уровни управления корпоративной системы управления рисками

Операционный уровень (ОУР): осуществляется владельцами рисков, ОУР и риск-офицерами дивизионов, в компетенции которых входит:

- 1) риск-офицеры дивизионов выполняют функции ОУР на уровне ЦФО-2, включая: подготовку предложений по развитию КСУР;
- 2) подразделения внутреннего контроля и аудита (ВКиА):
  - выявление рисков при проведении внутренних аудитов;
  - предварительная оценка рисков;

– передача выявленных рисков ОУР и владельцам рисков для их управления;

– проведение независимой оценки деятельности КСУР.

В рамках настоящей Политики под процессом управления рисками понимается процесс организации функционирования КСУР, а не процессы управления отдельными видами рисков.

Использование информационных технологий, ИТ-решений для целей автоматизации КСУР должно соответствовать ИТ-стратегии ООО «АЖБ». ИТ-система является одним из элементов КСУР, позволяющим автоматизировать процедуры и снизить трудозатраты участников процесса управления рисками, повысить эффективность функционирования КСУР в целом.

Усложнение действующих процессов и расширение функциональных требований к ИТ-решениям должны учитываться в плане дальнейшего развития КСУР.

Политика устанавливает следующую классификацию уровней компетенции:

– неосведомленность: отсутствие понимание назначения, структуры и методологии КСУР;

– осведомленность: понимание базовых принципов функционирования КСУР, ее назначения. Использование ее в работе в случае ключевых событий (подготовка бюджета, стратегии, инвестиционного плана и др.);

– понимание: глубокое понимание принципов работы КСУР, ее структуры, методологии, процессов. Использование ее при подготовке бюджета, стратегии, инвестиционного плана и т. д.;

– лидерство: глубокое понимание принципов работы КСУР, ее структуры, методологии, процессов. Готовность обучать других работников управлению рисками. Использование ее в работе на постоянной основе.

Резюмируя вышеизложенное, при трансформации производственного потенциала промышленного предприятия в условиях рисков необходимо разработать политику управления рисками. В рамках поддержания требуемого уровня компетенции участников корпоративной системы управления рисками необходимо:

– формирование и поддержка общекорпоративной базы знаний КСУР. Участники КСУР должны иметь доступ к этой информации;

– формирование плана обучения участников КСУР на среднесрочную перспективу и его исполнение;

– постоянное информирование пользователей при внедрении изменений КСУР;

– периодическое проведение обучения участников КСУР.

Таким образом, управление производственным предприятием является залогом успеха промышленного кластера в современных

условиях рыночной экономики, и имеет важное значение для повышения конкурентоспособности фирмы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Архипов В. А.* Стратегия выживания строительных предприятий / В. А. Архипов // Вопросы экономики. – 2022. - № 12. – С. 39 -42.
2. *Балтакся П. Н.* Слагаемые эффективности: из опыта строительного предприятия / П. Н. Балтакся. – М.: Экономика, 2021. – 492 с.
3. *Владимирова Л. П.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л. П. Владимирова. – М.: Дашков и К, 2021. – 246 с
4. *Круглов М. И.* Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. – М.: Русская деловая литература, 2022. – 768 с.

УДК 338.26

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ: УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

**Прузкова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент**

**Зотова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент**

**Иванидзе Константин Константинович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: [ekaterina-maskaeva@yandex.ru](mailto:ekaterina-maskaeva@yandex.ru), [ezotova@ruc.su](mailto:ezotova@ruc.su),

[kostesman@yandex.ru](mailto:kostesman@yandex.ru)

### **ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGIES: CONDITIONS OF FORMATION AND ADVANTAGES OF USE**

**Pruzkova Ekaterina Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Zotova Elena Victorovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Ivanidze Konstantin Konstantinovich, Master's Degree student**

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

В статье отмечается, что современный период в управлении российской экономикой по праву считается периодом становления и развития стратегического управления. Промышленные предприятия относятся к экономическим субъектам, которые изначально рассчитаны на долгосрочную эксплуатацию и перспективное устойчивое развитие. Преобладание оперативного управления в них привело к многочисленным



негативным последствиям. В этой связи значительно возросла актуальность перехода к стратегическому управлению, использованию долгосрочных экономических стратегий развития. В статье исследуются объективные условия применения экономических стратегий развития, анализируются преимущества, которые получают предприятия от их использования.

**Ключевые слова:** стратегия, инвестиционные процессы, инновации, импортозамещение, эффективность, стратегическое планирование.

The article notes that the modern period in the management of the Russian economy is rightfully considered the period of formation and development of strategic management. Industrial enterprises belong to economic entities that are initially designed for long-term operation and long-term sustainable development. The predominance of operational management in them has led to numerous negative consequences. In this regard, the relevance of the transition to strategic management and the use of long-term economic development strategies has significantly increased. The article examines the objective conditions for the application of economic development strategies, analyzes the advantages that enterprises receive from their use.

**Keywords:** strategy, investment processes, innovations, import substitution, efficiency, strategic planning.

Современные экономические тенденции в России получили свое развитие на основе объективных реальностей, которые во многом являются следствием затянувшихся кризисных явлений прежних десятилетий. Критическая зависимость отечественных производств и товарных рынков от импортных инвестиций и продукции привела к непосредственной угрозе экономической безопасности страны [1, с. 5].

Высокая степень импортной зависимости стала основой ультиматумов при введении западными странами многочисленных экономических санкций начиная с 2014 года. Своей вершины данные санкции достигли в 2022 году, особенно в части экспорта энергоносителей, нефти и нефтепродуктов. Санкции коснулись практически всей производственно-технической, технологической, товарной и финансово-инвестиционной цепи внешнеэкономического взаимодействия отечественных предприятий, поставили их перед угрозой остановки производств.

Однако современная Россия и ее экономика сильно отличаются от той, которая имела место в переходный экономический период. Уже в начале 2000-х годов в стране началась масштабная кадровая реформа в управлении, были осуществлены серьезные макроэкономические преобразования, существенно оздоровившие управляемость российской экономики в границах ее субъектов и страны в целом. Велась активная работа по разработке концепции инновационного эко-

номического развития страны и прорабатывались первые долгосрочные стратегии пространственного освоения территорий региональными экономическими субъектами [2, с. 25].

Уже тогда прерогатива отдавалась импортозамещению, а начиная с 2014 года она стала основным фактором развития многих отечественных предприятий и их производств. В этот период в управление экономикой широко внедряется концепция стратегического планирования, давшая новый импульс инвестиционным процессам и инновациям в науке и производстве [3, с. 73].

Изменившиеся условия хозяйствования положительно сказались на качестве управления предприятиями [4, с. 123]. Их макроэкономическая среда стала более стабильной и предсказуемой. Федеральная и региональные стратегии развития создали для предприятий необходимые условия для эффективного стратегического планирования, разработки и реализации собственных экономических стратегий развития [5, с. 113].

Функционирование предприятий в условиях реализации экономических стратегий развития существенно оздоровило их микросреду, позитивно сказалось на внутреннем состоянии коллективов, усилило производственно-технологическую и управленческую дисциплину. Сами экономические стратегии перестали носить чисто теоретический характер, превратившись в реальные планы реализации конкретных мероприятий [6, с. 140]. Мероприятия же в контексте стратегического планирования и соответствующих стратегий приобрели системный, комплексный характер, нацеленный на достижение намеченных результатов. Все это позитивно сказалось на конкурентоспособности отечественных предприятий и экономики в целом.

Распространение практики широкого применения экономических стратегий развития отечественными предприятиями - одна из основных задач государственного управления. Экономические стратегии и их использование позволяют управлению стать более содержательным и поступательным, формируют соответствующую управленческую культуру. Они создают объективные предпосылки для применения принципа системности в управлении, что особенно важно в конкурентных условиях рыночной среды [7, с. 203].

Государственная экономическая политика в области инноваций и импортозамещения предъявляет высокие требования к качеству и дисциплине управления предприятиями. Это находит свое отражение и в отношениях предприятий с инвесторами, кредитными организациями, частными лицами. Действенное стимулирующее ускоренное развитие предприятий оказывает применяемая в настоящее время система государственного регулирования. Она содержит разноплановую финансово-экономическую поддержку предприятий, применяющих стратегии ускоренного инновационного развития в виде льгот,

компенсаций и субсидий. Активно поддерживает действующая система государственного стимулирования и предприятия, ориентированные на импортозамещение.

В таких условиях стратегическое планирование, разработка и реализация экономических стратегий развития становятся основой управления предприятиями, координирующими использование всех составляющих их производственно-технологического потенциала. Примечательно, что основное внимание при разработке экономических стратегий уделяется роли человеческого потенциала предприятий, его максимальной реализации. Это находит свое непосредственное отражение в формировании и реализации действенных систем материального стимулирования работников предприятий, их продвижения по карьерной лестнице [8, с. 10].

В данном случае реализация человеческого потенциала рассматривается в качестве основного внутреннего ресурса предприятия от которого напрямую зависит эффективность разработки и реализации экономической стратегии развития, конкурентная устойчивость, финансовая стабильность и независимость. Это объясняется еще и тем, что именно человеческий потенциал является основным источником и носителем инноваций. Кроме того, эффективность экономической стратегии развития находит свое прямое отражение в снижении текучести кадров, в сплочении коллектива, демократизации управления предприятием. Практика показала, что результативность экономических стратегий развития намного выше на предприятиях, которые используют демократический стиль управления.

Сущность экономической стратегии составляют цели развития и функционирования предприятия. В целом, экономическая стратегия развития дает возможность предприятию обеспечивать устойчивое положение на рынке за счет эффективного распределения и использования, своевременного восполнения и увеличения производственных ресурсов.

Оперативное управление основывается на текущих событиях и в этом смысле довольно уязвимо. Принимаемые на основе оперативного управления решения отличаются большей затратноемкостью, часто запаздывают по времени реагирования на изначально вялотекущие, взрывоопасные события, в основном опираются на собственный опыт, недостаточно проработаны и не имеют комплексного характера. В основном они охватывают локальные задачи, не меняющие общего состояния предприятия. Предприятия, опирающиеся в своей деятельности на оперативное управление, как правило, отличаются вялотекущим состоянием, используют на рынке оборонительные стратегии, не имеют должного уровня развития. Нередко именно доминирование оперативного управления является основной причиной

многочисленных управленческих ошибок, безвозвратных потерь, сокращению производства и банкротства предприятий [9, с. 112].

Вот почему внедрение стратегического управления в практику деятельности отечественных предприятий имеет исключительную важность для российской экономики.

В отличие от оперативного, стратегическое управление опирается на результаты анализа и прогнозирования. Формирование стратегии развития основывается на анализе сильных и слабых сторон предприятия, прогнозах развития рынка выпускаемой продукции и вероятного изменения состояния макросреды предприятия, оценке рыночных рисков. Регулярное проведение мониторингов дает возможность предприятию постоянно отслеживать свое положение на рынке, своевременно выявлять изменение характеристик региональных рынков, появление на рынках дополнительных угроз и возможностей.

В целом экономическая стратегия позволяет системно объединить производственно-технологическую, инновационную, снабженческо-сбытовую, ценовую, финансовую, инвестиционную и кадровую политику предприятия.

С продвижением стратегического управления принципиально изменился подход к бизнес-планированию, получившему широкое распространение в России. Ранее оно носило в основном формальный характер. Бизнес-планы составлялись, в первую очередь для кредитных организаций и инвесторов. Они были малопригодны как руководство к действию и предприятиями, как правило, не использовались.

В настоящее время бизнес-планы в основном представляют собой планы обоснованных и проработанных коммерческих операций, которые успешно используются для обеспечения контроля над финансовыми потоками и разработки мероприятий по снижению производственных издержек. Современное бизнес-планирование стало неотъемлемой составляющей процесса формирования и реализации мероприятий экономической стратегии развития предприятия по достижению намеченных целей.

Таким образом, в настоящее время в России существуют объективные предпосылки и созданы необходимые условия для широкого внедрения в отечественную практику использования экономических стратегий в управлении предприятиями, с целью повышения их эффективности и ускоренного развития.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В., Катайкина Н.Н.* Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. №2(47). С.5.
2. *Самыгин Д. Ю., Имяреков С.М., Келейникова С.В.* Модели оценки эффективности инноваций в агропроме // Экономика сельского хозяйства России. 2019. № 5.

С. 23-29.

3. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А.* Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2021. № 4. С. 71-79.

4. *Левчаев П.А.* Становление, эволюция и перспективы финансово-стоимостных отношений хозяйствующих субъектов России / П.А. Левчаев, С.М. Имяреков. – М.: Академический Проект, 2006. – 608 с.

5. *Бурланков С.П.* Региональные особенности создания интегрированных формирований в АПК России и зарубежных стран / С.П. Бурланков, А.Н. Щукин, С.М. Имяреков // *Регионология.* 2008. №1(62). С. 111-119.

6. *Имяреков С.М.* Особенности инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Мордовия / С.М. Имяреков, Ю.В. Четайкина, Ю.И. Каргин // *Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия.* 2016. № 3 (39). С.139-145.

7. *Шилкина Т.Е.* Современные тенденции образовательных организаций и их взаимодействие с кадровыми партнерами / Т.Е. Шилкина, С.М. Имяреков // *Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф.* Саранск: МГПУ, 2021. С. 200-205.

8. *Копылова Е.В.* Методы оценки рисков и их система управления / Е.В. Копылова, С.М. Имяреков // *Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф.* Саранск: МГПУ, 2021. С. 10-15.

9. *Имяреков С.М.* Анализ налоговых поступлений за 2011-2013 гг. в бюджеты всех уровней (на примере инспекции ФИС России по Октябрьскому району г. Саранска) // С.М. Имяреков, Ю.И. Каргин, Л.А. Абелова / *Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия.* 2014. Т.30. №2. С.110-114.

УДК 338.26

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Пруцкова Екатерина Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент

**Каргин Юрий Иванович**, кандидат экономических наук, доцент  
**Иванидзе Мишель Константинович**, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail:ekaterina-maskaeva@yandex.ru,

karginyui@yandex.ru,themiwel@gmail.com

## **THE ROLE AND IMPORTANCE OF STRATEGIC PLANNING IN MODERN CONDITIONS**

**Pruzkova Ekaterina Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Pro-  
fessor**

**Kargin Yuri Ivanovich, PhD (Economics), Associate Professor**  
**Ivanidze Mishel Konstantinovich, Master's Degree student**

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

В статье отмечается, что стратегическое планирование вернуло в экономику Российской Федерации принцип планирования, придав ему современное научное содержание. Отсутствие стратегического планирования фактически остановило инвестиционные процессы в экономике, что привело к реальной угрозе социально-экономическое развитие страны. Высокая эффективность стратегического управления реализуется крупными и средними предприятиями, которые уже в настоящее время имеют собственную практику применения стратегического планирования. В статье анализируются основные аспекты, связанные с применением стратегического планирования в России.

**Ключевые слова:** государственная политика, стратегическое планирование, рыночная экономика, финансовые ресурсы, инновации.

The article notes that strategic planning has returned the principle of planning to the economy of the Russian Federation, giving it a modern scientific content. The lack of strategic planning has actually stopped investment processes in the economy, which has led to a real threat to the socio-economic development of the country. High efficiency of strategic management is realized by large and medium-sized enterprises, which already have their own practice of applying strategic planning. The article analyzes the main aspects related to the application of strategic planning in Russia.

**Keywords:** public policy, strategic planning, market economy, financial resources, innovation.

На определенном этапе становления и развития рыночных отношений в России управление столкнулось с проблемой истощения промышленно-производственного потенциала. Данный процесс достиг масштабного характера и мог стать необратимым, а экономике вместо развития реально стала угрожать деградация. Главной причиной тому, как утверждают многие специалисты, являются многочисленные просчеты, связанные со становлением и развитием института частной собственности в России, приведшие к серьезным негативным последствиям в экономике страны [1, с. 210].

Практически одновременная повсеместная капитализация собственности промышленно-производственного потенциала по масштабам и темпам проведения не знала себе равных в мире и привела к фактическому уничтожению государственного сектора в экономике. Государственное управление попало под влияние частномонаполистического капитала, его регулирующая функция перестала быть действенной [2, с. 436].

Нацеленность новых собственников на краткосрочный успех и личное обогащение опиралось главным образом исключительно на финансовые направления текущей деятельности предприятий, что характерно для поведения временщиков-управленцев. Из имеющихся производственных мощностей выкачивались последние резервы, практически прекратилось инвестирование, повсеместно обесценился труд специалистов-производственников всех категорий. Последовало массовое сокращение производств, многие из которых неоднократно выставлялись на торги, обозначилась нескончаемая череда банкротств ранее успешных предприятий [3, с. 115]. Распродажа основных производственных и непроизводственных фондов предприятий стало обычной практикой новых собственников и их управленцев. Инвестирование российской экономики в основном осуществлялось иностранными инвесторами, тогда как интересы потенциальных отечественных инвесторов были, в первую очередь, нацелены за рубеж. Планирование, особенно среднесрочное и долгосрочное, на практике прекратило свое существование и полностью уступило место оперативному управлению, целью которого стала максимизация прибыли в кратчайший период времени.

По сути в экономическом управлении возник хаос, которого не терпит даже свободная рыночная экономика. Неуправляемость экономических процессов стала очевидна, возникла потребность в новом, а именно, стратегическом экономическом мышлении. Потребовалось немало времени и серьезные усилия государства, изменения в государственной экономической политике прежде чем стратегическое планирование заняло заслуженное место в управлении развитием предприятий, отраслевых и территориальных экономических субъектов [4, с. 140].

Первые долгосрочные экономические стратегии развития приходятся на начало текущего столетия. Они, в первую очередь, ставили перед собой цель, главной задачей которой являлось формирование организованной экономической макросреды в России. Основанием для этого стала концепция устойчивого территориального развития, которая до этого носила преимущественно декларативный характер. Макроэкономические преобразования значительно упростили и упорядочили территориальное управление, повысили его управляемость на федеральном и региональном уровнях. Главным достижением здесь является использование системного подхода и стратегического планирования, что позволило значительно повысить эффективность разработки и реализации комплексных и целевых стратегических программ в регионах [5, с. 204].

Таким образом, комплексные программы экономического развития получили научно-проработанные основы в виде федеральной и региональных стратегий, в которых обозначены основные цели и средства их достижения на конкретный долгосрочный период. На их основе и разрабатываются среднесрочные программы экономического развития [6, с. 13]. В результате у предприятий и организаций появились соответствующие целевые маяки, имеющие конкретные временные границы и гарантии того, что государство отныне вернется в экономику и играет ведущую роль в ее развитии.

Данные преобразования создали объективные предпосылки для распространения стратегического планирования на предприятия и организации. Отметим, что в 2014 году стратегическому планированию был придан законодательный статус. Действенный механизм приобрел институт защиты инвестиций и инвесторов. Однако главным в достигнутом является то, что макроэкономическая среда в России стала более системной и понятной с точки зрения пространственно-временного развития, а значит изучаемой и прогнозируемой. Это позволяет предприятиям существенно повысить результативность рыночных исследований, адаптацию и обратную связь.

В настоящее время стратегическое планирование оказывает серьезное влияние на выбор целевых рынков, поиск партнеров по бизнесу, интересы которых созвучны с интересами предприятия. Оно позволяет воплотить стратегическое мышление бизнесменов и управленцев в конкретные программы действий, уточнить цели и задачи на текущую, среднесрочную и долгосрочную перспективы, подготовить средства для их реализации.

Благодаря стратегическому планированию и его активному применению государственным управлением предприятиям стало доступно долгосрочное перспективное планирование развития, более прогнозируемы очевидные вероятные рыночные изменения. В ре-



зультате у предприятий появилась возможность заранее разрабатывать варианты необходимых структурных изменений, включая возможную корректировку портфеля заказов, выявлению новых потенциальных поставщиков, торговых партнеров, дополнительных целевых рынков или их сегментов.

Значительно повысилась результативность мониторингов, которые стали принимать все более массовый характер. Напомним, что объективность результатов мониторинга позволяет более точно определить местоположение предприятия на целевых рынках по сравнению с конкурентами, оценить конкурентоспособность применяемых им стратегий, в первую очередь ценовых, а также уточнить план мероприятий по упрочению конкурентных преимуществ для оперативного и среднесрочного планирования.

Системное стратегическое планирование нацелено на долгосрочное развитие предприятий. Оно опирается на современные и перспективные тенденции развития науки и производства, нацелено на разработку и подготовку мероприятий, позволяющих достичь желаемые результаты в обозримую перспективу [7, с. 38].

Учитывая, что развитие экономики напрямую зависит от непрерывности и качества инвестиционного процесса в стратегическом планировании в первую очередь учитывается поэтапное освоение инвестиций с одновременным получением отдачи от каждого внедренного и реализуемого этапа. Для обеспечения эффективности инвестиций в России на государственном уровне была принята концепция развития на основе формирования инновационной экономики. Это нашло свое отражение в действующей стратегии экономического развития страны и в реализуемых стратегиях экономического развития регионов [8, с. 111].

На основе стратегического планирования посредством инструментов системы государственного регулирования разработана и действует развернутая комплексная экономическая и организационная поддержка инновационно-инвестиционно активных предприятий. Отметим, что само государственное регулирование как система сформировалась во многом благодаря именно концепции стратегического планирования.

Благодаря стратегическому планированию у предприятий появилась реальная возможность более целесообразного, эффективного и безопасного использования собственных финансовых ресурсов, их накопления и вложения в перспективное развитие. Кроме того, задачей стратегического планирования является создание условий для консолидированного использования финансовых ресурсов предприятий с целью создания совместных производств.

Именно стратегическое планирование создало объективные предпосылки для организации новых форм сотрудничества предприятий.

Особую популярность и распространение в отечественной индустрии получили промышленно-производственные и научно-производственные кластеры. Заметим, что кластеризация на деле доказав свою эффективность, охватила производственные предприятия практически всех видов собственности, отраслей, включая агропромышленный сектор.

Использование принципа системности в основе стратегического планирования в значительной степени снизило риски, связанные с неопределенностью и непредсказуемостью будущего. Это объясняется соблюдением принципа непрерывности процесса стратегического планирования, который позволяет последовательно приводить ту или иную неопределенность в конкретную обозримую перспективу.

Таким образом, стратегическое планирование, не нарушая маневренность и самостоятельность предприятий непосредственно способствует их устойчивому перспективному развитию, качественному улучшению системы управления в сложных условиях рыночной среды.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков С.М.* Формирование инновационного климата в экономическом развитии России // Реформирование образовательной среды: мат-лы межд. науч.-практ. конф. посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С.209-213.
2. *Левчаев П.А.* Становление, эволюция и перспективы финансово-стоимостных отношений хозяйствующих субъектов России / П.А. Левчаев, С.М. Имяреков. – М.: Академический Проект, 2006. – 608 с.
3. *Бурланков С.П.* Региональные особенности создания интегрированных формирований в АПК России и зарубежных стран / С.П. Бурланков, А.Н. Щукин, С.М. Имяреков // Регионология. 2008. №1(62). С. 111-119.
4. *Имяреков С.М.* Особенности инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Мордовия / С.М. Имяреков, Ю.В. Четайкина, Ю.И. Каргин // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2016. № 3 (39). С.139-145.
5. *Шилкина Т.Е.* Современные тенденции образовательных организаций и их взаимодействие с кадровыми партнерами / Т.Е. Шилкина, С.М. Имяреков // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. Саранск: МГПУ, 2021. С. 200-205.
6. *Копылова Е.В.* Методы оценки рисков и их система управления / Е.В. Копылова, С.М. Имяреков /// Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. Саранск: МГПУ, 2021. С. 10-15.
7. *Имяреков С. М.* Развитие жилищного строительства как драйвер экономического развития России / С. М. Имяреков, И. В. Волгина, И. В. Романова // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 2 (32). С. 36-40.

8. *Имяреков С.М.* Анализ налоговых поступлений за 2011-2013 гг. в бюджеты всех уровней (на примере инспекции ФИС России по Октябрьскому району г. Саранска) // С.М. Имяреков, Ю.И. Каргин, Л.А. Абелова / Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2014. Т.30. №2. С.110-114.

УДК 334

**АКТИВИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБЩЕСТВА**  
**Пруцкова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент**

**Старостина Анастасия Вячеславовна, магистрант**

**Еремин Виталий Александрович, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: [ekaterina-maskaeva@yandex.ru](mailto:ekaterina-maskaeva@yandex.ru); [st807299@ruc.su](mailto:st807299@ruc.su);  
[st806342@ruc.su](mailto:st806342@ruc.su)

**ACTIVATING THE USE OF HUMAN CAPITAL IN CONDITIONS OF SOCIETY TRANSFORMATION**

**Prutskova Ekaterina Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Starostina Anastasia Vyacheslavovna, Master's Degree student**

**Eremin Vitaly Alexandrovich, Master's Degree student**

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

Актуальностью развития экономического потенциала любого предприятия, объединения, отрасли, государства складывается из использования нескольких основных видов ресурсов: материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных и других. Все они в основном формируются по регионам страны и отрасли экономики. Трансформация общества, экономические реформы в России, их судьба зависят не только от развития рыночной инфраструктуры, мероприятий по стабилизации национальной валюты, но в немалой степени и от человеческого капитала, от формирования квалифицированных кадров и их эффективного использования. С целью активизации человеческого капитала необходимо внести собственные трактовки основных терминов.

**Ключевые слова:** трансформация общества, человеческий потенциал, предприятие.

The urgency of developing the economic potential of any enterprise, association, industry, state consists of the use of several main types of resources: material, financial, labor, intellectual and others. All of them are mainly formed by regions of the country and sectors

of the economy. The transformation of society, economic reforms in Russia, and their fate depend not only on the development of market infrastructure and measures to stabilize the national currency, but to a large extent also on human capital, on the formation of qualified personnel and their effective use. In order to activate human capital, it is necessary to introduce one's own interpretations of basic terms.

**Keywords:** transformation of society, human potential, enterprise.

Экономический потенциал любого предприятия, объединения, отрасли, государства складывается из использования нескольких основных видов ресурсов: материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных и других. Все они в основном формируются по регионам страны и отрасли экономики. Трансформация общества, экономические реформы в России, их судьба зависят не только от развития рыночной инфраструктуры, мероприятий по стабилизации национальной валюты, но в немалой степени и от человеческого капитала, от формирования квалифицированных кадров и их эффективного использования. С целью активизации человеческого капитала необходимо внести собственные трактовки основных терминов.

Производственный персонал – работники подразделений, непосредственно относящихся к производственному процессу: цех производства, отдел контроля качества, отдел обеспечения качества.

Функциональный руководитель – в матричной структуре руководитель функционального направления, отвечающий за выполнение группы однородных функций, по управлению каким-либо видом деятельности. Обычно это директор департамента обособленного подразделения или руководитель специализированного отдела, функции которого представлены в производственном комплексе (например, бухгалтерия, административно-хозяйственное управление и т. п.).

Ключевой показатель эффективности (КПЭ) – показатели деятельности подразделения (предприятия), а также отдельного работника, которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. Использование ключевых показателей эффективности дает организации возможность оценить свое состояние и помочь в оценке реализации стратегии.

Учетная база данных – внутренняя информационная подсистема, в которой учитываются плановые и фактические финансовые, бухгалтерские, кадровые, торговые и другие данные, относящиеся к хозяйственной деятельности предприятия.

Линейный руководитель – руководитель, осуществляющий координацию деятельности работников и подразделений в соответствии с целями и задачами своего иерархического уровня, непосредственно руководит прямыми исполнителями [1, с. 145].

Предлагаемое нами положение по оценке эффективности исполь-

зования человеческого капитала применяется в отношении всех работников, которые подлежат оценке эффективности персонала, и регулирует:

- общие подходы к оценке эффективности работников предприятия;
- общие подходы к премированию работников, кроме производственного персонала;
- принципы установления, изменения, применения элементов оценки эффективности.

Оценке эффективности и премированию подлежат работники, получившие оценку по результатам деятельности за отчетный период, состоящие в трудовых отношениях с предприятием на последний день отчетного периода и не имеющие прерывания стажа работы в компании в рамках отчетного периода, если сумма календарных дней отсутствия не превышает:

- 15 дней для расчета премии по результатам месяца;
- 45 дней для расчета премии по результатам квартала;
- 182 дня для расчета премии по результатам года [2, с. 75].

Дни присутствия – сумма дней, когда работник присутствовал на рабочем месте, в том числе учитываются дни ежегодного основного и дополнительного отпуска, дополнительные оплачиваемые выходные дни, дни отдыха за работу сверхурочно или в праздничные (выходные) дни, пребывание в служебной командировке, обучение в соответствии с утвержденным приказом об обучении. Все остальные дни являются днями отсутствия.

В случае отсутствия у работника на момент проведения ежемесячной (квартальной, годовой) оценки непосредственного руководителя процедуру осуществляет назначенный заместитель или вышестоящий руководитель. Если работник в течение отчетного года был переведен на новую должность в рамках компании и отработал в новой должности менее трех месяцев на момент окончания отчетного периода, оценку эффективности этого работника проводит непосредственный руководитель с привлечением предыдущего руководителя.

В случае увольнения руководителя оценка эффективности работников по возможности проводится до увольнения руководителя. В случае отсутствия оценки работников уволившимся руководителем оценка индивидуальных задач производится новым руководителем и по возможности согласовывается с предыдущим руководителем работника и с вышестоящим руководителем.

Оценка эффективности работников состоит из следующих элементов (применяются все элементы одновременно или выборочно):

- Корпоративные ключевые показатели эффективности (КПЭ);
- функциональные КПЭ;
- проектные КПЭ;

- индивидуальные задачи;
- соблюдение правил внутреннего и трудового распорядка (ПВТР) и регламентов;
- уровень развития компетенций [3, с. 111].

Корпоративный КПЭ – показатель, устанавливаемый работникам, отражает общекорпоративную ответственность за результаты деятельности компании. Корпоративные КПЭ являются обязательными для включения в оценочную форму для всех работников и устанавливаются в виде группы показателей «бизнес-результаты» в соответствии с приказом генерального директора по КПЭ. Значения корпоративных КПЭ представлены на уровне бюджета в валюте утвержденного бюджета. Невыполнение корпоративных КПЭ не является фактором, исключающим выплату премии по остальным КПЭ. При перевыполнении КПЭ возможно получение премии выше 100 процентов по итогам года в целом. Квартальные премии выплачиваются в размере не выше 100 процентов. При невыполнении за отчетный период премия не переносится и не резервируется на следующие периоды и годовой итог.

Актуализация бюджета приводит к пересмотру целевых значений по корпоративным КПЭ. Корпоративные КПЭ рассчитываются специалистом департамента по работе с персоналом на основе данных, поступивших от отдела бюджетирования и контроллинга.

Функциональные КПЭ – показатель, устанавливаемый работникам функционального направления (включая работников производственного комплекса, входящих в функциональное направление), отражающий функциональную ответственность за результаты деятельности подразделения обычно в разрезе центров финансовой отчетности (ЦФО). Функциональные КПЭ являются обязательными для включения в оценочную форму для работников в соответствии с уровнем должности и устанавливаются в виде группы показателей «функциональные результаты» в соответствии с приказом генерального директора по КПЭ.

Значения функциональных КПЭ могут быть только количественными и рассчитываются на основании фактических объективных данных из учетных баз (финансовой, бухгалтерской, кадровой, CRM и др.). При перевыполнении функциональных КПЭ невозможно получение премии выше 100 %. При невыполнении функциональных КПЭ за отчетный период премия не резервируется на следующие периоды и годовой итог.

Актуализация бюджета приводит к пересмотру целевых значений по функциональным КПЭ. Функциональные КПЭ рассчитываются специалистом департамента по работе с персоналом на основе данных, поступивших от руководителей департаментов и из электронных баз данных (финансовой, кадровой, технической поддержки и

др.).

Для специалистов, занятых реализацией, разработкой проектов (строительных, инвестиционных и т.п.) мы предлагаем проектные КПЭ. Проектные КПЭ – показатель, устанавливаемый работникам, отражающий ответственность за результаты реализации и официально объявленных проектов и являющийся обязательным для включения в оценочную форму для работников в соответствии с уровнем должности. Проектные КПЭ устанавливаются в виде группы показателей «проектные результаты» в соответствии с приказом генерального директора по КПЭ. Значения проектных КПЭ могут быть количественными и качественными, рассчитываются на основании фактических объективных данных из учетных баз, а также актов закрытия проектов. При невыполнении проектных КПЭ за отчетный период премия может резервироваться на следующие периоды и годовой итог. Актуализация проекта приводит к пересмотру целевых значений по проектным КПЭ.

Индивидуальные задачи отражают персональную ответственность за выполнение задач, являются обязательными для включения в оценочную форму для работников в соответствии с уровнем должности. Количество установленных индивидуальных задач для работника не может превышать пяти, агрессивное значение не устанавливается (перевыполнение дополнительно не премируется). При планировании индивидуальных задач работника руководитель должен исходить из должностных обязанностей работника и стоящих перед подразделением бизнес-задач. Задачи должны соответствовать формату SMART (конкретные, измеримые, достижимые, адекватные области и масштабам ответственности работника, определенные во времени) [4, с. 81]. В случае невозможности оценить результат в количественном виде допускается ставить качественные задачи.

Между руководителем и его подчиненным должна быть достигнута взаимная договоренность об индивидуальных задачах, сроках их реализации и критериях оценки выполнения. Если руководитель и подчиненный не достигли взаимной договоренности, то решение может быть принято вышестоящим руководителем. Функциональный руководитель ставит индивидуальные задачи в бонусном плане работника. Линейный руководитель может инициировать постановку задач подчиненным через функционального руководителя. При проведении ежемесячной (квартальной, годовой) оценки эффективности функциональный руководитель выставляет на портале фактический результат по поставленным им задачам.

Для работников, занимающих вспомогательные должности, постановка и оценка индивидуальных задач производятся в упрощенном формате. Количественные задачи имеют линейную непрерыв-

ную шкалу и пороговый уровень исполнения 70%, ниже которого результат приравнивается к нулю. Подразделения по работе с персоналом вправе запросить у функционального подразделения данные для проверки правильности расчета количественных задач. Качественная задача:

- оценивается по дискретной шкале от 2 до 5;
- фактическая оценка выполнения задачи определяется руководителем.

Полученные результаты рекомендуется свести в таблицу 1.

Таблица 1 – Соотношение процента премии и полученной оценки

Оценка	Описание оценки	Процент премии за показатель, в %
5	Задача выполнена в полном соответствии с ожидаемыми результатами	100
4	Задача в целом выполнена в соответствии с ожидаемыми результатами, есть допустимые отклонения	75
3	Задача выполнена не полностью, есть существенные отклонения	50
2	Задача не выполнена	0

Показатель по соблюдению правил внутреннего трудового распорядка (ПВТР) и регламентов отражает дисциплину посещаемости, опозданий, соблюдение стандартов работы с документами и взаимодействия, соблюдение дресс-кода. Показатель является обязательным для включения в оценочную форму для работников в соответствии с уровнем должности, устанавливается в виде группы показателей «менеджерский». К оценке «менеджерского» показателя применяется унифицированная дискретная шкала снижения оценки.

Таким образом, динамизм современной жизни, рыночная экономика определяют производственную ориентацию и интенсивные методы работы в соответствии с мировым стандартом качества продукции, предполагают поиск оптимальных систем управления, и в частности, формирование человеческого капитала, направленного на активизацию личностного потенциала предприятия. Без квалифицированных сотрудников ни одно предприятие не в состоянии создать хорошей работающей системы управления. Знания и навыки сотрудников, человеческий капитал становятся главным источником процветания любой компании. Предлагаемое нами положение об оценке эффективности деятельности сотрудников может значительно активировать человеческий капитал, и повысить прибыль предприятия.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Мельник М. В., Бороненкова С. А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учеб. пособие / М. В. Мельник, С. А. Бороненкова. – М. ИНФРА-М, 2023. – 352 с.
2. Попов Л.А. Анализ и моделирование трудовых показателей: Учебник. - 2-е изд., доп. и перераб / Л.А. Попов. – М: Финансы и статистика, 2023. – 208 с.
3. Радько С.Г. Эффективная кадровая политика предприятия / С.Г. Радько// Справочник кадровика. –2023. – №8. – С. 111-113.
4. Хучек М. Стратегия управления трудовым потенциалом предприятия / М. Хучек. – М.: РАУ, 2022. – 367 с.

УДК 311

### **МАТРИЦА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

**Пруцкова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент**

**Старостина Анастасия Вячеславовна, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: ekaterina-maskaeva@yandex.ru; st807299@ruc.su

### **MATRIX FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF USING HUMAN CAPITAL**

**Prutskova Ekaterina Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor**

**Starostina Anastasia Vyacheslavovna, Master's Degree student**

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

Актуальность условий трансформации общества предъявляют новые требования к человеческому капиталу. Им необходимо работать в условиях хозяйственной самостоятельности, свободы предпринимательства, развития конкуренции, прямой зависимости материального положения работников от конечного результата их труда. Целью кадровой политики современного предприятия является не только улучшение благосостояния сотрудников, но и достижение поставленных компанией целей посредством стимулирования правильного производственного поведения персонала компании.

**Ключевые слова:** эффективность, человеческий потенциал, кадровая политика, трудовая дисциплина.

The relevance of the conditions for the transformation of society places new demands

on human capital. They need to work in conditions of economic independence, freedom of entrepreneurship, development of competition, and direct dependence of the financial situation of workers on the final result of their work. The goal of the personnel policy of a modern enterprise is not only to improve the well-being of employees, but also to achieve the goals set by the company by stimulating the correct production behavior of the company's personnel.

**Keywords:** efficiency, human potential, personnel policy, labor discipline.

Современные условия трансформации общества предъявляют новые требования к человеческому капиталу. Им необходимо работать в условиях хозяйственной самостоятельности, свободы предпринимательства, развития конкуренции, прямой зависимости материального положения работников от конечного результата их труда. Целью кадровой политики современного предприятия является не только улучшение благосостояния сотрудников, но и достижение поставленных компанией целей посредством стимулирования правильного производственного поведения персонала компании.

Предлагаемое нами положение об оценке эффективности деятельности сотрудников может значительно активировать человеческий капитал, и повысить прибыль предприятия. В первую очередь, мы считаем, необходимо усилить трудовую дисциплину и контроль за соблюдением правил внутреннего и трудового распорядка (ПВТР). При отсутствии дисциплинарных инцидентов результат по показателю премирования не снижается (таблица 1).

Снижение результата по «менеджерскому» показателю производится заместителем директора по персоналу на основании служебной записки непосредственного руководителя и прилагаемой объяснительной записки работника, допустившего инцидент, табеля учета рабочего времени, письменных замечаний о нарушении регламентов, заверенных делопроизводителем.

Оценка компетенций (деловая оценка) производится раз в полгода. Результаты первого полугодия оцениваются в июле, результаты года – в январе. Компетенции описаны в терминах поведенческих индикаторов, которые можно наблюдать, измерять и развивать. Поведенческие индикаторы по каждой компетенции разделены на три уровня:

- общекорпоративный – описание требований к поведению всех работников компании;
- управленческий – описание дополнительных требований к поведению работников, за которыми закреплены подчиненные (в дополнение к поведенческим индикаторам общекорпоративного уровня);
- стратегический – описание дополнительных требований к поведению работников, принимающих решения, непосредственно влияющие на стратегию и направление развития бизнеса (функционального

направления) (руководители прямого подчинения генеральному директору или заместителям генерального директора).

Таблица 1 – Соотношение снижения процента премии к соблюдению сотрудниками стандартов работы

Описание инцидента	Процент премии за показатель, в %
Дисциплина	
Нет замечаний	100
Опоздание более 15 минут	-10
Сумма опозданий за месяц более часа	-20
Нарушение этики делового общения	До -100
Соблюдение стандартов	
Нарушение срока согласования или подачи документа – снижение на 10%	-10
Однократное неисполнение должностной инструкции – снижение на 10%	-10
Ошибка в документах без материальных последствий – снижение на 10%	-10
Ошибка в документах с материальными последствиями – снижение до 100%	До -100
Нарушение правил хранения документов	До -100

Оценка уровня развития компетенции определяется на основании поведенческих примеров из практики работы работника, сопоставления позитивных и негативных проявлений поведения работника с описанными поведенческими индикаторами.

Оценочная форма и заполнение бонусных планов создается и оформляется на всех работников, подлежащих оценке. Удельные веса и набор элементов оценки эффективности, влияющих на формирование премиального фонда работника, определяются в зависимости от уровня и названия должности. Цели по корпоративным, функциональным и проектным ключевым показателям эффективности (КПЭ) заполняются в приказе в разбивке на кварталы и год. Работники знакомятся с приказом о корпоративных, функциональных и проектных КПЭ в течение первых 10 рабочих дней начала отчетного периода.

Индивидуальные цели заполняются в оценочных формах в электронной форме. Также подписание оценочной формы в бумажном

виде возможно по соглашению сторон трудового договора или по требованию работника. Редактирование в оценочной форме работника выставленных целевых значений и методик расчета выполнения для индивидуальных задач возможно до 15-го числа отчетного месяца.

Непосредственный руководитель вносит в оценочную форму весовые коэффициенты по индивидуальным задачам. Сумма весовых коэффициентов корпоративных КПЭ внутри группы показателей «индивидуальные результаты» должна быть равна 100 процентам.

Минимальный вес индивидуальной задачи внутри группы индивидуальных задач равен 5 процентам, максимальный – 30%.

Фактический вес каждого показателя рассчитывается как произведение весового коэффициента показателя в группе показателей и веса элемента оценки в целом. Результаты корпоративных, функциональных и проектных КПЭ производятся департаментом по работе с персоналом на основании фактических финансовых результатов не позднее 10-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом. Годовые результаты рассчитываются не позднее 10 февраля. Оценка выполнения индивидуальных задач работника производится непосредственным руководителем с учетом фактического времени и результата выполнения.

Оценка выполнения индивидуальных задач определяется на встрече руководителя и работника. Бонусные планы с индивидуальными результатами хранятся в электронном архиве департамента по работе с персоналом пять лет.

Оценка соблюдения ПВТР (дисциплины) и регламентов компании производится ежемесячно непосредственным руководителем на основании:

- ведомости учета рабочего времени (приход (уход), отсутствие), которую всем руководителям рассылает департамент по работе с персоналом ежемесячно до 3-го числа месяца, следующего за отчетным;

- ведомости инцидентов нарушения регламентов, которую всем руководителям рассылает делопроизводитель ежемесячно до 3-го числа месяца, следующего за отчетным;

- устных и письменных замечаний непосредственного или вышестоящего руководителя. По каждому нарушению от работника непосредственный руководитель запрашивает объяснительную записку, на которой ставит резолюцию о размере снижения «менеджерского» показателя и сдает в департамент по работе с персоналом для хранения в архиве.

Итоговый результат по бонусному плану работника непосредственный руководитель вносит в сводную ведомость, отправляет ее в департамент по работе с персоналом не позднее 5-го числа месяца,

следующего за отчетным. Департамент по работе с персоналом подает сводную ведомость в бухгалтерию для начисления премий работникам не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным.

Оценка уровня развития компетенций проходит в три шага:

– самооценка. Работник заполняет оценку уровня развития компетенций по шкале от 1 до 3 (балл 4 работник не использует для самооценки). После заполнения работник направляет оценочную форму руководителю посредством электронной почты или в бумажном виде, подтверждая тем самым свою готовность к встрече по оценке;

– оценка руководителя. Руководитель анализирует оценочную форму, заполненную работником, и заполняет со своей стороны оценку уровня развития компетенций работника по шкале от 1 до 4. По завершении руководитель направляет оценочную форму работнику посредством электронной почты и назначает встречу по оценке эффективности;

– согласованная оценка по результатам встречи по оценке эффективности. По итогам встречи руководитель и работник определяют согласованные оценки по поведенческим индикаторам компетенций по шкале от 1 до 4.

Итоговая оценка по каждому блоку поведенческих индикаторов определяется как среднее значение по всем поведенческим индикаторам блока. Итоговая оценка по данному элементу оценки эффективности в целом по работнику определяется как среднее значение по всем поведенческим индикаторам из всех блоков.

Таблица 2 – Шкала оценки компетенции

Оценка	Описание уровня оценки
4 – существенно превосходит ожидания	Поведение проявляется стабильно в ситуациях повышенной степени сложности и новизны. Формирует культуру поведения в компании, вдохновляет других на развитие
3 – превосходит ожидания	Поведение проявляется стабильно в типичных ситуациях и при решении ряда сложных, нетиповых ситуаций. Является образцом для других
2 – соответствует ожиданиям	Поведение проявляется стабильно в типовых, знакомых ситуациях. Демонстрирует требуемое поведение без помощи и напоминания руководителя
1 – не соответствует ожиданиям	Поведение проявляется нестабильно даже в типовых, знакомых ситуациях. Требуется значительная помощь, поддержка со стороны руководителя, напоминание о необходимости вести себя согласно компетенции

Результаты оценки уровня развития компетенций принимаются в

качестве одного из двух факторов, влияющих на пересмотр зарплаты, наряду с КПЭ за отчетный период (таблица 2).

Встреча по оценке эффективности проводится руководителем в соответствии с требованиями данного положения. Для работников, занимающих должности начальника отдела и выше, при расчете годовой оценки эффективности учитываются следующие элементы оценки эффективности:

- корпоративные КПЭ;
- индивидуальные задачи;
- оценка уровня развития компетенций.

Для работников, занимающих должности ниже начальника отдела, при расчете годовой оценки эффективности учитываются следующие элементы оценки эффективности:

- индивидуальные задачи;
- оценка уровня развития компетенций.

Оценка эффективности определяется в соответствии с матрицей по наименьшему значению любого элемента оценки эффективности, которые применяются для оценки эффективности работника (таблица 3).

Таблица 3 – Матрица соответствия фактического значения элемента оценки эффективности и оценки эффективности по элементу

Итоговая оценка эффективности	Выполнение индивидуальных задач, в %	Балл по компетенциям
A+	100	3
A	95–100	2,8
B	85–95	2
C	0–85	1

Выполнение корпоративных КПЭ и индивидуальных задач свыше 100% не учитывается при определении годовой оценки эффективности и принимается за 100%. Решение по итоговой оценке эффективности работника принимает департамент по работе с персоналом (таблица 4).

Премия за отчетный месяц рассчитывается по формуле (1):

$$РП = \text{ОкладФ} \times Цпр, \quad (1)$$

где: РП – размер премии;

ОкладФ – оклад за фактически отработанное время за отчетный период (квартал, год или месяц);

Цпр – целевой процент премии к окладу (за квартал, месяц или год).

Таблица 4 – Описание итоговой оценки эффективности работы сотрудника

Итоговая оценка	Описание эффективности работы
А+ Исключительно эффективный работник (квота – 10% от численности департамента)	Эффективность работы значительно превышает требования компании. Проявляет исключительный уровень навыков, образец для других. Вносит значительный вклад в развитие бизнеса и работу команды
А Высокоэффективный работник	Эффективность работы превышает требования компании. Работник проявляет высокий уровень компетентности и навыков
В Эффективный работник	Эффективность работы соответствует требованиям компании. Работник проявляет соответствующий уровень навыков, могут требоваться улучшения по некоторым навыкам
С Неэффективный работник	Эффективность работы не соответствует требованиям компании. Работник проявляет соответствующий уровень навыков нестабильно, требуются значительные улучшения

Оклад за фактически отработанное время равен сумме окладов за фактически отработанное время в отчетном периоде (данные из системы «Зарплата и управление предприятием» – «1С: ЗУП»: сумма строк «Оплата по окладу» («Оплата по часовой ставке») и расчетной стоимости рабочих дней (часов), проведенных работником в командировке и (или) оплачиваемом отпуске, рассчитанной из стоимости одного рабочего дня (часа) в отчетном месяце и количества рабочих дней (часов) отсутствия из-за командировки и (или) отпуска). Оклад за фактически отработанное время включает в себя районный коэффициент и процентную надбавку и не включает иные доплаты и надбавки. Целевые проценты ежемесячной (квартальной, годовой) премии определяются согласно уровню должности, но в исключительных случаях могут быть изменены приказом генерального директора. Результат выполнения ежемесячного бонусного плана учитывается при выплате премии за месяц, следующий за отчетным. В случае если работник в течение отчетного периода был переведен с одной должности на другую должность, расчет премии за период работы по старой должности производится на основании целевого процента премии для новой должности, соответствующего процента выполнения задач, формирующих премиальный фонд работника, за данный период и оклада за фактически отработанное время по старой должности (старому уровню). При переходе работника из одной структурной единицы в другую в течение отчетного периода расчет и выплата премии осуществляются в структурной единице, в которой работник

работает на момент проведения оценки и выплаты премии.

Резюмируя вышеизложенное, человеческий капитал, человеческий фактор, подбор и расстановка людей на конкретные посты и должности – это те вопросы, которые имеют большое значение в любое время, при любом экономическом укладе. В настоящее время, когда отдельные фирмы и государство в целом стоят перед проблемой повышения эффективности и конкурентоспособности хозяйства, эти вопросы приобретают исключительное значение. В современном мире происходит переориентация с технократического подхода управления персоналом к гуманистическому. Какими бы прекрасными идеями ни были новейшие технологии, благоприятные внешние условия, без активизации использования человеческого капитала, подбора квалифицированного персонала добиться высокой эффективности работы невозможно.

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Абузярова Н. А.* Заработная плата: правовое регулирование : монография / Н. А. Абузярова. – М. : РГ-Пресс, 2022.– 216 с.
2. *Бояринов Л.Л.* Изучение коллектива методом анкетного опроса / Л.Л. Бояринов // Справочник по управлению персоналом. – 2023. – № 5. – С.29–33.
3. *Дедкова И.Ф., Федорова Т.П.* Обучение на рабочем месте как фактор повышения эффективности его использования//Экономика устойчивого развития. – 2022. – № 9. –С. 75-79
4. *Хигир Б.Ю.* Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала / Б.Ю. Хигир. – М.: Интел-синтез, 2022. – 416 с.



УДК 338.24.01

## **ВЛИЯНИЕ РИСКОВ НА ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Соломко Вячеслав Николаевич, магистрант**

**Лешкин Александр Евгеньевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: st807298@ruc.su; st806347@ruc.su

## **IMPACT OF RISKS ON THE ENTERPRISE LIFE CYCLE**

**Solomko Vyacheslav Nikolaevich, Master's Degree student**

**Leshkin Alexander Evgenievich, Master's Degree student**

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

В статье рассматривается жизненный цикл предприятия и критерии развития его фаз. Обосновывается необходимость учета влияния рисков на развитие предприятия с учетом фаз, в которых оно развивается.

**Ключевые слова:** риски, жизненный цикл предприятия, фазы развития, управление рисками

The article examines the life cycle of an enterprise and the criteria for the development of its phases. The necessity of taking into account the influence of risks on the development of an enterprise is substantiated, taking into account the phases in which it develops.

**Keywords:** risks, enterprise life cycle, development phases, risk management

Риски неоднозначно оказывают влияние на все фазы жизненного цикла предприятия. Жизненный цикл предприятия – это обоснованный период хозяйственной деятельности, состоящее из четырех фаз: на первой фазе осуществляется процесс производства и реализации продукции, на второй- проводятся мероприятия по дальнейшему развитию предприятия в условиях конкурентоспособности, на третьей – разрабатывается стратегия по расширению сфер влияния и завоевывание новых рынков и на четвертой- в стратегию включаются этапы подготовки новых видов конкурентоспособной продукции и подготовка рынков для ее реализации [1]

Бизнес-анализ помогает выявить проблемы, определить направления развития бизнеса и разработать алгоритм действий, при этом учитывая влияние внутренних и внешних рисков [2].

В экономической литературе предлагается модель жизненного цикла предприятия, которая состоит из следующих фаз: рождение, развитие, зрелость, расцвет, спад. Основными критериями предлагаемых фаз развития являются: возраст компании, темпы роста продаж, система организации, управленческая политика, уровень риска (таблица 1)

Таблица 1 – Критерии фаз развития жизненного цикла предприятия

Фазы развития	Критерии
Рождение	Возраст деятельности фирмы менее 10 лет, структура неформальная, возглавляет, как правило, управленец-собственник, риски велики
Развитие	Темпы роста продаж более 15%, организованная структура управления, традиционная политика управления по общепринятым правилам, средний уровень риска
Зрелость	Объемы деятельности растут, но темпы продаж замедляются – менее 15%, усиливаются элементы включения бюрократических решений, риски невысокие
Расцвет	Темпы продаж увеличиваются более, чем на 15%, применяется планирование и прогнозирование, осуществляется планомерный контроль, низкий уровень рисков
Спад	Ограничение выпуска продукции, снижение рентабельности, прибыли и других финансовых показателей, риски высокие

Графически жизненный цикл деятельности организации выглядит следующим образом (рисунок 1).

Возникновение различных рисков: «болезней роста» - «смерть во младенчестве», «ловушка основателя или ловушка семейственности», «несостоявшийся предприниматель», «преждевременное старение» могут спровоцировать такие серьезные проблемы, что предприятие не сможет их решить и вынуждено будет закончить свое существование. Поэтому на каждом этапе развития выработывается определенная стратегия по выработке финансовой, инвестиционной, кадровой и другой политики, с учетом возникновения возможных рисков.



Рисунок 1 – Жизненный цикл деятельности организации по И.Адизесу

Подробное изучение различных рисков «болезней роста» позволит выявить причины их возникновения и своевременное их решение.

Одной из важнейших функций управления является оценка рисков в бизнес-анализе, качество управленческих решений во многом определяется глубиной и профессиональным подходом к бизнес-анализу.

Оценка качества продукции – это наличие определенных свойств, позволяющих удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением [3].

Показатели: коэффициент сортности, объем сертифицированной продукции, штрафы за некачественную продукцию, аннулированные заказы или услуги, удельный вес рекламаций, брак.

Конкурентоспособность – одно из характеристик качественной продукции [3]

Оценить конкурентоспособность можно, изучив потребности покупателей, требования рынка, изучить товары –аналоги. Показатель конкурентоспособности рассчитывается:

$K_{кс.о} = (\text{Параметр изделия}) / (\text{Параметр базовой модели или аналога})$ ; или (1)

$K_{кс.о} = (\sum(\text{балл каждого параметра} \times \text{доля этого параметра в общей оценке})) / (\text{Общая сумма баллов базовой модели})$ ; (2)

где  $K_{кс.о}$  –показатель конкурентоспособности.

Ритмичность – равномерное оказание услуг в соответствии с запланированными показателями [3].

К показателям ритмичности относятся:

– Коэффициент ритмичности ( $K_r$ )

$K_r = (\text{выпуск продукции, не выше плана}) / (\text{Выпуск продукции по плану за базовый период})$ ; (3)

$K_r = 1$  – характеризует ритмичную деятельность организации

– Коэффициент аритмичности, отражает долю недовыпущенной продукции

$K_{ар} = 1 - K_r$ ; (4)

– объем недовыпущенной продукции ( $\Delta \text{Пар}$ ) рассчитывается:

$\Delta \text{Пар} = K_{ар} \times \text{ОП}$ ; (5)

ОП- объем выпуска.

Комплексный бизнес-анализ предъявляет следующие требования к стратегическим оценочным показателям [4]

– они должны отражать не только оценочную, но и критериальную функции;

– позволять оценивать уровень рисков финансовой и хозяйственной деятельности;

– учитывать интересы всех структурных подразделений;

– используемые стратегические показатели должны быть управляемыми;

– стратегические показатели должны отражать реальность, а не мнимые достижения, в том числе за счет ухудшения качества продукции и предоставления услуг.

Оценить эффективность деятельности можно в динамике, учитывая все изменения затрат и результатов. Общий прирост эффекта (ОПЭ) определяется:

$$\text{ОПЭ} = \text{ПЭп} + \text{ПЭкп} + \text{ПЭпр} + \text{ПЭср} + \text{ПЭи}; \quad (6)$$

где ПЭп- изменение выпуска продукции, ПЭкп – изменение качества продукции, ПЭпр – изменение использования трудового потенциала, ПЭс – изменение использования основных средств, ПЭср – изменение использования оборотных ресурсов, ПЭи – изменение себестоимости.

При оценке эффективности бизнеса целесообразно учитывать коэффициент инфляции:

$$\text{ЭР} = \text{ОП} / \text{ЗР} = (\text{ОП} / \text{Ки}) / (\text{С} + \text{ОС} + \text{ОА}), \quad (7)$$

где ОП – объем выпуска, Ки- коэффициент инфляции, С-себестоимость продукции, ОС—стоимость основных средств, ОА – стоимость оборотных средств.

Бизнес-анализ деятельности предприятия основывается на использовании как количественных, так и качественных показателей [4]. Количественный метод позволяет использовать показатель сумма активов подверженных риску (VAR) для сравнения таких параметров, как риск/доходность операций. Использование метода VAR может позволить выявить то подразделение, которое следует финансировать в первую очередь. Сначала идентифицируются факторы риска, которые в бизнес-анализе учитывают величину будущих денежных потоков с учетом таких факторов риска как изменение процентных ставок, валютных курсов, цен на сырье, которые должны быть спрогнозированы заранее. На втором этапе формализации следует количественные показатели рассматривать как агрегированные величины, состоящие из компонентов, размер которых может изменяться по мере изменения подверженности риска.



Рисунок 2 – Жизненный цикл предприятия ООО «Комбинат Теплоизоляционных изделий»

Объектом исследования является ООО «Комбинат теплоизоляционных изделий». Оно относится к предприятиям среднего бизнеса. Эта компания на рынке функционирует более полувека, с 1960 г. В сентябре 2022 г. исполнилось 62 года, как она существует на рынке теплоизоляционных материалов, постоянно адаптируясь к внешней среде, реагируя на внешние изменения и увеличивая масштабы своей деятельности. За долгий период своего существования предприятие прошло уже несколько стадий своего жизненного цикла. В каждом периоде своего развития предприятие принципиально меняло ценностные установки, управленческие задачи и механизмы их достижения.

С 5 февраля 1992 г. комбинат поменял название на АОО «Теплоизоляция», а в 2005 г. стал ООО «Комбинат теплоизоляционных изделий». Жизненный цикл ООО «Комбината теплоизоляционных изделий» составляет 17 лет. За период своего существования компания прошла стадию становления и стадию роста и находится на стадии зрелости.

На рисунке 2 представлен жизненный цикл предприятия. Сегодня организация находится на 3-ем этапе. Это значит, что все бизнес-процессы стабилизированы, организация работает по устоявшимся правилам, Организация работы поставлена таким образом, что при

увольнении и принятии на работу новых сотрудников риски минимальные. Стабильная структура управления. Также стабилизируются и организационная и производственная структуры организации, вводятся новые правила, регламентируются процедуры. Стратегия развития компании направлена по повышению эффективности своей деятельности и обеспечении экономической безопасности и устойчивости. Упор в хозяйственной деятельности делается на внедрение технологий и инноваций

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Зайцев Н. Л.* Краткий словарь экономиста : словарь / Н.Л. Зайцева. — 4-е изд., доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 224 с. — (Библиотека малых словарей «ИНФРА-М»). - ISBN 978-5-16-002779-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1859842> (дата обращения: 27.10.2022.).
2. *Зотова Е.В.* Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саратов, 2020. С. 54-56.
3. Бизнес-анализ деятельности организации : учебник / Л.Н. Усенко, Ю.Г. Чернышева, Л.В. Гончарова [и др.] ; под ред. проф. Л.Н. Усенко. — Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2021. — 560 с.
4. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А.* Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2021. № 4. С. 71-79.

УДК 332

**РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ  
И ПРИНЯТИИ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ МСП**

**Сюняков Руслан Рушанович, магистрант**

**Каргин Алексей Юрьевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: st806336@ruc.su; st805389@ruc.su

**DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE  
ENTITIES IN THE REGION DURING THE DEVELOPMENT AND  
ADOPTION OF SME SUPPORT PROGRAMS**

**Syunyakov Ruslan Rushanovich, Master's Degree student**

**Kargin Alexey Yurievich, Master's Degree student**

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

В статье проведен анализ поддержки субъектов малого и среднего бизнеса на региональном уровне. Рассмотрена реализация основных проектов «Популяризация предпринимательства», «Наставничество», «Консультации» главной целью которых является развитие предпринимательских структур.

**Ключевые слова:** предпринимательство, малый бизнес, средний бизнес, поддержка бизнеса, региональные программы.

The article analyzes support for small and medium-sized businesses at the regional level. The implementation of the main projects "Promotion of Entrepreneurship", "Mentoring", "Consultations", the main goal of which is the development of entrepreneurial structures, is considered.

**Keywords:** entrepreneurship, small business, medium business, business support, regional programs.

В настоящее время много внимания уделяется вопросам поддержки малого и среднего предпринимательства [1]. Приняты национальные и региональные проекты в области развития малого и среднего предпринимательства. Реализация этих проектов начата с 2018 г. и будет продолжаться до 2025 г. Данные проекты находятся на стадии своей активной реализации. Над исполнением данных проектов работают крупные организации: Фонд поддержки предпринимательства РМ, Министерство экономики РМ, Торгово-Промышленная палата РМ и др. Насколько эффективно реализуются данные проекты можно судить о динамике развития малого и среднего предпринимательства. Как было отмечено выше, в соответствии с ФЗ «О развитии

МСП в РФ» предприятия МПС подразделяются на: микропредприятия – до 15 работников включительно; малые предприятия – до 100 работников включительно; средние предприятия – от 101 до 250 работников включительно.

В рамках регионального проекта «Популяризация предпринимательства» разработана комплексная программа по вовлечению в предпринимательскую деятельность и содействию создания собственного бизнеса для каждой целевой группы, включая поддержку создания сообществ начинающих предпринимателей и развитие института наставничества. В ходе реализации проекта в Республике Мордовия проводятся мероприятия, направленные на выявление у участников проекта профессиональных навыков и компетенций [2].

В 2022-23 гг. на региональном уровне проведены мероприятия: межрегиональная конференция «Рестарт»; конкурс бизнес-идей «Золотая подкова»; деловая игра «Инвестор»; презентации проектов («Дизайн-мышление для предпринимателей»); упражнения в группах на дизайн-мышление («Дизайн-мышление для предпринимателей»); этапы дизайн-мышления, инструменты на каждом этапе и особенности проведения («Дизайн-мышление для предпринимателей»); что такое дизайн-мышление и каковы его области применения («Дизайн-мышление для предпринимателей»); открытые уроки с действующими предпринимателями для школьников (Общеобразовательные учреждения).

Республика Мордовия участвует в региональном проекте "Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства", который реализуется в рамках национального проекта "Малое и среднее предпринимательство». Проект предусматривает проведение акселерационных программ для субъектов малого и среднего предпринимательства и начинающих предпринимателей Республики Мордовия на всех стадиях развития. В рамках данного проекта проведены в 2023 г. мероприятия: Фабрика Про - бесплатная программа поддержки для вашего бизнеса; школа бизнеса от АО «Деловая среда». Управляй собой, командой, бизнесом; программа развития предпринимательского поведения «Действуй»; продвижение в интернете и социальных сетях; серебряный бизнес; бережливое производство; гибкие технологии управления; осознанный франчайзинг. Как купить качественную франшизу; бизнес-старт; женский бизнес. Бизнес-девичник. Хочу, могу, делаю.

Не менее значимым является региональный проект НАСТАВНИЧЕСТВО. Фонд поддержки предпринимательства в республике знакомит начинающих предпринимателей с опытом успешных коллег и способствует развитию собственных навыков в области разработки концепции бизнеса и его продвижения, управления персоналом, публичных выступлений, формирует знания об основных



инструментах финансового планирования и других вопросах организации и ведения собственного бизнеса. Данные мероприятия реализуются в рамках регионального проекта «Популяризация предпринимательства» национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Главной задачей проводимых мероприятий является дать новые знания молодым предпринимателям, а опытным бизнесменам – новое в предпринимательстве. В рамках программы определены наставники, которые в течение нескольких месяцев будут работать над развитием делового мышления своих подопечных.

Особой популярностью пользуется региональный проект КОНСУЛЬТАЦИИ Поддержка бизнеса начинается здесь! Большая роль в консультировании оказываются в области финансового планирования. В услугу не входит заполнение налоговых и бухгалтерских документов, заявок на получение кредитов, подготовка документов бизнес-планирования.

Консультационные услуги по вопросам правового обеспечения деятельности. Оказывается помощь в составлении типовых договоров, соглашений, учредительных документов, должностных регламентов и инструкций, направляемых в суд документов, обеспечение представления интересов в органах государственной власти и органах местного самоуправления при проведении мероприятий по контролю.

Консультационные услуги по вопросам маркетингового сопровождения деятельности и бизнес-планированию субъектов малого и среднего предпринимательства.

Об участии Республики Мордовия в реализации программ развития поддержки малого и среднего бизнеса говорит, тот факт, что на протяжении последних лет на территории республики оказывается серьезная поддержка в создании предприятий малого и среднего бизнеса.

Подводя итоги можно сделать выводы: Главной целью в регионе является развитие предпринимательских структур, формирования промышленной, финансовой, торговой инфраструктуры, регулирования отношений предпринимателей с партнерами [3].

Основными услугами в реализации региональных программ развития поддержки малого и среднего бизнеса являются: электронная цифровая подпись; регистрация товарных знаков и изобретений; мониторинг торговых площадок в сети интернет; разработка и внедрение систем менеджмента качества (СМК); представление помещений предприятиям малого и среднего бизнеса для проведения разного рода мероприятий; проверка контрагентов и поиск новых партнеров; поиск клиентов-покупателей продукции, произведенной на предприятиях Республики Мордовия.

Проведенный анализ показал, что предприятия малого и среднего бизнеса пользуются услугами. Более 30% предприятий выступают заказчиками услуг по оформлению сертификата происхождения товара, проведению экспертиз в области строительного контроля стали крупные предприятия, 70% - это предприятия малого и среднего бизнеса. Услугами по оценке имущества в основном пользуются крупные предприятия на их долю приходится около 60%, 27% – это малые предприятия, 13% – средние. В общем объеме оказываемой образовательной услуги на долю малого и среднего бизнеса приходится 30% [4].

## ЛИТЕРАТУРА

1. *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 – Москва: Изд-во ООО «Спутник+», 2020. – 97с.
2. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В.* Ретроспективный анализ экономической сущности предпринимательской деятельности // В книге: Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 135-141.
3. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В.* Проблемы развития малого и среднего бизнеса в регионе // В книге: Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 129-134.
4. *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.

УДК 334.73

## **РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**Хайров Роман Раисович**, кандидат экономических наук, доцент,  
ректор

**Шилкина Татьяна Евгеньевна**, кандидат экономических наук,  
доцент, проректор по научным и экономическим вопросам

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

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

## **DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE ENTITIES IN CONDITIONS OF ECONOMIC TRANSFORMATION**

**Khairov Roman Raisovich, PhD (Economics), Associate Professor,  
Rector**

**Shilkina Tatyana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor,  
Vice-Rector for Scientific and Economic Affairs**

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

Данная публикация посвящена исследованию развития малого и среднего предпринимательства, особенностям и специфике формирования этих форм предприятий бизнеса в Российской Федерации. Выявлены основные причины, ограничивающие предпринимательскую деятельность в регионах России.

**Ключевые слова:** малый бизнес, средний бизнес, предпринимательство, микро-предприятие, малое предприятие, среднее предприятие.

This publication is devoted to the study of the development of small and medium-sized businesses, the features and specifics of the formation of these forms of business enterprises in the Russian Federation. The main reasons limiting entrepreneurial activity in the regions of Russia have been identified.

**Keywords:** small business, medium-sized business, entrepreneurship, micro-enterprise, small enterprise, medium-sized enterprise.

Устойчивое развитие малого и среднего бизнеса в условиях нестабильной экономической ситуации и геополитики приобретает особое значение. Сегодня для многих стран малый и средний бизнес становится опорой государства. Не случайно, доля их участия в общественном производстве достигает 50%. В России на долю малого и среднего бизнеса приходится менее 20%. Простота создания, мобильность, маневренность малых и средних предприятий являются основными причинами, их развития в стране [2]. Небольшие объемы

предприятий позволяют быстро переориентироваться, внедрять инновации. Малый бизнес наиболее приспособлен и производителен за счет своей «гибкости» к конкурентам на рынке и быстрой адаптации к новым обстоятельствам.

Малый и средний бизнес активно участвует в создании рабочих мест, стимулировании экономического роста и производстве разнообразных продуктов и услуг. Сегодня в России уделяется особое внимание вопросам поддержки малого и среднего бизнеса для создания эффективного предпринимательства.

Малому и среднему предпринимательству трудно самостоятельно без государственной поддержки выйти на экономический уровень по сравнению с крупным предпринимательством и более устойчиво противостоять в сфере рыночных отношений. Два показателя численность работающих и величина дохода являются основными по которым можно классифицировать субъекты хозяйствования (таблица 1).  
Таблица 1 – 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

Количество предприятий, в разрезе форм хозяйствования, функционирующих в российской экономике на 10.09.2023 г. представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Количество предприятий, в разрезе форм хозяйствования

Показатели	Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Итого
Субъектов, ед	5866439	215570	18680	6100689
Работников, чел	7294195	5900317	1936801	15131313
Продукции, млн. руб.	8543	1332	246	10121

\*<https://ofd.nalog.ru/statistics.html>

Таблица 3 – Динамика изменения количества предприятий малого и среднего бизнеса

	Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Итого	Доля средних предприятий в общем объеме
2016	5576939	268488	20353	5865780	0,35
2017	5751885	267033	20298	6039216	0,34
2018	5771626	250758	18811	6041195	0,31
2019	5675756	224105	17045	5916906	0,29
2020	5450261	216615	17685	5684561	0,31
2021	5636297	212429	17977	5866703	0,31
2022	5761069	212271	18009	5991349	0,30

Составлено автором \*<https://ofd.nalog.ru/statistics.html>

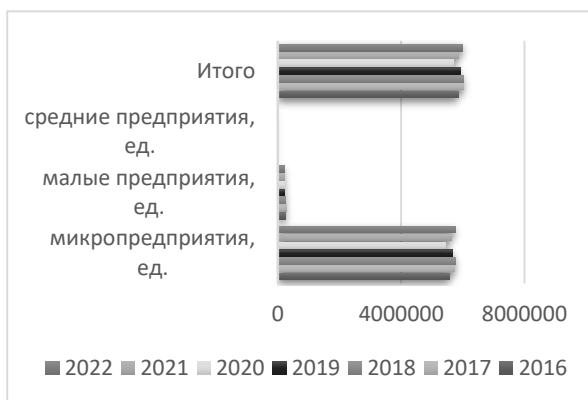


Рисунок 1 – Динамика изменения количества предприятий малого и среднего бизнеса

По одному показателю количества предприятий невозможно делать выводы о развитии малого и среднего бизнеса, надо знать какое количество работников задействовано в этой сфере и какой объем продукции выпускается в этой сфере. Динамика изменения численности работников представлена в таблице 4 и на рисунке 2, 3

Таблица 4 – Динамика изменения численности работников предприятий малого и среднего бизнеса

годы	Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Общее количество	Доля работающих в средних предприятиях, % общего количества
2016	6463949	7432979	1958821	15855749	12,35
2017	7029955	7099040	1977586	16106581	12,28
2018	7522729	6538893	1811967	15873589	11,41
2019	7429623	6189172	1702993	15321788	11,11
2020	7519074	6143489	1828581	15491144	11,80
2021	6970884	5824977	1866336	14662197	12,73
2022	7327122	5950419	1914002	15191543	12,60

Составлено автором \*<https://ofd.nalog.ru/statistics.html>



Рисунок 2 – Динамика занятых в сфере малого и среднего бизнеса, в разрезе предприятий



Рисунок 3 – Изменение числа занятых в малом и среднем предпринимательстве

Рост занятых лиц (рисунок 3) в сфере предпринимательства с 2021 г. заметно увеличивается, также прогнозируется их увеличение в 2023-2024 гг., что приведет к росту и развитию экономики страны за счет деятельности малых и средних фирм, а также ее укреплению и образованию новых продуктов и услуг

При этом мелкие и средние предприятия — это фирмы, которыми руководят юридически самостоятельные владельцы, участвующие в

производстве, полностью берущие на себя экономический риск и ответственность за возможный спад спроса на рынке.

На данный момент малое и среднее предпринимательство испытываются в трудности в области [3]:

1. Отсутствия квалифицированного персонала из – за невозможности привлечения специалистов на высшем уровне и обучение уже имеющегося персонала;

2. Моральный и физический износ фондов поддержки;

3. Коррупция в административном управлении и сложность преодоления барьеров;

4. Высокое налогообложение и взносы;

5. И самое важное – сложность в кредитовании из – за невозможности предоставления в соответствующих гарантий.

В свою очередь, крупные предприятия больше зависят от внешне-экономического состояния рынка и геополитической ситуации, при этом малым фирмам открывается возможность для своего развития за счет адаптации к трудностям. В это время кредитные организации прекращают или снижают свои темпы в предоставлении кредитов и выходят на валютный рынок, где предоставляется возможность более перспективной поддержки для малых и средних предпринимательств

Для того чтобы обеспечить устойчивое развитие малого бизнеса в России, необходимо совершенствовать механизм его поддержки [4].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)

2. *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.

3. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В.* Проблемы развития малого и среднего бизнеса в регионе // В книге: Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 129-134.

4. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В.* Ретроспективный анализ экономической сущности предпринимательской деятельности // В книге: Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 135-141.

УДК 330.322.4

## **ХАРАКТЕРИСТИКИ УСТОЙЧИВОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Якашев Иван Николаевич, магистрант**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: st806354@ruc.su

## **CHARACTERISTICS OF THE COMPANY'S SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE**

**Yakushev Ivan Nikolaevich, Master's Degree student**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation*

В статье рассматриваются характеристики устойчивого конкурентного преимущества предприятия. Автором выделены последовательные стадии выявления устойчивого конкурентного преимущества предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, конкурентное преимущество, потенциал, резерв.

The article discusses the characteristics of a sustainable competitive advantage of the enterprise. The author highlights the successive stages of identifying a sustainable competitive advantage of the enterprise.

**Keywords:** company, competitive advantage, potential, reserve.

В современных социально-экономических условиях деятельность практически любого предприятия направлена на улучшение финансовых показателей с параллельным развитием социальных аспектов. Предприятие как хозяйствующий субъект рассматривается в целостном взаимодействии с поставщиками, потребителями и клиентами, конкурентами. Некоторые аспекты оценки конкурентного преимущества предприятия отмечены ежегодным рейтингом, разрабатываемым Международным институтом развития управления (IMD) и публикуемым во «Всемирном ежегоднике конкурентоспособности» (WCY), в материалах Европейского форума по проблемам управления. Уделяет внимание оценке конкурентных позиций и Всемирный экономический форум (ВЭФ), который ежегодно проводит оценку фактической конкурентоспособности стран по 145 критериям.

Устойчивое конкурентное преимущество предприятия отражает совокупные итоги функционирования практически всех его функциональных подразделений (т.е. состояние сложившееся в его внутренней среде), а также его реакцию на изменения имеющихся внешних факторов, способных оказывать как положительное так и отрицательное воздействие [1].

В настоящее время в практике менеджмента предприятия имеется



определенная недоработка проблем, связанных с оценкой устойчивого конкурентного преимущества предприятия. Прежде всего, это связано существованием принципов деятельности на стадии «рынка продавца». В этой связи, этот приём практически не соответствует тем правилам, которые появились на текущей стадии развития рыночных отношений. Определение конкуренции в хозяйствующих организациях и выпускаемых в них товаров может стать важным звеном в опыте бизнес-операций при решении проблем, обусловленных с процессом инвестирования.

С позиции системного подхода вся структура формирования товара в виде потребительского преимущества, и поставки его до покупателей служит резервом для предприятия, то есть, является конкурентным преимуществом. Существующие у предприятия возможности для роста конкурентоспособности оцениваются обычно тем, какие имеются у нее резервы, какая производительность и управление, а также как быстро она модернизирует свои источники, формирует собственные способности в качестве системной составляющей конкурентоспособности.

Повышение конкурентного преимущества как формы финансовых структур достаточно тесно связано с ключевыми вопросами обустройства оптимальной схемы взаимодействия. Как правило, это служит трудным вопросом, поскольку обустройство структуры управления всей цепочки конкурентоспособности предприятия представляет собой весьма запутанную схему, на которой отражается всё влияние состояния как окружающей, так и внутренней среды самой организации, имеющие большой уровень недосказанности, а именно, изменения стоимости товаров, преимущество продукции для конкретных покупателей, числа и параметров соперников, характеристик производственных операций и иные составляющие, которые необходимы для контроля.

В сложившихся условиях, с одной стороны, заниматься проведением оценки устойчивого конкурентного преимущества предприятия достаточно не просто, с другой – для выхода предприятий из сложного положения, необходимо оценить имеющийся у него конкурентный потенциал, проведя анализ применения всех возможных инструментов повышения конкурентоспособности компании, без этого ей будет практически невозможно разработать стратегию своего дальнейшего развития. Поэтому предприятия не могут обойтись без оценки конкурентного преимущества своей продукции, на основе которой каждое предприятие пытается выработать свою конкурентную стратегию для достижения рыночного успеха.

Научное обоснование категории конкурентного преимущества предложено в XVIII в. Адамом Смитом, который исследовал способ-

ность выживания только лучших производителей, способных удовлетворять потребности не только на внутреннем, но и на внешних рынках. Однако в условиях планово-административной экономики СССР значение конкурентные позиции не использовалось ввиду распределения продукции в плановом порядке.

Вопросами изучения характеристик и оценки устойчивого конкурентного преимущества предприятий занимаются Р.А. Фатхутдинова, Л.Н. Чайникова, А.Ю. Юданов и др. [2]

В настоящее время не все предприятия занимаются сбором и систематизацией информации о конкурентах. Равнозначные возможности рынка могут быть по-разному использованы предприятиями с различными ресурсными потенциалами. Сложностью вместе с тем, является отсутствие единой методики оценки конкурентных позиций предприятий. Это объясняется различие деятельности, характером взаимоотношений с бизнес-средой.

Порядок определения устойчивого конкурентного преимущества предприятия заключается в нескольких стадиях:

- исследование целевого рынка, соперников, спроса будущих покупателей;
- оценка конкретных долей по ориентирам;
- оценка как стратегических, так и маркетинговых подходов предприятия;
- оценка важных свойств и показателей эффективности;
- определение потребительной стоимости, в соответствии экономических параметров;
- определение потребительной стоимости, в соответствии технологических параметров;
- определение потребительной стоимости, в соответствии экологических параметров;
- определение потребительной стоимости, в соответствии социальных параметров;
- определение потребительной стоимости, в соответствии юридических параметров;
- оценка всей потребительной стоимости организации;
- изучение данных и реализация решений по поддержке конкурентоспособности организации.

Для оценки устойчивого конкурентного преимущества предприятия применяются синтез комплексного, системного и ситуационного стратегического анализа и стратегической оценки.

Одним из графических методов оценки устойчивого конкурентного преимущества предприятия выступает матрица БКГ, которая представляет собой компиляцию доли предприятия на рынке и получаемой прибыли. Верхний квадрант матрицы представлен позицией и товарами, имеющими высокий темп роста на рынке. Соотношение

высоких и низких темпов роста является 10% увеличение объема производства в год. Величина окружности пропорциональна общему размеру всего рынка. Ассортимент производимой продукции разнообразен и соответствует индивидуальным предпочтениям заказчиков. Действующая ценовая политика является умеренной и гибкой. Продукция предприятия в целом занимает неплохие позиции в отрасли, однако для некоторых товаров требуется корректировка маркетинговой стратегии.

Денежные средства образуемые «дойными коровами» целесообразнее направлять на развитие товаров квадранта «трудные дети». Это будет способствовать их развитию и перемещению в квадрант «звезды», а значит и увеличению прибыли предприятия.

Исходя из анализа производимой продукции относительно отрасли в целом, получаем следующую картину. Квадрант матрицы БКГ «звезды» показывает наиболее высокие значения обозначенных показателей. Прибыль от этих товаров значительна, но и требует больших ресурсов. В результате оценки выявляются перспективные товары, обеспечивающие будущее предприятия. Замедление развития отрасли переведут данный товар в «дойные коровы». Также предприятию следует развивать другие группы товаров, чтобы увеличить число «звезд». Для этого рациональнее будет сосредоточить внимание и инвестиции на категории «трудные дети».

«Трудные дети» имеют высокие темпы спроса и низкую рыночную долю. Получив инвестиции, «трудный ребенок» всегда может стать «звездой» и увеличить объемы продаж. Наличие данных товаров на предприятии говорит о возможности обрести в перспективе новых «звезд» и «дойных коров». Прочное денежное положение, но с низкими темпами спроса отражает квадрант «дойные коровы». Как правило, данная группа товаров выступает в роли донора и обеспечивает ресурсами «звезд» и «трудных детей».

Продукция, относящаяся к «собакам» с низкими темпами роста спроса и низкой рыночной долей, не обещает перспективного развития и от нее надо избавляться. Инвестиции в их развитие считаем нерациональными, от данного производства лучше отказаться. Рекомендуются обратить внимание на группы товаров квадранта «собаки». Присутствие данных продуктов в товарной номенклатуре приводит к убыткам от их реализации и снижению общей прибыли предприятия.

Таким образом, матрица БКГ наглядно показывает состояние портфеля конкурентоспособной продукции, дает основания для регулирования основных показателей. Продукция предприятия в целом занимает неплохие позиции в отрасли, однако для некоторых товаров требуется корректировка маркетинговой стратегии. Конкретизацией миссии организации на рынке являются его стратегические цели,

среди которых:

- развитие партнерских отношений с клиентами и более полное удовлетворение их потребностей;

- достижение сбалансированности продуктового портфеля за счет развития перспективных направлений в электротехнической отрасли.

Анализ ситуации на товарном рынке создает основу для разработки гибкой ценовой стратегии и способствует корректной постановке ее целей и оценке альтернативных ценовых позиций. В процессе мониторинга складывается необходимая статичное и динамичное состояние внешнего контекста, определение позиций и перспектив. В сформированном массиве данных, полученных в результате анализа, идентифицируются угрозы и возможности, а также выявляются сведения о них.

Чтобы увеличить долю рынка по отдельным товарным предприятию следует пересмотреть свою ценовую политику, совершенствовать методы ценообразования. На цену могут повлиять такие факторы как наличие на складе, уровень загруженности производства, региональная удаленность потребителя, объемы заказа и пр., что говорит о гибкости цен к условиям продаж.

В качестве направления укрепления конкурентного преимущества предприятия отметим коммуникационную политику. Возможности по продвижению продукции можно реализовать по средством Интернет – ресурсов, а именно, участия в профессиональных форумах, электронных конференциях и др., а также проведения рекламных кампаний, участия на выставках, использования средств стимулирования сбыта, по мере возможности использования средств прямого маркетинга. Возможно, что уже через небольшое количество времени после начала комплексного ошутит заметные положительные результаты.

Устойчивое конкурентное преимущество необходимо также для обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов в турбулентной среде, в частности для выживаемости системы, проведения антикризисной политики, поддержания ресурсного потенциала.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Манин П.В.* Оценка эффективности деятельности предприятия в условиях конкуренции // *Материалы Международной научно-практической конференции «Результаты современных научных исследований»*, Саранск, 20-21 апреля 2021. С. 89-94.

2. *Марабаева Л.В., Гуськова Н.Д., Черкасова О.В., Ерастова А.В.* Организационное и методическое обеспечение стратегического управления конкурентоспособностью промышленных предприятий // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2023. № 7-2. С. 185-191.

# ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ ОБЩЕСТВА

---

---

УДК 004.023

**ДЕЛОВАЯ ИГРА ПО ИНФОРМАЦИОННОЙ  
БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИЙ**  
Акамова Надежда Владимировна, кандидат педагогических  
наук, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

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

**BUSINESS GAME ON INFORMATION SECURITY FOR  
ORGANIZATIONAL LEADERS**

**Akamova Nadezhda Vladimirovna, PhD (Pedagogy),**

**Associate Professor**

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

Статья посвящена вопросу повышения информационной безопасности организаций через обучение их руководителей данному аспекту в форме деловых игр. В статье проведен анализ важности знаний руководителей в области кибербезопасности, приведены некоторые идеи проведения таких игр, рассмотрены возможные сюжеты, методика их проведения.

**Ключевые слова:** деловая игра, руководитель организации, кибербезопасность, киберучения.

The article is devoted to the issue of increasing the information security of organizations by training their managers in the form of business games. The article analyzes the importance of managers' knowledge in the field of cybersecurity, presents some ideas for conducting such games, considers possible plots, and methods for conducting them.

**Keywords:** business game, organization manager, cybersecurity, cyber studies.

В современной условиях информационная безопасность очень

важна для нормального функционирования государственных и негосударственных организаций в России. Надо учитывать, что знать основы информационной безопасности должны не только сотрудники ИТ-отделов и лица за нее ответственные, но рядовые сотрудники, а также руководящий состав. В настоящее время крупные организации, осознавая необходимость подобных знаний периодически проводят учения по кибербезопасности и обучающие семинары для руководителей структурных подразделений. Часто сотрудники, отвечающие за информационную безопасность, жалуются, что их титаническая работа не видна руководству и оно не осознает всех масштабов катастрофы, которое может принести ее разрушение. Это сказывается и на бюджете организации мероприятий по информационной безопасности.

Основные разновидности таких активных форм обучения руководителей организаций представлены на рисунке 1.

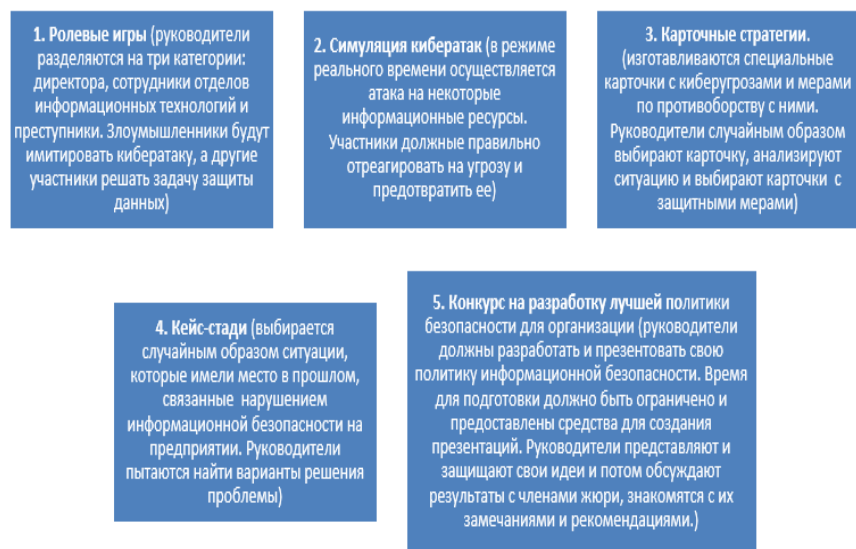


Рисунок 1 – Разновидности деловых игр

При проведении деловых игр в качестве сюжета можно взять различные нештатные ситуации, которые могут случиться в организации в области информационной безопасности:

1. Нарушение работы программного обеспечения.
2. Экстренное отключение электричества или выход из строя сервера.

3. Сбой в локальной вычислительной сети или ее физическое повреждение.

4. Появление компьютерного вируса на компьютерах сотрудников.

5. Наличие утечки информации или взлом системы.

6. Компрометация ключей и паролей.

7. Обнаружение попыток несанкционированного доступа или взлома системы.

8. Стихийное бедствие, которое привело к повреждению оборудования и потере информации.

В каждой нештатной ситуации от организаторских способностей руководителя зависит, как быстро будут они ликвидированы и насколько серьезным будет причиненный урон.

Руководитель должен тесно сотрудничать с администратором по информационной безопасности организации. Вместе с ним они проводят анализ, выясняют причину сбоя, при необходимости инициируют служебное расследование [2].

Во время деловой игры руководитель может сформулировать контрмеры для предотвращения нештатных ситуаций, такие как:

1. Вместе с администратором по информационной безопасности один раз в год проводить с сотрудниками киберучения, разбирать случившиеся в организации нештатные ситуации, в том числе и в рамках гражданской обороны.

2. Проверять наличие и соответствие нормативных документов законодательству и инструкциям в области информационной безопасности, их соблюдение в организации. Руководитель должен обязательно знать как минимум Федеральный закон № 149 «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и Постановление Правительства № 1119 от 1.11.12 «Об утверждении требований к защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных» [3,4].

3. Закупить и установить источники бесперебойного питания, надежные сетевые устройства, системы резервного копирования, допускать к их работе только высококвалифицированных специалистов.

4. Вместе с оператором по информационной безопасности периодически анализировать системные журналы по работе с программным обеспечением, выявляя возможные каналы утечки информации.

5. Организовать ограничение доступа и физическую защиту компонентов сети.

6. Разработать «Инструкцию по организации парольной защиты» и строго следить за тем, чтобы сотрудники организации ее соблюдали.

7. Выяснить критерии проверки контролирующих организаций Роскомнадзора (ищет нарушения при работе с персональными данными), ФСТЭК (отвечает за проверку технической стороны защиты персональных данных), ФСБ (основные проверки в области криптографической защиты персональных данных).

Руководитель должен уметь распознавать активные и пассивные угрозы информационной безопасности в организации (структура информации подвергается изменению или не изменяется), а также естественные (нештатные ситуации, никак независимые от человека) и искусственные (создаваемые преступниками или конкурентами), внешние (угроза исходит извне: атаки различного рода на программную и аппаратную инфраструктуру предприятия) и внутренние (внутри предприятия).

Руководителям предприятия нужно помнить, что угроза безопасности исходит, прежде всего, от «внутренних врагов» – сотрудников организации.

Всех легальных таких людей можно условно разделить на несколько групп, в зависимости от их мотивов нарушения политики информационной безопасности:

- непредумышленные нарушители (рядовые сотрудники и руководители подразделений, позволяющие себе периодически нарушать требования информационной безопасности, что приводит к загрузке вирусов и вредоносных программ);

- рецидивисты (сотрудники, передающие за вознаграждение коммерческую информацию третьим людям);

- шпионы (сотрудники, которые устроились на работу с целью получения доступа к информации, представляющей коммерческую тайну и передающие ее конкурентам);

- диверсанты (чаще всего обиженные или уволенные сотрудники, которые в силу своих личных причин хотят навредить предприятию, используя информацию в своих целях).

Еще одним фактором, который нужно учитывать руководителям, это риск повсеместного перехода на облачные технологии, так в этом случае организация не может на сто процентов контролировать доступ к информации, так как хранится на удаленных инфраструктурах. В этом случае необходимо использовать специальные технологии защиты информации.

Очень много бизнес-целей достигается сотрудниками при использовании мобильной связи, поэтому важно также обращать внимание на безопасность работы с мобильными устройствами.

В настоящее время все предприятия уделяют повышенное внимание конфиденциальной информации, курсирующей внутри них, защищая ее от утечек в адрес конкурентов. Стоит понимать, что вероятный ущерб в этом случае может быть гораздо более масштабным,



чем совокупная стоимость всех материальных активов предприятия.

Безопасная информационная инфраструктура обеспечивает защищенность от случайных или умышленных действий, наносящих вред владельцам данных или простым пользователям. Лица, несущие ответственность за информационную безопасность направлены на создание комплекса мероприятий, прежде всего препятствующих утечке данных, а не на ликвидацию их последствий. Однако, это не должно осложнять работу рядовых сотрудников организации, которые вполне законно имеют доступ к информации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Анзина Т.И. Информационная безопасность как составляющая корпоративной культуры менеджера // Этносоциум и межнациональная культура. 2023. №179. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnaya-bezopasnost-kak-sostavlyayuschaya-korporativnoy-kultury-menedzhera> (дата обращения: 29.10.2023).

2. Мартынюк Максим Сергеевич Организационно-управленческие механизмы обеспечения кибербезопасности российских компаний // Финансовые рынки и банки. 2023. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionno-upravlencheskie-mehanizmy-obespecheniya-kiberbezopasnosti-rossiyskih-kompaniy> (дата обращения: 20.10.2023).

3. О персональных данных: Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31 (ч. 1). Ст. 3451.

4. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ. Ст. 2 // СЗ РФ. 31.07.2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3448.

УДК 377

## ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

**Голяева Наталья Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: [n.v.golyaeva@ruc.su](mailto:n.v.golyaeva@ruc.su)

## BASICS OF USING NEURAL NETWORKS

**Golyaeva Natalia Vladimirovna, PhD in Pedagogy, assistant professor**

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

В статье рассматриваются понятие, структура и применение нейронных сетей.

**Ключевые слова:** искусственный интеллект, нейронные сети, структура, применение.

The article discusses the concept, structure and application of neural networks.

**Keywords:** artificial intelligence, neural networks, structure, application.

Нейронная сеть - это машинный алгоритм, который моделирует работу нервной системы человека. Она состоит из множества соединенных и взаимодействующих между собой искусственных нейронов, которые работают в согласованном режиме для выполнения задачи обработки информации или принятия решений. Нейронные сети обучаются на основе большого количества данных, чтобы находить закономерности и делать предсказания или классификацию.

Они состоят из слоев нейронов, каждый из которых принимает входные сигналы, объединяет их и передает активированный сигнал следующему слою. Процесс передачи сигнала и обучения весов между нейронами происходит через итеративный процесс, называемый обратным распространением ошибки.

Нейронные сети представляют собой многослойную модель, причем чем больше внутренних слоев тем эффективней процесс обработки данных и полученный результат.

Эти слои снабжаются данными двумя способами: один для обработки входных данных, а другой для повышения эффективности выходных данных, которые служат входными данными для следующего уровня.

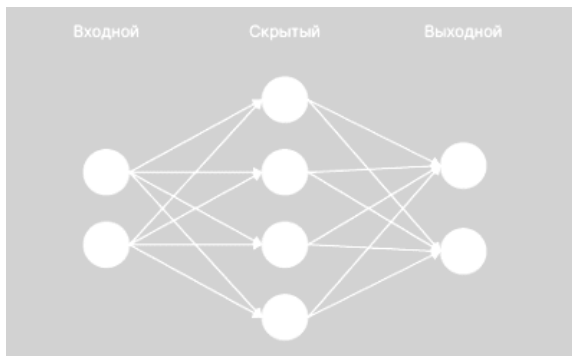


Рисунок 1- Слои нейронной сети.

Модель нейросети основана на модели работы головного мозга. Мозг способен организовывать работу нейронов, так, чтобы они могли выполнять конкретные задачи (такие как распознавание образов, обработку сигналов органов чувств, моторные функции) во много раз быстрее, чем могут позволить самые быстродействующие современные компьютеры [1].

Нейронные сети можно классифицировать по разным критериям. Вот несколько распространенных классификаций:

По архитектуре:

- прямые нейронные сети (Feedforward neural networks) - наиболее распространенный класс нейронных сетей, в котором информация передается только в одном направлении от входов к выходам;

- рекуррентные нейронные сети (Recurrent neural networks) - в этом классе нейронные сети могут иметь обратные связи, что позволяет им сохранять состояние и обрабатывать последовательности данных;

- сверточные нейронные сети (Convolutional neural networks) - специализированный тип нейронных сетей для обработки сеток данных, таких как изображения.

По количеству слоев:

- однослойные нейронные сети - содержат только один слой сети (входной или выходной);

- многослойные нейронные сети - содержат несколько слоев. Например, сети с одним или несколькими скрытыми слоями.

По способу обучения:

- обучение с учителем (Supervised learning) - сеть обучается на основе подаваемых ей примеров, для которых известны правильные ответы;

- обучение без учителя (Unsupervised learning) - сеть обучается на неразмеченных данных и самостоятельно извлекает полезные закономерности и структуры;

- обучение с подкреплением (Reinforcement learning) - сеть обучается на основе взаимодействия с окружающей средой и получения положительных или отрицательных "наград" за свои действия.

По функции активации:

- сигмоидные нейронные сети - используют сигмоидную функцию активации, которая обеспечивает нелинейное преобразование входного сигнала;

- гиперболические нейронные сети - используют гиперболическую тангенсную функцию активации, похожую на сигмоидную функцию, но имеющую больший диапазон значений.

У нас также есть нейронные сети, использующие другие функции активации, такие как ReLU (Rectified Linear Unit), softmax и другие.

Это всего лишь несколько примеров классификации нейронных сетей, и множество других классификаций и комбинаций также существуют. Каждый класс нейронных сетей обладает своими особенностями и применяется в зависимости от требуемой задачи.

Нейронные сети нашли применение практически во всех областях деятельности человека. Вот некоторые из них:

- компьютерное зрение, нейронные сети могут использоваться для анализа и классификации изображений, распознавания лиц, обнаружения объектов и др.

– обработка естественного языка, нейронные сети могут применяться для автоматического перевода, генерации текста, анализа тональности и сентимента текстов и др.

– рекомендательные системы, нейронные сети могут использоваться для предсказания предпочтений пользователей и рекомендации товаров, фильмов, музыки и др.

– финансовые прогнозы, нейронные сети могут использоваться для прогнозирования цен на финансовых рынках, определения трендов и рисков.

– медицина, нейронные сети могут применяться для диагностики заболеваний на основе медицинских изображений, прогнозирования эффективности лечения, анализа геномных данных и т.д.

– автоматическое управление, нейронные сети могут использоваться для управления роботами, автомобилями, дронами и другими автономными системами.

– игры, нейронные сети могут применяться для создания интеллектуальных агентов в компьютерных играх, обучения их стратегиям и адаптации к изменяющимся условиям.

В повседневной рутине нейронные сети берут на себя большинство работ прямо от простого обнаружения объектов до продвижения автопилота в полетах. То, как эти нейронные сети учатся и предсказывают результат, является наиболее эффективным, и иногда оно также способна перегнать людей в большинстве видов деятельности. Самым главным преимуществом является то, что эти нейронные сети реализованы на компьютерах. Поэтому им никогда не ленился и не надоедает выполнять предсказание, поэтому они могут быть самыми быстрыми и эффективными.

Нейронные сети в основном находят свои варианты использования в решении различных методов управления бизнесом. В некоторых случаях нейронные сети уже стали методом выбора для предприятий, которые используют аналитику, маркетинг и обнаружение мошенничества. Нейронные сети имеют невероятный охват, и вы можете использовать их, чтобы помочь людям в принятии решений в любом секторе. Область нейронных сетей и ее использование больших данных может быть сложной и высокотехнологичной, но ее лучший способ повысить эффективность и ее конечная цель – служить людям.

Основные компоненты нейронной сети включают:

Входные слои: здесь данные вводятся в нейронную сеть. Эти данные могут быть представлены векторами или матрицами, в зависимости от типа задачи.

Скрытые слои: это слои, расположенные между входным и выходным слоями. Нейроны в скрытых слоях обрабатывают информацию, преобразуя ее посредством вычислений и активационных функций.

Выходной слой: этот слой представляет окончательный результат работы сети. Он преобразует данные из предыдущих слоев в выходной формат, соответствующий решаемой задаче.

Процесс работы нейронной сети включает следующие шаги:

Инициализация: на этом этапе инициализируются начальные значения весов и смещений нейронов.

Прямое распространение: данные проходят через сеть от входного слоя к выходному, где каждый нейрон вычисляет свою активацию, основываясь на входных данных и текущих весах.

Обратное распространение: на этом этапе оценивается ошибка между предсказанными и ожидаемыми значениями. Ошибка обратно распространяется через сеть, позволяя весам нейронов обновляться, чтобы минимизировать ошибку.

Обучение: процесс обратного распространения и обновления весов выполняется несколько раз для минимизации ошибки и повышения точности предсказания.

Тестирование: после обучения нейронной сети проверяется на тестовых данных, чтобы оценить ее производительность и точность.

Принцип работы нейронных сетей основан на алгоритмах градиентного спуска и обратного распространения ошибки, которые позволяют сети обучаться и адаптироваться для решения различных задач машинного обучения, таких как классификация, регрессия или обработка изображений.

Минусом предоставленного метода является сложность его использования и надобность значимого навыка исследователя-прогнозиста, а так же потребность в специальном ПО.

Можно сказать, что, с одной стороны, нейронные сети считаются уже довольно изученным инструментом прогнозирования с разработанной методологией и методами выполнения задач, а с иной – достаточно новым способом по сравнению, к примеру, с регрессионными моделями.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Нейронные сети для начинающих. Часть 1. — Хабр: [сайт]. — URL: <https://habr.com/ru/post/312450/>

## КОМПЬЮТЕРНАЯ ГРАФИКА В ОБРАЗОВАНИИ

**Ерина Оксана Сергеевна, преподаватель**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: o.s.erina @ruc.su

## COMPUTER GRAPHICS IN EDUCATION

**Erina Oksana Sergeevna, lecturer**

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

В настоящее время компьютеры и различные информационные технологии уверенно вошли в нашу повседневную жизнь. Информатику, как науку изучают в школах, высших учебных заведениях, на дополнительных развивающих занятиях для детей. Компьютерная графика и графический дизайн получили большое распространение в различных областях науки, и образовании.

**Ключевые слова:** компьютер, компьютерная графика, изображение, образование, преимущества.

Currently, computers and various information technologies have confidently entered our daily lives. Computer science as a science is studied in schools, higher educational institutions, and in additional developmental classes for children. Computer graphics and graphic design have become widespread in various fields of science and education.

**Keywords:** computer, computer graphics, image, education, benefits.

Компьютерная графика — это процесс создания и обработки изображений с помощью компьютеров. В настоящее время популярность компьютерной графики непрерывно растет. Она используется в различных сферах человеческой жизни, позволяет нам создавать и редактировать различные виды графических элементов, таких как фотографии, рисунки, анимации и 3D модели. Компьютерная графика используется во многих областях, включая развлечения, дизайн, науку и многое другое. Компьютерная графика дает нам простор для воплощения наших творческие идеи, делает их визуально привлекательными и убедительными.

Преимущества компьютерной графики включают:

1. Увеличение производительности: компьютерная графика позволяет нам создавать и редактировать изображения гораздо быстрее и эффективнее, чем традиционные методы рисования и обработки.

2. Гибкость и масштабируемость: компьютерная графика позволяет нам изменять размеры и пропорции изображений без потери качества. Это особенно полезно при создании различных версий одного и того же изображения для разных целей.

Большая возможность для творчества и раскрытия потенциала личности имеет компьютерная графика. Данные возможности помогают достичь высокого уровня качества в различных областях человеческой деятельности.

На данный момент компьютерная графика широко входит в сферу образования. Учащиеся сами могут моделировать данные, создавать интерактивные изображения и презентации для занятий. Основным преимуществом является создание достаточно сложных концепций. Скорость восприятия графической информации для студентов проходит быстрее, что ведет к более четкому пониманию учебного материала. Развиваются такие качества личности, как интуиция, образное, абстрактное, логическое и креативное мышление. Ведущими психологами страны доказано, что наглядный образ повышает восприятие информации и обладает большей пропускной способностью и визуальный образ является более продуктивным для решения различных задач.

В учебных заведениях перед учащимися часто стоит задача создания графиков и диаграмм. Эти визуальные материалы в большей степени понятны многим студентам больше, чем цифры в таблицах. Создание графиков и диаграмм начинается в Excel. На основании реальных цифр и примеров создаются наглядные изображения содержащие сведения о предприятии или явлении. Графические данные позволяют создавать диаграммы с высокой степенью точности и редактировать уже готовый материал в соответствии с заданием. Возможно, связать диаграмму с таблицей и обновление информации будет происходить автоматически. Есть возможность добавления анимации или другой интерактивности в данные. Это делает материал более понятным для аудитории. В научных и бизнес проектах использование статистических данных в графическом виде наиболее наглядно позволяют сделать анализ материала отталкиваясь от исходного задания. Различают несколько видов диаграмм, это столбчатые, линейные, круговые (рис. 1).

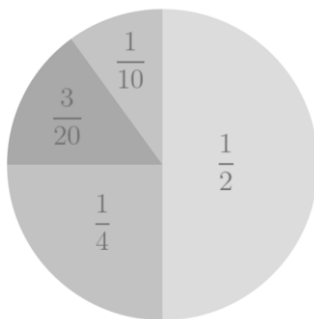


Рис. 1 Диаграмма дробей

Визуализация природных, физических и химических явлений будет полезно для усвоения материала на занятиях по физике, химии и биологии. На данных занятиях также будет полезно использование интерактивных учебников. На сайте единой коллекции интерактивных образовательных ресурсов представлены примеры таких заданий по учебным предметам. Интерактивные лабораторные работы по физике наглядным образом показывают изменение колебаний математического маятника в зависимости от условий (рис. 2).

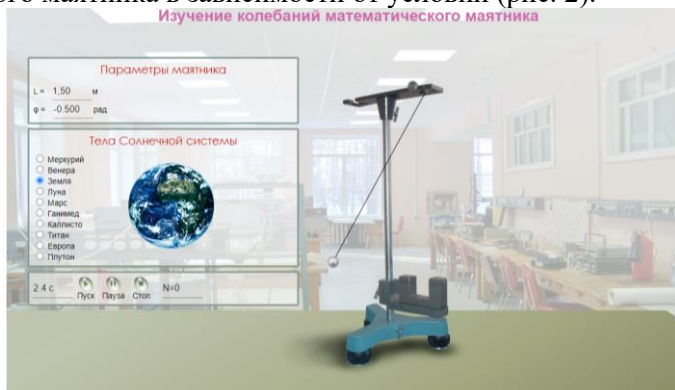


Рис. 2 Изучение колебаний математического маятника

На занятиях по биологии, возможно рассмотрение природных явлений. Студентам изучающим медицину наглядное представление даст возможность более четко усвоить работу человеческого организма, а также строение скелета (рис.3).

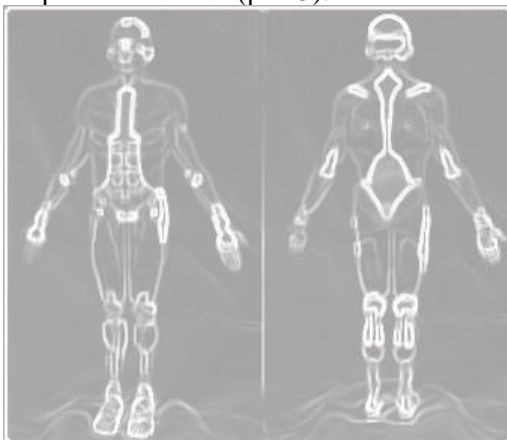


Рисунок 3. Модель человеческого тела смоделированная с помощью компьютерной графики



Существуют специализированные программы для моделирования определенных типов объектов. Например, AutoCAD используется для создания трехмерных моделей архитектурных и инженерных конструкций, а ZBrush - для создания детальных моделей персонажей и органических форм. Для отображения трехмерных моделей используются различные технологии. Они позволяют создавать реалистичные изображения с учетом освещения, теней, отражений и преломлений. Компьютерная графика для моделирования также включает в себя анимацию, которая позволяет создавать движущиеся трехмерные объекты и персонажей. Для анимации используются различные методы, такие как ключевая анимация, скелетная анимация и симуляция физики. Для студентов информационных специальностей компьютерная графика является важной составляющей для дальнейшего выбора профессии. На данный момент популярность компьютерных игр резко возрастает, появляются новые профессии и рынок нуждается в квалифицированных специалистах, которые будут создавать целые миры или отдельных персонажей.

Компьютерная графика для создания проектов является важным инструментом в современном дизайне и рекламе. На учебных занятиях создание правильно и четко оформленного проекта или презентации позволяет удерживать внимание аудитории и разбивать сложную слуховую информацию наиболее простой зрительной (рис. 4).



Рисунок 4. Создание проекта

Это также упрощает коммуникацию между студентами, а так же между студентом и преподавателем так как позволяет визуализировать и обсуждать различные варианты и возможности проекта.

В заключение, компьютерная графика играет важную роль в обра-

зовании, предоставляя учащимся возможность визуализировать иллюстрации, моделировать и анализировать данные, создавать интерактивные презентации и многое другое. Она помогает учащимся лучше понять и запомнить информацию, развивает их навыки решения задач и способствует более эффективному обучению.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивлев А. Н.* Инженерная компьютерная графика / А. Н. Ивлев. – М.: Лань, 2023. – 260 с.
2. *Акимов П. А.* Информатика в строительстве / П. А. Акимов. – М.: КНОРУС, 2020. – 420
3. *Бачурина С. С.* Информационное моделирование. Часть 3. Примеры лучших практик использования цифровых моделей / С. С. Бачурина. – М.: ДМК-Пресс, 2022. – 192 с.

УДК 004

### **МАТРИЦЫ В РЕШЕНИИ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ**

**Мельцаева Ольга Анатольевна, преподаватель**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: o.a.meltsaeva@ruc.su

### **MATRICES IN SOLVING PRACTICAL PROBLEMS**

**Meltsaeva Olga Anatolyevna, lecturer**

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

В тексте статьи рассматривается решение практических задач с использованием матриц, применение матриц в различных сферах, в зависимости от сложности решаемой задачи и сопутствующих условий.

**Ключевые слова:** матрицы, криптография, инженерия, графический дизайн, линейная алгебра, финансы, практическая задача.

The text of the article discusses the solution of practical problems using matrices, the use of matrices in various fields, depending on the complexity of the problem being solved and the accompanying conditions.

**Keywords:** matrices, cryptography, engineering, graphic design, linear algebra, finance, practical problem.

Матрицы являются одним из основных инструментов в решении практических задач в различных областях науки, инженерии и экономики. Они позволяют компактно и эффективно представлять и обрабатывать данные, моделировать системы и решать уравнения.

Вот несколько примеров, как матрицы применяются в решении практических задач:

**Математика:** Матрицы эффективно используются для решения систем линейных уравнений, при вычислении определителей, обратных матриц, для нахождения собственных значений и векторов. Это особенно полезно в физике, механике, статистике и экономике.

В графическом дизайне матрицы играют важную роль при преобразовании изображений и объектов. Они позволяют изменять размеры, поворачивать, искажать и трансформировать элементы дизайна.

Например, матрицы применяются для изменения размера изображения. Путем умножения матрицы на координаты пикселей изображения можно увеличить или уменьшить его размер без потери качества. Также матрицы могут использоваться для поворота объектов на определенный угол или отражения их относительно оси.

Матрицы также применяются для создания трехмерных моделей и анимации. Путем комбинирования матриц преобразования (переноса, масштабирования, поворота) можно создавать сложные трехмерные объекты и анимацию[4].

Матрица преобразования используется для расчета новых координат объекта при его трансформации. К объектам матрицы можно применять любые преобразования, при изменении значений элементов матрицы преобразования. При любой трансформации сохраняется параллельность линий объекта.

Точка двумерного пространства  $(x, y)$  в пространстве можно выразить в векторной форме  $[x \ y \ 1]$ . В вычислениях для использования вектора с матрицами  $3 \times 3$  нужен постоянный третий элемент этого вектора.

Преобразование между двумя системами координат представлено, как матрица  $3 \times 3$  и записывается следующим образом:

$$\begin{pmatrix} a & b & 0 \\ c & d & 0 \\ e & f & 1 \end{pmatrix}$$

Координатные преобразования выражаются в виде матричных умножений:

$$[x' \ y' \ 1] = [x \ y \ 1] \times \begin{pmatrix} a & b & 0 \\ c & d & 0 \\ e & f & 1 \end{pmatrix}$$

Координаты трансформации высчитываются по следующим формулам[1]:

$$x' = ax + cy + e$$

$$y' = bx + dy + f$$

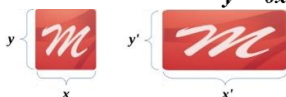
Для изменения размера объекта по горизонтали или вертикали необходимо изменить соответственно значение  $a$  или  $d$ , а остальные применить из единичной матрицы.

Чтобы увеличить размер объекта по горизонтали в 2 раза, значение  $a$  берем равным 2, а остальные элементы оставляются как в единичной матрице.

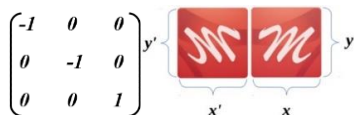
$$\begin{pmatrix} 2 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{pmatrix} \text{Находим новые координаты объекта:}$$

$$x' = 2x + 0y + 0; \quad x' = 2x;$$

$$y' = 0x + 1y + 0. \quad y' = y.$$



Для получения зеркального отображения объекта по горизонтали нужно задать значение  $a = -1$ , по вертикали  $d = -1$ . Для отображения по горизонтали и вертикали одновременно применяется изменение обоих значений.



Наклон объекта по вертикали (горизонтالي) обеспечивается изменением значений  $b$  и  $c$  соответственно. Изменение значения  $b(-b)$  — наклон вверх(вниз),  $c(-c)$  — вправо(влево).

Для наклона объекта по вертикали вверх установим значение  $b = 1$

$$\begin{pmatrix} 1 & 1 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}$$

Высчитываем новые координаты объекта:

$$x' = 1x + 0y + 0 \quad x' = x;$$

$$y' = 1x + 1y + 0 \quad y' = x + y.$$

В к наклону объекта приводит только координата  $y$ , которая увеличивается на значение  $x$ .

Поворот — это комбинация масштабирования и наклона, который происходит против часовой стрелки,  $\alpha$  задаёт угол поворота в градусах.[3]

Перемещение осуществляется изменением значений  $e$  (по горизонтали) и  $f$  (по вертикали). Значения задаются в пикселях.

$$\begin{pmatrix} \cos(\alpha) & \sin(\alpha) & 0 \\ -\sin(\alpha) & \cos(\alpha) & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}$$
 Поскольку матрица трансформации имеет только шесть элементов, которые могут быть изменены, визуальнo она отображается [a b c d e f]. Такая матрица может представлять любое линейное преобразование из одной координатной системы в другую.

Матрица преобразований очень простой и эффективный инструмент для трансформации.

Криптография: Матрицы используются для шифрования и дешифрования информации. Они позволяют обеспечить безопасность передачи данных и защитить информацию от несанкционированного доступа.

Матрицы также играют важную роль в криптографии. Они используются для шифрования и дешифрования информации. Например, в шифре Хилла матрица используется для преобразования блоков текста перед их шифрованием. Каждый символ текста представляется числом, а затем умножается на матрицу, чтобы получить зашифрованное значение.

Для того, чтобы зашифровать какой-либо текст по алгоритму Хилла необходимо создать кодированный алфавит. Например, мы хотим шифровать русский текст. Длина алфавита будет 33 буквы и 4 символа ("?", ".", ",", " "). Каждому символу алфавита ставим в соответствие целочисленный код. Получаем кодированный алфавит:

А	0	Т	19	Ё	6	Ш	25	Л	12	Ю	31
Б	1	У	20	Ж	7	Щ	26	М	13	Я	32
В	2	Ф	21	З	8	Ъ	27	Н	14	.	33
Г	3	Х	22	И	9	Ы	28	О	15	,	34
Д	4	Ц	23	Й	10	Ь	29	П	16	"	35
Е	5	Ч	24	К	11	Э	30	Р	17	?	36
								С	18		

Возьмем для примера слово «ШИФР», и закодируем его с помощью нашего алфавита. его код будет таким: 25 9 21 17.

Выберем ключевое слово. Важно, чтобы длина ключевого слова была равна квадрату целого числа. Тогда мы сможем сделать из него квадратную матрицу, необходимую для шифрования. Выберем слово «АЛЬПИНИЗМ». Кодруем его с помощью нашего алфавита, получаем набор чисел: 0 12 29 16 9 14 9 8 13. Представим ключ в виде матрицы 3x3:

Разбиваем текст на блоки по n символов в каждом, где n-размерность матрицы, в данном случае – 3.

Первый блок: (25 9 21)

На второй блок остается одно число – 17.

Добавляем символы, чтобы получился целый блок (добавим пробелы). Получаем второй блок: (17 35 35)

Шифруем текст, для этого необходимо умножить матрицу каждого блока на матрицу ключа, получаем:

$$\begin{pmatrix} 0 & 12 & 29 \\ 16 & 9 & 14 \\ 9 & 8 & 13 \end{pmatrix}$$

$$(25 \ 9 \ 21) \times \begin{pmatrix} 0 & 12 & 29 \\ 16 & 9 & 14 \\ 9 & 8 & 13 \end{pmatrix} = (333 \ 549 \ 1124)$$

$$(17 \ 35 \ 35) \times \begin{pmatrix} 0 & 12 & 29 \\ 16 & 9 & 14 \\ 9 & 8 & 13 \end{pmatrix} = (875 \ 799 \ 1438)$$

Получившиеся матрицы разделим по модулю на 37, делим на 37, так как это длина нашего алфавита:

$$(333 \ 549 \ 1124) \bmod 37 = (333 \bmod 37 \ 549 \bmod 37 \ 1124 \bmod 37) =$$

$$= (0 \ 31 \ 14)$$

$$(875 \ 799 \ 1438) \bmod 37 = (24 \ 22 \ 32)$$

Декодируем полученные матрицы с помощью нашего алфавита. Получаем: 1 матрица – АЮН; 2 матрица - ЧХЯ. Склеиваем две матрицы и получаем зашифрованный текст: АЮНЧХЯ

При дешифровании происходит обратное преобразование.

Матрицы также используются в других методах шифрования, таких как шифр перестановки и шифр Вернама. В этих методах матрицы используются для перемешивания символов или битов информации, чтобы сделать ее нечитаемой без знания определенного ключа.

Инженерия: Матрицы применяются для моделирования и анализа электрических цепей, механических систем, сетей передачи данных и других технических систем. Они позволяют решать сложные задачи оптимизации и управления. Матрицы могут быть использованы для решения систем линейных уравнений, моделирования и анализа физических систем, оптимизации процессов и многих других приложений.

Например, в электротехнике матрицы используются для анализа электрических цепей. С помощью метода узловых потенциалов или метода сеток можно представить систему уравнений в виде матрицы и решить ее для получения значений токов и напряжений в цепи.

В механике матрицы используются для моделирования и анализа динамических систем. Например, в механике твердого тела матрицы могут быть использованы для описания связей между различными частями системы и решения уравнений движения.

Матрицы также используются в обработке сигналов для фильтрации и преобразования сигналов. Например, преобразование Фурье может быть представлено в виде матрицы, которая позволяет анализировать спектральные характеристики сигнала.

В финансовой сфере матрицы также широко используются. Они могут быть применены для анализа портфеля инвестиций, оценки рисков и доходности, оптимизации портфеля и других финансовых задач.

Например, матрицы ковариации используются для оценки взаимосвязи между различными активами в портфеле. Это позволяет инвесторам оценить риск и доходность портфеля и принять решение об

оптимальном распределении активов.

Матрицы также могут быть использованы для моделирования и анализа финансовых временных рядов. Например, с помощью матрицы авторегрессии-скользящего среднего можно предсказывать будущие значения финансовых показателей на основе исторических данных. Кроме того, матрицы могут быть применены для оптимизации портфеля инвестиций. С помощью метода оптимизации портфеля, основанного на матрицах, можно найти оптимальное соотношение активов в портфеле, учитывая заданные ограничения и цели инвестора.

Матрицы являются неотъемлемой частью графического дизайна и позволяют дизайнерам эффективно работать с изображениями и объектами, преобразуя их по своему усмотрению; являются важным инструментом в криптографии, позволяя защитить информацию от несанкционированного доступа и обеспечить ее конфиденциальность; играют важную роль в инженерии, позволяя моделировать и анализировать сложные системы, оптимизировать процессы и решать различные задачи; в финансовой сфере, позволяют анализировать и оптимизировать портфели инвестиций, оценивать риски и доходность, а также прогнозировать финансовые показатели; и конечно же в повседневной жизни, позволяя оптимизировать процессы, принимать обоснованные решения и анализировать данные.

Это лишь некоторые примеры применения матриц в решении практических задач. Матрицы являются мощным инструментом, который позволяет эффективно работать с большими объемами данных и решать сложные задачи анализа и моделирования.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Блинова Ю.Ю., Родина Е.В.* Решение экономических задач матричным методом // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 5-2. – С. 140-142
2. *Малугин, В. А., Рощина Я. А.* Линейная алгебра для экономистов: учебник, практикум и сборник задач для академического бакалавриата — М.: Издательство Юрайт, 2015.
3. *Мюллер-Брокман Й.* Модульные системы в графическом дизайне. Пособие для графиков, типографов и оформителей выставок. – М.: Издательство Студии Артемия Лебедева, 2014.
4. *Мартин Б., Ханнингтон Б.* Универсальные методы дизайна. – СПб.: Питер, 2014.

УДК 004.056

## **БЕЗОПАСНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СИСТЕМ**

**Немыкина Ольга Ивановна**, кандидат философских наук, доцент  
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: Nemykina\_Olga@mail.ru

**Немыкина Арина Сергеевна**, студентка

*Военная академия воздушно-космической обороны имени Маршала Советского Союза Г.К. Жукова*

E-mail: Nemykina\_Arina17@list.ru

## **SECURITY OF INFORMATION TECHNOLOGIES AND SYSTEMS**

**Nemykina Olga Ivanovna, PhD (Philosophy), Associate Professor**  
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation*

**Nemykina Arina Sergeevna student**

*Military Academy of Aerospace Defense named after Marshal of the Soviet Union G.K. Zhukov*

В статье раскрываются вопросы, безопасности информационных технологий и систем. Перечислены основные методы и средства информационной безопасности. Проанализировано программное обеспечение, описываются технические средства, используемые для защиты информации на предприятиях.

**Ключевые слова:** информационная безопасность, информационные системы, информационные технологии, программное обеспечение, методы, средства.

The article reveals issues related to the security of information technologies and systems. The main methods and means of information security are listed. The software is analyzed and the technical means used to protect information in enterprises are described.

**Keywords:** information security, information technology, software, methods, tools.

В современном цифровом мире информационные технологии и системы играют важную роль во всех сферах жизнедеятельности человека. От расчетных операций до коммуникаций на работе, в быту и повседневной жизни большая часть людей сталкивается с использованием персональных компьютеров, смартфонов и других технических устройств для обработки и передачи информации. Несмотря на прогресс и развитие новых информационных технологий, возникают различные виды информационных угроз различного уровня и масштаба.

Информационная безопасность – это комплекс мер, которые направлены на защиту от изменения данных, их разрушения или несанкционированного доступа. В современном цифровом мире стали



частыми явлениями такие виды преступлений как: хищение личных данных, создание двойников сайтов, взломы существующих, распространение компьютерных вирусов и т.п. Киберпреступления вызывают серьезные проблемы для организаций и частных лиц и в целом нарушают экономическую стабильность страны.

Особое внимание следует уделять источникам утечки информации.

Источники утечки информации связаны с автоматизированными (информационными) системами (в терминах ГОСТ Р 59853-2021 и 149-ФЗ).

Объект воздействия (утечки): данные (информация, сведения), обрабатываемые в автоматизированных (информационных) системах (АИС), в т.ч. в терминах Уголовного кодекса Российской Федерации – компьютерная информация, а также входящие и исходящие документы (вносимые в автоматизированные информационные системы, распечатываемые, отправляемые по каналам связи, выгружаемые на машинные носители и т.п.).

Представление информации: воспринимаемый человеком и/или машиночитаемая информация.

Вид информации: информация ограниченного распространения.

Каналы утечки информации:

1. Доступ к автоматизированной системе (АС) (информационной системе (ИС)): несанкционированный (неправомерный) и санкционированный (правомерный, разрешенный) через штатное или специальное программное обеспечение (ПО).

2. Доступ к АС (ИС) означает доступ к КСА и персоналу.

Данное определение автоматизированной информационной системы позволяет выделить все составляющие – техника, ПО, документы, персонал, т.е. определить и человеческий фактор.

Выделяют следующие каналы утечки информации (виды):

1. Доступ к ПО (СПО, ППО) через штатные возможности или с применением специального ПО, непосредственный доступ или удаленный.

2. Доступ к машинным носителям, средств вычислительной техники (СВТ), другим техническим средствам (ТС) (в помещения с носителями и техникой).

3. Доступ к СВТ, ТС, на которых отображается информация (экраны и т.п., в помещения с носителями и техникой).

4. Доступ к документам, которые предназначены для ввода в АС, которые распечатаны.

5. К персоналу – разглашение (устно), передача документов, аутентификационной информации для доступа к ПО и т.п.

Технические каналы утечек не входят в состав каналов утечки для данной угрозы, меры.

Угрозы можно также разделить по следующим видам:

1. Умышленные, в том числе совершенные лицом, имеющим санкционированный (правомерный) доступ.
2. Неумышленные, совершенные лицом, имеющим санкционированный (правомерный) доступ.
3. Неумышленные, совершенные лицом, не имеющим санкционированный (правомерный) доступ, вследствие ошибки прав доступа или отсутствия настроек прав доступа (независимо от наличия штатных возможностей системы или средств защиты информации (СЗИ)).

Анализируя данные виды угроз следует выделить и подчеркнуть, что это не информация, «утекающая» по техническим каналам, например, ПЭМИН. А угроза, полученная путем утечки конфиденциальных данных из программной среды информационных и автоматизированных систем, следствием доступа через программные продукты или документы.

Другой часто встречаемой уязвимостью является слабые пароли или неадекватное хранение паролей. Злоумышленники могут использовать слабые пароли для взлома аккаунтов и получения доступа к конфиденциальным данным

Основные материалы, содержащие вопросы информационной безопасности размещены на основных государственных сайтах Российской Федерации, Совете безопасности РФ, ФСТЭК России, изложены в основных законах и положениях нашей страны, в том числе Доктрине информационной безопасности РФ.

В современном мире для обеспечения защиты данных требуется разработка специальных технических и программных средств, большое значение имеет определение угроз информационной безопасности, создание модели защиты данных, применение комплекса мер защиты информации на базе системного подхода.

Система обеспечения информационной безопасности представлена в виде двух основных направлений: 1) нормативно-правовое; 2) техническое.

К первому направлению относят нормативные документы, например такие как ФЗ РФ «О безопасности», и др. Ко второму направлению относят технические устройства информационной безопасности. Выделяют физические (электронные замки, экраны, датчики и др.), аппаратные (системы контроля сотрудников, средства защиты серверов, системы защиты корпоративных сетей и др.), программные (SIEM-системы, DLP-системы) и криптографические средства (удостоверения, организация VPN, криптопровайдеры, электронная цифровая подпись и др.).

В научной литературе представлены следующие методы и средства защиты информации, применение которых позволит создать

надежную систему защиты данных. Методы: препятствие, управление, маскировка информации, регламентация, принуждение, побуждение. Средства защиты информации: формальные (физические, аппаратные, программные), неформальные (организационные, законодательные, морально-этические), криптографические.

В настоящее время организации, работающие в области информационной безопасности, предлагают широкий спектр программных и аппаратных средств защиты информации. Например, средства информационной безопасности компании ООО «ТСС» [1] представлены такими системами как: средства защиты сети электропитания, фильтры; средства акустической и вибрационной защиты; средства защиты информации от утечки по ПЭМИН; защищенные компьютеры, ноутбуки, ПЭВМ, телефоны; программно-аппаратные средства защиты информации и др.

На российском рынке ведущей компанией по внедрению программного обеспечения и оборудования, связанного с обеспечением информационной безопасности, является компания «Код Безопасности» [2], обеспечивающая с помощью собственных разработок полную защиту базовой ИТ-инфраструктуры предприятий. К ним относятся современные виртуальные инфраструктуры, конечные станции, периметр сети, серверы и мобильные устройства.

В связи с обострением геополитической ситуации и изменением нормативной базы в России в сфере информационной безопасности произошло значительное усиление тенденции импортозамещения, активно внедряются кибератаки, возросло количество киберпреступлений. Современные предприятия стали уделять особое значение усилению мер информационной безопасности, усилили контроль по защите персональных данных, стали внедрять различные технологии по информационной безопасности как на программном так и на техническом уровне, такие как защита от вирусов и спама, безопасность веб-приложений, отражение DDoS-атак, мотивирование сотрудников компании к выполнению мер информационной безопасности и т.п.).

Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 1 мая 2022 года был подписан Указ О дополнительных мерах по обеспечению информационной безопасности России, согласно которому в каждом ведомстве, учреждении и системообразующих предприятиях, поручено создать подразделения по ИТ-безопасности. Отмечено, что особое внимание следует уделять различным информационным атакам злоумышленников, а также своевременно реагировать на всевозможные проникновения, взломы, хищения данных, нарушения работы автоматизированных информационных систем.

Для защиты персональных данных необходимо грамотно проектировать и вводить в эксплуатацию подсистемы защиты информацион-

ных систем, точно и своевременно выполнять требования по эксплуатации со стороны пользователей и администраторов систем. При этом важно не относиться к задачам информационной безопасности как вторичным, внимательно относиться к предложениям своих специалистов в области информационной безопасности.

Необходимо находить и привлекать к ответственности мошенников, проводить проверки в организациях, из-за которых эти данные утекли, выявлять причины, виновных в содействии или халатности, а также тех, кто не уделял информационной безопасности достаточно внимания и ресурсов.

Одной из ключевых составляющих успешной защиты информационных систем от злоумышленников является роль человеческого фактора. Пользователь остается слабым звеном в цепи безопасности несмотря на постоянное развитие и улучшение технических средств защиты.

На предприятиях ошибки пользователей и в целом персонала организации могут привести к серьезным последствиям, таким как утечка конфиденциальной информации, атаки злоумышленников, и что самое опасное нарушение работы всей системы. Обучение сотрудников правилам информационной безопасности, постоянное повышение их осведомленности о возможных угрозах, мотивирование на обеспечение информационной безопасности должны быть всегда на контроле у управляющего звена.

Задача каждой организации создать такую систему защиты, которая была бы устойчива по отношению к вмешательству посторонних лиц. Это подразумевает безопасность сетей и всей инфраструктуры, защиту программного обеспечения и баз данных, регулярный аудит информационных систем.

Одной из главных тенденций в области безопасности информационных технологий является переход к комплексным подходам. Ранее акцент ставился на защите периметра сети, однако это уже недостаточно, так как атакующие могут проникать в систему через различные каналы. Поэтому все большее внимание уделяется контролю доступа, идентификации пользователей, шифрованию данных и мониторингу событий.

В настоящее время в программы высших учебных заведений Российской Федерации, включены дисциплины и курсы по защите информации, такие как: информационная безопасность, безопасность информационных систем и технологий, защита компьютерной информации и другие.

По тематике таких дисциплин опубликованы монографии и учебные пособия, оказывающие большую помощь в практическом овладении средствами безопасности для эффективного предотвращения несанкционированного доступа к служебной информации.

Еще одной важной тенденцией является развитие автоматизации процессов безопасности. С ростом объема данных становится все сложнее обеспечить их полную защиту только силами сотрудников ИТ-отделов. Поэтому применение специализированных программных средств для обнаружения и предотвращения угроз становится необходимостью.

Однако развитие технологий безопасности информационных технологий не останавливается на достигнутом. В будущем можно ожидать роста важности квантовых методов шифрования, которые обеспечат более высокую степень защиты данных.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Техника для спецслужб <https://www.t-ss.ru/sredstva-zashity-informacii/>
2. Код Безопасности <https://www.securitycode.ru/>

УДК 510

### **РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРИ ИЗУЧЕНИИ МАТЕМАТИКИ В СРЕДНЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

**Ребрушкина Татьяна Александровна, преподаватель**  
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*  
E-mail: t.a.rebrushkina@ruc.su

### **DEVELOPMENT OF PERSONAL COMPETENCIES WHEN STUDYING MATHEMATICS IN SECONDARY VOCATIONAL EDUCATION**

**Rebrushkina Tatyana Aleksandrovna, teacher**  
*Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation*

Актуальность данной темы является очень важной и значимой, так как Министерство Образования большое внимание педагогических работников акцентирует на компетентностном подходе. Данный подход предполагает построение условий для устойчивой жизнедеятельности молодого специалиста.

**Ключевые слова:** компетенции, личностные компетенции, математика, результат, предметная грамотность.

The relevance of this topic is very important and significant, since the Ministry of Education focuses a lot of attention on teaching staff on the competency-based approach. This approach involves creating conditions for the sustainable life of a young specialist.

**Keywords:** competencies, personal competencies, mathematics, results, subject literacy.

Развитие личностных компетенций в математике является важной задачей образования. Математика не только развивает навыки решения задач и аналитического, но и способствует формированию таких личностных качеств, как уверенность в своих силах, настойчивость, творческое мышление и самостоятельность.

Одним из способов развития личностных компетенций в математике является использование интерактивных методов обучения. Это может быть работа в группах, игры, проектные задания, которые позволяют учащимся самостоятельно исследовать математические явления и находить решения задач.

Также важным аспектом развития личностных компетенций является создание атмосферы поддержки и поощрения в группе. Преподаватель должен создать доверительные отношения со студентами, поощрять их усилия и помогать им преодолевать трудности. Это поможет развить уверенность в своих математических способностях и мотивацию к изучению предмета.

Также важно стимулировать творческое мышление студентов. Это можно делать через решение нестандартных, с практической направленностью задач, поиск решений, создание собственных математических предположений и гипотез.

В целом, развитие личностных компетенций в математике требует индивидуального подхода к каждому студенту, создания интересной и поддерживающей образовательной среды, и поощрения творческого мышления. Это поможет учащимся не только развивать навыки математического мышления, но стать уверенными и самостоятельными личностями.

В современной жизни одним из критериев результативности образования считаются навыки решения практических задач, которые выпускникам предстоит решать в реальной жизни. На компетентностном подходе, начинают приобретаться у будущего специалиста возможности, способствующие устойчивой жизнедеятельности.

Общие компетенции дают возможность для полного освоения основных навыков их будущей профессии. Компетенции рассматриваются как универсальные, которые необходимы каждому человеку, независимо от сферы занятости в современном мире. Это источник личного развития, залог успеха. Система включает три группы компетенций: мышления; взаимодействия человека с другими. А также два вида грамотности: универсальная и предметная. [1]

Программы ФГОС СПО раскрывают компетенции креативное мышление. В системе СПО стали уделять больше внимания развитию всех компетенций. Меняются материалы контрольных работ, и мы включаем задания, направленные на информационную грамотность, креативность, умения выполнять задания исследовательского характера. [2]

Компетентность мышления (познания) включает в себя умения отыскать и обосновать сложные процессы, выбирать способы решения нестандартных задач, тем единственным рациональным способом, который приводит к простому объяснению, и уметь предложить ещё несколько решений этой же задачи.

Компетентность взаимодействия с другими обеспечивает самовоспитание и самоорганизацию на протяжении всей жизни, становление личности как человека, общение, умение дружить, развивать и поддерживать личные отношения, умение не конфликтовать.

Компетентность взаимодействия человека с собой предполагает умение сдерживать себя в любых трудных и тяжелых обстоятельствах. Владеть своими чувствами и эмоциями. Следить за состоянием собственного здоровья. Планировать собственную жизнь.

Универсальная инструментальная грамотность предполагает способность человека понимать свою профессию, умение передавать и создавать информацию. Мне преподавателю математики знать свой предмет и уметь донести его до студентов.

Информационная грамотность — это осуществление читательской, математической грамотности в информационном обществе. Умение человека понимать и интерпретировать информацию, посредством языков программирования, вычислительной математики и применять при этом разнообразные средства передачи. [4]

Предметная грамотность даёт возможность овладения обязательным набором знаний математики, которые позволяют принимать решения в профессии и в жизнедеятельности человека. Все знания математики необходимы для медицинских, инженерных, юридических, педагогических профессий. А также для гражданской, финансовой, правовой, экологической, технологической грамотности. [5]

Владение всеми названными компетенциями, а также грамотностью и рассматриваются как начало личного развития и осознание собственного потенциала, залог успеха и благополучия в профессии.

На современном этапе образования компетентностный подход активно применяется и в СПО. Особенности содержания общих компетенций как планируемых результатов образования, нами преподавателями-предметниками СПО должны учитываться и при составлении образовательных программ, и в ходе ежедневного образовательного процесса, и также при оценке общих компетенций при текущем контроле успеваемости, и также промежуточной и итоговой аттестации. [1].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный Государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования Профессиональное обучение (по отраслям)

2. Реализация ФГОС СПО по ТОП-50 и актуализированных ФГОС СПО. Нормативно-правовые и методические документы URL: <http://www.iron.yar.ru/index/php?id=3549>

3. *Беляков Е.* Чему учит математика? Об умении рассуждать и демократических ценностях «Учительская газета», №32 от 7 августа 2018 года. URL: <http://www.ug.ru/archive/75547> (дата обращения: 02.05.2020).

4. *Иванов Д. А.* Компетентностный подход в образовании. Проблемы, понятия, инструментарий: учеб. -метод. пособие / Д. А. Иванов, К. Г. Митрофанов, О. В. Соколова. – Омск: Изд-во ОмГПУ, 2003

5. Материалы для разработчиков ФГОС. Шаблон "Профессии". URL <http://spone-new-fgos.firo-nir.ru/index.php/materialy-dlya-razrabotchikovfgos#maket-professiya> 15.03.2020.

УДК 004

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ: МАССОВЫЕ ОТКРЫТЫЕ ОНЛАЙН-КУРСЫ**

**Таратынова Наталья Ивановна, преподаватель**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского  
университета кооперации*

E-mail: [n.i.taratinova@ruc.su](mailto:n.i.taratinova@ruc.su)

## **INFORMATION TECHNOLOGIES IN EDUCATION: MASSIVE OPEN ONLINE COURSES**

**Taratynova Natalia Ivanovna, lecturer**

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

В современном образовательном пространстве применение информационных технологий расценивается практически как неотъемлемая часть образовательного процесса. Компьютерные и телекоммуникационные технологии мотивируют разработку новых методов и способов обучения.

**Ключевые слова:** информационные технологии, компетенция, онлайн-курсы.

In the modern educational space, the use of information technology is regarded as almost an integral part of the educational process. Computer and telecommunication technologies motivate the development of new methods and ways of teaching.

**Keywords:** information technology, competence, online courses.

Сегодня мир стоит на пороге эпохи глобальной информатизации, компьютеризации и Интернетизация. Вот почему информационные и



коммуникационные технологии являются двигателем инноваций во всех сферах жизни общества. Более того, информация становится ключевым экономическим ресурсом, а цифровые технологии, программные продукты, компьютерное и телекоммуникационное оборудование тесно интегрированы в структуру деятельности всех экономических агентов. Это особенно актуально в сфере образования. Компетентный подход занимает ключевое место в подготовке современных специалистов в различных областях. Глобализация общества определяет важность владения хотя бы одним иностранным языком для специалистов всех направлений обучения в вузе. Современный человек должен уметь взаимодействовать с зарубежными партнерами в условиях электронной переписки, участие в деловых встречах, работа с документацией, а также в контексте повышения квалификации путем работы с зарубежными образовательными онлайн-платформами, форумах и т. д. Внедрение онлайн-образования способствует улучшению устойчивого развития стран и университетов, поскольку конкуренция на мировом рынке растет очень быстро.

С реализацией проекта «Современная цифровая среда обучения в России» в образовательной практике российских вузов наблюдается тенденция усиления использования современных информационных технологий, положительно влияющих на условия получения качественно нового образования для студентов. Создаются различные условия для интеграции онлайн-курсов в образовательный процесс.

В свою очередь, развивающаяся педагогическая наука задает тенденции в области подготовки будущих специалистов. Повсеместная цифровизация мирового сообщества диктует необходимость использования цифровых технологий, инструментов в преподавании на всех этапах образования. Один из таких инструментов – это массовые открытые онлайн-курсы (МООК).

Многочисленные исследования показывают актуальность использования МООК в образовательном процессе вуза, учреждения. МООК делают это возможным повысить вариативность учебного процесса студентов, делают возможной академическую мобильность, повышают мотивацию студентов, улучшают качество преподавания, делают лучше образовательные практики университетов открытые для всех.

Существует большая доля научных трудов и методических работ, посвященных преподаванию с использованием МООК. МООК позволяют развивать различные компетенции, использование множество каналов подачи учебного материала, и дают возможность услышать живую речь носителей языка. Однако, несмотря на тот факт, что феномен использования МООК для обучения в вузе не новые, вопросы компетентностной подготовки учителей в интеграции МООК в процессе преподавания остаются неизученными, что определяет

цель нашего исследования – рассмотрение компетенции преподавателя в развитии профессиональной компетенции студентов, использующие МООК. Для реализации этой стратегической цели, мы выдвинули следующие задачи:

- 1) изучить отечественный и международный опыт исследований по подготовке преподавателей;
- 2) разработать матрицу компетенций, необходимых преподавателю для эффективного использования МООК в обучении студентов;
- 3) предложить комплекс мер по развитию заявленных компетенций преподавателей в вузе.

На данный момент отечественный опыт компетентностной подготовки учителей отражен в профессиональном стандарте педагога через знания, умения, навыки, и способности, методы обучения, учебные задачи и компетенции. Зарубежный опыт, в котором рассматриваются подходы к определению компетенций учителей, рассматриваются следующие понятия: комплекс общеевропейских принципов компетенции и квалификации учителей, оценка и аккредитация качества услуг.

Анализ научных исследований выявил, что среди способов поддержания обучения мотивацией может быть использование онлайн-курсов. Некоторые исследователи утверждают, что интеграция технологий в обучение добавляет интерактивности и большую мотивацию, что приводит к лучшей обратной связи, социальному взаимодействию и использованию материалов курса.

Для использования онлайн-курсов необходимо выявить потребность в обучении, определить уровень потребности учащегося и его стили обучения. Выявленные потребности в обучении являются основой педагогического изменения онлайн-курса.

В результате анализа экспериментальной работы была разработана матрица компетенций, необходимая преподавателю для эффективного использования МООК при обучении студентов. Матрица сравнивает тип деятельности учителя на каждом этапе модели работы с МООК и компетенциями, знаниями, навыками и способностями, которые, по нашему мнению, являются залогом эффективности этого подхода (табл. 1).

Популяризация и апробация методических моделей развития профессиональной компетенции с использованием МООК невозможна без привлечения достаточного количества преподавателей.

С этой целью был предложен комплекс мер по развитию данных компетенций, направленные на ознакомление с организационными и методическими особенностями использования массовых открытых онлайн-курсов по преподаванию дисциплин.

Электронные образовательные ресурсы обладают особым дидак-

тическим потенциалом и практической значимостью для формирования педагогических условий повышения учебной мотивации студентов к учебному процессу.

Результаты экспериментальной работы по внедрению модели развития профессиональной компетенции студентов, использующих массовые открытые онлайн-курсы, выносятся на обсуждение, а результаты студенческих работ демонстрируются в проектной деятельности.

Совершенствование коммуникативной компетентности студентов; необходимость принять учет образовательных потребностей студентов при организации обучения в вузах; важность учета особенностей образовательного процесса, организация послевузовского образования: возрастные особенности обучения, высшая степень трудоустройства студентов, необходимость внешних стимулов для повышения внутренней мотивации и вовлеченность в образовательный процесс, все эти факторы влияют на эффективность внедрения онлайн-курсов в образование, с целью повышения иноязычной коммуникативной компетентности студентов.

<b>Вид деятельности преподавателя</b>	<b>Компетентность. Знания, навыки и способности</b>
Прохождение MOOK преподавателем	Самообразовательная, цифровая, предметная компетентность. Желание повышать квалификацию, желание приобрести новые знания, умение работать с электронными площадками, знания языка пользователя персонального компьютера и сети Интернет
Проектирование процесса обучения с помощью MOOK	Дизайнерская компетентность. Умение выстраивать процесс обучения, умение прогнозировать возможные трудности, умение проектировать смешанную образовательную среду
Применение разработанных заданий на занятиях	Методические, коммуникативные компетенции. Умение организовать деятельность группы учащихся, умение дифференцировать учебный процесс для студентов с разным уровнем владения иностранным языком
Проведение организационных семинаров	Презентационная компетентность. Умение доступно объяснять информационный материал, умение заинтересовать учащихся
Мотивация студентов во время изучения MOOK	Социокультурная компетентность. Умение понимать образовательные потребности учащихся, чувство такта, умение вдохновлять учащихся, знание возрастных психологических особенностей учащихся
Консультирование студентов во время исследования MOOK	Предмет, цифровые компетенции. Знание основ языка и культуры изучаемых предметов, опыт использования цифровых технологий в обучении и самообразование

### Продолжение таблицы

Контроль результатов обучения	Оценочная компетентность. Умение оценивать сформированные знания, умения и навыки обучающихся, умение документировать полученные результаты обучения.
Предоставление обратной связи, оценивая результаты проектной деятельности по завершению обучения MOOK	Коммуникативные, социокультурные компетенции. Умение соотносить цели и результаты обучения, умение следить за своевременностью обратной связи, умение корректировать работу учащихся, умение вести диалог и аргументировано выражать свою позицию

Подводя итоги, можно сделать вывод, что в развитии профессиональной компетенции с использованием MOOK, различные компетенции преподавателей чрезвычайно важны. Разработанная матрица дает наглядно продемонстрировать, какие компетенции, знания, умения и навыки необходимы для преподавателя в освоении навыков студентами, использующих MOOK.

Предлагаемая программа научной и образовательной деятельности может повысить указанные компетенции преподавателей вузов.

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Майер Р.* Программирование приложений для планшетных компьютеров и смартфонов [Текст] / Р. Майер. – Москва: Эксмо, 2020. – 816 с.
2. Основные этапы разработки мобильных приложений [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://spark.ru/startup/componentix/blog/4499/osnovnie-etapi-razrabotkibilnih-prilozhenij>.
3. *Таратынова Н.И., Яшкина О.А.*, Использование цифровых технологий и сетевого маркетинга в формировании новых брендов и услуг // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации: материалы Национал. науч.-практ. конференции. Редкол.: Р.Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. – Саранск, 2023. – С. 434-437

УДК 51-37

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММЫ GEOGEBRA ПРИ ИЗУЧЕНИИ ПРОИЗВОДНОЙ**

**Тимошкина Алина Сергеевна, преподаватель**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: a.s.timoshkina@ruc.su

## **USING INFORMATION TECHNOLOGY IN STUDYING ALGEBRA AND BEGINNING MATHEMATICAL ANALYSIS**

**Timoshkina Alina Sergeevna, lecturer**

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

В данной статье раскрыта актуальность использования информационных технологий при изучении алгебры и начал математического анализа; рассмотрены основные функциональные возможности программы GeoGebra и их применение при изучении темы «Производная функции» с рассмотрением конкретных примеров.

**Ключевые слова:** информационные технологии, алгебра и начала математического анализа, программа Geogebra, производная функции.

This article reveals the relevance of using information technology in the study of algebra and the beginning of mathematical analysis; the main functionality of the GeoGebra program and their application in studying the topic «Derivative of a function» are considered with consideration of specific examples.

**Keywords:** information technology, algebra and principles of mathematical analysis, Geogebra program, derivative of a function.

В настоящее время информационные технологии стали неотъемлемой частью жизни большинства людей. Они имеют широкое применение в самых разных сферах деятельности, в частности, в сфере образования. Сейчас уже сложно представить себе образовательный процесс, без использования информационных технологий, которые способствуют повышению познавательного интереса учащихся, активизации образовательного процесса и улучшению качества знаний учащихся в самых разных дисциплинах. При изучении алгебры и начал математического анализа информационные технологии направлены на повышения уровня наглядности и понимания основных математических понятий и концепций, а также являются эффективным способом формирования универсальных учебных действий учащихся [1].

Применение информационных технологий целесообразно при изучении любой темы и любого этапа учебного занятия. Рассмотрим пример использования информационных технологий, а частности,

программы Geogebra при изучении темы «Производная функции».

В процессе изучения курса алгебры и математического анализа, особенное внимание уделяется производной, которая представляет собой важное понятие. Курс включает множество вопросов, таких как введение понятия производной, определение ее физического и геометрического смысла, освоение правил дифференцирования и нахождение производных для как простых, так и сложных функций. Кроме того, большое внимание уделяется применению производной в различных задачах, включая решение задач по нахождению производной и применение ее в практических ситуациях. Помимо этого, значительное внимание уделяется исследованию функций с помощью производной, что включает в себя построение графика функции, определение промежутков возрастания и убывания функции, поиск наибольшего и наименьшего значений функции, а также изучение непрерывности и точек разрыва [2].

Нередко, при изучении производной, у учащихся возникают определённые трудности. Сложность состоит в том, что понятие производной является абстрактным, описывает динамический процесс, а его физический смысл трудно представить наглядно.

GeoGebra – программа, которая позволяет создавать динамические чертежи с высокой наглядностью. В данной программе фигуры и графики функций могут перемещаться по координатной плоскости и изменять свой вид в соответствии с заданными параметрами. Благодаря этому, учащимся становится очень просто и понятно выполнять все виды построений – от построения графиков функций (явных и параметрических) до определения областей определения и значений, нулей функций, экстремумов и многого другого [3].

Рассмотрим пример построения графика производной функции:  
 $f(x) = x^3 + x^2 - 4x - 1$  в программе GeoGebra. Для этого, необходимо последовательно выполнить следующие действия.

1. В строке ввода записываем функцию  $f(x) = x^3 + x^2 - 4x - 1$  (график функция появляется в рабочем поле автоматически, после ввода формулы).

2. На полученном графике произвольно отмечаем точку А.

3. Через отмеченную точку проводим касательную к графику функции (выбрав в меню функцию – касательная и последовательно выделив точку и график)

5. Определяем угол наклона касательной к положительному направлению оси абсцисс (выбрав в меню функцию – наклон прямой).

6. Определяем произвольную точку В, в строке ввода задаём её координаты  $B=(x(A),k)$  и выводим её в рабочее поле.

7. Для точки В задаём функцию – оставить след.

8. Для того, чтобы получить график производной функции необходимо передвигать точку А по графику.

Выполнив данные действия, мы получаем график производной функции  $f(x) = x^3 + x^2 - 4x - 1$  которая имеет вид параболы. (Рисунок 1).

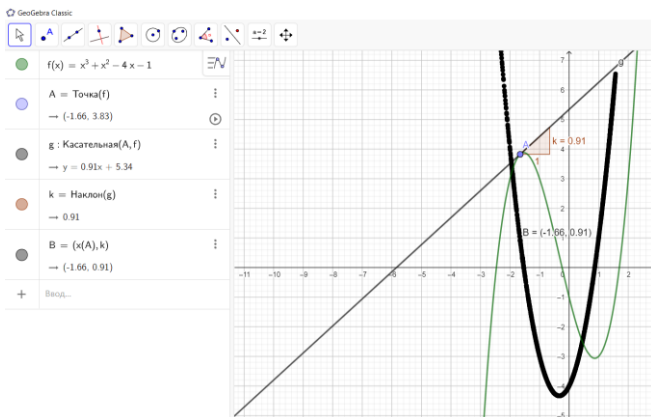


Рисунок 1 График производной функции

С помощью полученного графика можно осуществить исследование функции, т. е. определить промежутки возрастания и убывания, изучить геометрический смысл производной, рассмотреть значение углового коэффициента касательной.

Данный алгоритм применим для построения производных различных функций (степенных, показательных, тригонометрических и обратных им). Если его использовать для построения графика производной функции  $f(x) = \cos x$ , можно наблюдать, что строится график функции  $g(x) = \sin x$  (Рисунок 2).

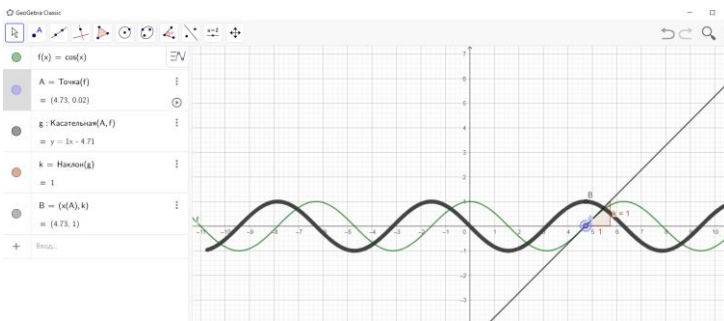


Рисунок 2 График производной функции

На основе рассмотренных примеров, можно сделать вывод, что при изучении алгебры и начал математического анализа информационные технологии играют существенную роль. Программа GeoGebra открывает перед учащимися огромные возможности для изучения алгебры и начал математического анализа. Благодаря визуализации, возможности проводить различные математические операции, а также функции динамической геометрии и самостоятельного исследования, GeoGebra помогает учащимся лучше понимать и овладевать сложными математическими концепциями. Эта программа является неотъемлемым инструментом в образовании и способствует развитию математической грамотности учащихся и навыков использования информационных технологий в процессе обучения.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Субботин В. А.* Применение интернет-сервиса GeoGebra при изучении математики / В. А. Субботин // Молодость. Интеллект. Инициатива : Материалы VI Международной научно-практической конференции студентов и магистрантов, Витебск, 19 апреля 2018 года. – Витебск: Витебский государственный университет им. П.М. Машерова, 2018. – С. 40-42.
2. *Вендина А. А.* К вопросу изучения понятия производной / А. А. Вендина, Е. В. Богомолов // Математический вестник педвузов и университетов Волго-Вятского региона. – 2019. – № 21. – С. 242-247.
3. *Корлюкова И. А.* Об опыте использования программы GeoGebra при изучении математики / И. А. Корлюкова, Е. В. Разумов // Университет образовательных инноваций. – 2017. – № 2. – С. 5-11.

УДК 004

## ТИПЫ ТИПИЗАЦИИ В ЯЗЫКАХ ПРОГРАММИРОВАНИЯ

**Яшкина Ольга Александровна, преподаватель**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации*

E-mail: o.a.yashkina@ruc.su

## TYPING TYPES IN PROGRAMMING LANGUAGES

**Yashkina Olga Alexandrovna, Lecturer**

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

В данной статье рассматривается одно из ключевых различий между разными языками программирования, а именно – типизация данных. Производится сравнение типов, инициализации, объявления, присваивания переменных и функций на при-



мере языков Си, Javascript и Python. Приводится классификация систем типов с объяснением и примерами.

**Ключевые слова:** языки программирования, типизация, система типов.

This article discusses one of the key differences between different programming languages, namely, data typing. The types, initialization, declaration, assignment of variables and functions are compared using the example of C, JavaScript and Python languages. The classification of type systems with an explanation and examples is given.

**Keywords:** programming languages, typing, type system.

В настоящее время существует большое многообразие языков программирования. Не пройдет и пары лет, а их количество вероятно перевалит за тысячу. У такого большого числа есть причина – каждый язык создавался с определенной целью, и пусть синтаксис во многом остается шаблонным, изменение мелких деталей создает сотни уникальных языков.

Языки программирования отличаются по тому, как они работают с типами данных. Примеры типизации популярных языков программирования [2].

1. Java применяет статическую, сильную и явную типизацию. Типы данных проверяются на этапе компиляции, не допускаются неявные преобразования между несовместимыми типами и требуют указания типа при объявлении переменной или функции.

2. Python использует динамическую, сильную и неявную типизацию. Это значит, что типы данных определяются во время выполнения программы, не разрешаются неявные преобразования между несовместимыми типами и не требуют указания типа при объявлении переменной или функции.

3. C обладает статической, слабой и явной типизацией. Типы данных проверяются на этапе компиляции, допускаются неявные преобразования между разными типами и требуют указания типа при объявлении переменной или функции.

4. JavaScript имеет динамическую, слабую и неявную типизацию. Типы данных определяются во время выполнения программы, допускаются неявные преобразования между разными типами и не требуют указания типа при объявлении переменной или функции.

5. TypeScript является статически и сильно типизированным языком. Это означает, что все переменные и функции должны быть определены с явным типом данных, и компилятор TypeScript будет проверять правильность использования типов данных во время компиляции.

Мы часто встречаем термин «типизация», который, на деле, является характеристикой системы.

Система типов – гибко управляемый синтаксический метод доказательства отсутствия в программе определенных видов поведения при помощи классификации выражений языка по разновидностям вычисляемых ими значений. Особое внимание стоит уделить слову «классификация», поскольку именно она является основой различий между разными видами типизации.

Из очевидного: разные языки имеют разные наборы типов (классификаций) данных. Казалось бы, должна существовать некоторая переходящая от языка к языку база, но на деле все не так однозначно. Возьмем обычные числа. В языке Си они представлены в виде целочисленных (int), с плавающей точкой (float) и с плавающей точкой двойной точности (double), занимающие разное количество байтов в памяти. При этом существуют дополнительные спецификаторы short, long и unsigned, призванные изменять диапазон хранимых значений и занимаемую память. Запомним это, и сравним с числами в языке JavaScript. Изначально числа могли быть только типом number, который включал в себя и целочисленные значения, и числа с плавающей точкой. Современный JavaScript также имеет тип данных BigInt, позволяющий безопасно работать с числами произвольной длины в ущерб используемой памяти. На этом все. Там, где в Си сторонние библиотеки позволяют добавлять нестандартные числовые типы вроде size\_t, int8\_t, int16\_t и других, имеющих большие требования к хранимым внутри значениям, JS вводит BigInt в качестве попытки избавления от требований к данным вовсе [1].

Подобное сравнение возможно провести с каждым из языков программирования, и оно не будет сводиться к банальному перечислению типов чисел. В конце концов, можно также банально перечислять символьные типы и абсолютно разное отношение языков к существованию строк. Ведь что такое строка? Отдельный объект со своими свойствами или просто набор символов, который по какой-то причине решили объединить в массив? У каждого языка свой ответ, и он отнюдь не так бинарен, как может показаться.

Из краткого сравнения всего двух языков можно понять, что система типов во многом зависит от «философии» языка программирования и его направленности. Однако, несмотря на сотни существующих вариаций языков, типизацию в них можно почти однозначно разделить по нескольким критериям.

#### 1. Наличие системы типов [2]:

Низкоуровневые языки, например, ассемблер и FORTH, вообще не содержат заранее подготовленных типов данных. Все сущности рассматриваются как последовательность занятых бит. Подобный подход позволяет писать код без оглядки на компилятор или интерпретатор, производя любые операции над любыми ячейками памяти. Такой код обычно более эффективен и, при условии знания языка,

легко читаем. Но в то же время представление сложных объектов, например, списков, является крайне неудобным, а вседозволенность программиста часто приводит к ошибкам из-за человеческого фактора.

подавляющее большинство языков имеет систему типов, а значит они содержат некоторый набор типов данных, а в процессе программирования происходят проверки на «неправильное» поведение. Дальше речь именно о них.

## 2. Статическая / динамическая типизация

При статической типизации проверки происходят на этапе компиляции, при динамической – на этапе выполнения [1].

Например, в любой среде разработки при программировании на Си создателей кода ждут десятки ошибок и предупреждений еще до запуска самой программы – код компилируется в моменте. В то же время ни один из «умных» блокнотов не подчеркнет заведомо неверную операцию с данными на JS, пока программист не запустит интерпретатор и не увидит неожиданный для себя результат. Из-за таких особенностей новичкам часто рекомендуют именно динамическую типизацию, мол, языки более гибкие, а компилятор не бьет по пальцам за неверный код, однако на этапе профессиональной разработки больше ценится тот факт, что при статической типизации происходит всего одна проверка на этапе компиляции, а это значительно увеличивает скорость выполнения программы по сравнению с динамической типизацией.

Однако не стоит думать, что динамическая типизация создана только для новичков. Самым важным аргументом в ее пользу служит возможность создания обобщенных алгоритмов. Там, где в Си придется создавать пять разных функций с, по факту, одним и тем же кодом для каждого типа данных, в JS достаточно всего одной. Справедливости ради, в младшем брате Си, C++, существует множество способов обобщенного программирования: шаблоны, макросы, перегрузки функций и полиморфизм. Но, вновь, отсылаясь к тезису о новичках, об этих способах нужно знать, и ими необходимо правильно воспользоваться. А в динамике достаточно и обычного кода.

## 3. Сильная/слабая типизация

При сильной типизации сущности разных типов нельзя смешивать в выражениях, а никакого приведения типов не существует. При слабой типизации смешивать типы можно сколько угодно, на выходе получится некий результат некоторого типа (разный для разных языков программирования).

Тот самый пункт, в котором Си и JS окажутся на одной стороне баррикад. В обоих языках можно спокойно сложить символ с числом и получить на выходе строку (для JS), символ или число (для Си). Именно здесь, имея  $1 + 1$ , можно получить не только 2, но и 11, а еще

50 и 98.

В противовес им выступает Python, который, как ни странно, является магнум опусом для тех, кто только начинает свой путь в IT. В нем нельзя производить операции над разными типами данных. Взамен удобству приходит чистый прагматизм. Из-за отсутствия «скрытого» приведения типов данных друг к другу, программисту проще понимать чужой код и писать свой, но, что важнее, при таком подходе необходимо вручную преобразовывать типы, а значит все потенциально трудозатратные операции на виду в коде.

#### 4. Явная / неявная типизация

При явной типизации необходимо задавать типы вручную, при неявной – программа сделает это за вас.

Очевидно, что явная типизация делает код гораздо более читаемым. Программист может сразу увидеть, какая переменная (или функция) к какому типу относится. Также очевидно, что неявная типизация сильно сокращает запись и экономит много времени при написании кода.

Неочевидно, что многие языки с неявной типизацией имеют возможность все же указывать типы переменных. Это позволяет четко определять типы в узких местах и оставлять остальное на откуп компилятору. Еще более неочевидно, что некоторые языки с явной типизацией можно использовать как неявные. Например, в том же C++ есть «неопределенный» тип `auto`, который позволяет компилятору определить тип самому в зависимости от контекста.

#### 5. Структурная / номинативная / утиная типизация

Весь пункт про совместимость сложных типов. При номинативной типизации она устанавливается на основе наследования. Так, сущность будет совместима с другой, если та является ее предком. Из определения следует, что для номинативной типизации необходимо, чтобы система типов также была статической и явной. Ярким примером такого языка будет Java.

При структурной и утиной типизации совместимость определяется на основе внутренней структуры объектов. Т.е. сущности будут эквивалентны, если содержат одинаковые поля. При этом структурная типизация сравнивает объекты на этапе компиляции, требуя статическую типизацию от языка программирования, а утиная типизация – на этапе выполнения, что требует уже динамическую типизацию. Функциональные языки поголовно имеют структурную типизацию. К утиной относят, например, JS и Python.



Рис.1. Инфографика о видах типизации

На самом деле говорить о типизации можно бесконечно долго. Но особенно важно, что теоретические аспекты темы плотно переплетаются с практикой, и без одного точно не было бы другого.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Пирс Б. Типы в языках программирования/А. Махоткин, Г. Бронников – Добросвет, 2019 г. – 680 с.
2. Тюгашев А.А. Графические языки программирования и их применение в системах управления реального времени. — Самара: Изд-во СНЦ РАН, 2019.
3. О персональных данных: Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru>.

# СОДЕРЖАНИЕ

---

---

Предисловие .....	3
-------------------	---

## **ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБЩЕСТВА**

<i>Абелова Л. А., Зеткина А. А.</i> Особенности применения факторинга в рамках оптимизации оборотных активов в части дебиторской задолженности современных предприятий.....	4
<i>Адушкин А. С.</i> Концессионное соглашение как форма взаимодействия государства и бизнеса .....	11
<i>Белогорлова Р. Р.</i> Методы анализа финансовой устойчивости предприятий и проблемы их использования .....	16
<i>Белогорлова Р. Р., Соловьев А.В.</i> Управление обязательствами в системе обеспечения финансовой устойчивости предприятия .....	21
<i>Бикчурин Д. Р.</i> Использование заемного капитала в деятельности предприятия .....	25
<i>Бикчурин Д. Р.</i> Оценка деятельности предприятия в современных условиях.....	29
<i>Борисова А. С.</i> Цифровая трансформация налоговых отношений в процессе осуществления налогового контроля.....	34

<i>Вазанков М. В.</i> Государственная поддержка агропромышленного комплекса Краснодарского края в современных экономических реалиях .....	40
<i>Гудожникова Е. В. Скороходова О. Н.</i> Динамика состава и структуры клиентской базы АО «Россельхозбанк» .....	44
<i>Дидова И. Ю.</i> Прогнозирование дебиторской задолженности предприятия .....	50
<i>Захаркина Р. А. Мягков А. Ю.</i> Устойчивость функционирования хозяйствующего субъекта .....	56
<i>Захаркина Р. А., Синдянкина К. И.</i> Особенности управления капиталом предприятия .....	61
<i>Катайкина Н. Н.</i> Формирование и использование банковских ресурсов.....	65
<i>Котякова Е. А.</i> Мониторинг применения инструментов обеспечения финансово-экономической безопасности в информационной экономике .....	71
<i>Лапшинова О. В.</i> Анализ эффективности использования финансовых ресурсов предприятия .....	75
<i>Лепёшкина Д. Е.</i> Московская биржа: история создания и её состояние .....	80
<i>Маркова А. А.</i> Повышение эффективности использования текущих активов для оптимизации потребности предприятия в краткосрочном кредите .....	85
<i>Мишин А. О.</i> Динамика имущества и источников его формирования в организации .....	91
<i>Мишин А. О.</i> Оценка ликвидности и платежеспособности организации .....	97
<i>Муртазин Д. М.</i> Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия .....	104
<i>Муртазин Д. М.</i> Определение типа финансовой устойчивости организации .....	109
<i>Муртазин Д. М.</i> Оценка финансовых результатов деятельности предприятия .....	115
<i>Мягкова М. В., Каргин В. И.</i> Особенности и преимущества использования заемных источников в процессе финансирования инновационной деятельности предприятия .....	121
<i>Мягкова М. В. Чумбаева К. П.</i> Управление оборотными активами хозяйствующего субъекта .....	127
<i>Рёт А. С.</i> Анализ формирования и использования финансовых ресурсов организации .....	132
<i>Рогалева Н. Л.</i> Финансовый потенциал курортных зон Камчатского края в условиях трансформации общества .....	138

<i>Синдянкина К. И., Соловьев А. В. К.</i> Оптимизация структуры капитала предприятия .....	143
<i>Синдянкина К. И., Соловьев А. В.</i> Оценка эффективности использования капитала предприятия .....	148
<i>Шилкина Т. Е., Белогорова Р. Р.</i> Анализ финансовой устойчивости предприятия в целях повышения экономической безопасности .....	154
<i>Шилкина Т. Е., Бородин Ю. Б.</i> Управление платежеспособностью предприятия .....	158
<i>Шилкина Т. Е., Феоктистов Д. В.</i> Управление имущественным комплексом организации .....	163
<i>Шилкина Т. Е., Чуглаев А. В.</i> Специфика управления капиталом хозяйствующих субъектов в современных условиях .....	169

## ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

<i>Архипова Г. В.</i> Гармонизация формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО .....	174
<i>Бессонов М. Е.</i> Особенности управленческих проектных решений ООО «Сройэнерго-С» .....	179
<i>Вагапова Г. Ш.</i> Оценка экономического потенциала АО «Саранский приборостроительный завод» .....	184
<i>Губарева А. Н.</i> Оценка доходов и прибыли как компонент устранения финансовых рисков МУП «Горводоканал» .....	190
<i>Губарева А. Н.</i> Оценка рентабельности для снижения рисковой деятельности предприятия .....	196
<i>Девяткина Т. А.</i> Особенности производственного процесса полиграфического предприятия в условиях цифровизации .....	201
<i>Драгунова И. В., Куркина В. А.</i> Мониторинг рынка макаронных изделий .....	206
<i>Елисеев М. А.</i> Информационная модель объективно-виртуальной реальности .....	212



<i>Зотова Е. В., Маициков Н. Д.</i> Оценка показателей устойчивого развития предприятия .....	217
<i>Зотова Е. В., Сюняков Р. Р.</i> Поддержка малого и среднего предпринимательства некоммерческими организациями в условиях трансформации экономики .....	224
<i>Калабкина И. М., Киржаев С. Н.</i> Формирование цифровой экосистемы туристической отрасли .....	231
<i>Каргин Ю. И., Муртазин Р. Р.</i> Зарубежная практика формирования и повышения эффективности имиджа предприятия .....	237
<i>Кицис В. М., Киржаев С. Н.</i> Внедрение новых IT-технологий как фактор развития туристического бизнеса .....	242
<i>Лабутин Д. С.</i> Оценка прибыли и рентабельности как составляющая финансовых рисков предприятия .....	247
<i>Лабутин Д. С.</i> Оценка финансовых рисков предприятия .....	252
<i>Ляисов С. А.</i> Оценка платежеспособности как фактора экономической безопасности промышленного предприятия .....	258
<i>Минеева Е. Э.</i> К вопросу о конкурентноспособности рынка образовательных услуг .....	263
<i>Митронин И. В.</i> Исследование финансовой стратегии промышленного предприятия .....	269
<i>Митронин И. В.</i> Оценка стратегии управления прибылью промышленного предприятия .....	275
<i>Митронин И. В.</i> Особенности стратегических решений в области кадровой политики .....	280
<i>Муртазин Р. Р.</i> Имидж организации как фактор повышения её конкурентноспособности .....	285
<i>Муртазин Р. Р.</i> Структура и методы формирования имиджа предприятия .....	289
<i>Наумкина Е. И., Трифонов В. Н.</i> Методы и инструменты государственного регулирования экономики .....	293
<i>Песковацков Д. Н., Лешкин А. Е.</i> Совершенствование механизма оценки рисков деятельности в диагностике экономического состояния предприятия .....	299
<i>Пруцкова Е. В., Абросимов А. А., Абеляшев Д. В.</i> Разработка регламента бизнес-процессов реализации инновационной продукции предприятия .....	303
<i>Пруцкова Е. В., Баландин С. Н., Косолапова А. Ю.</i> Бизнес-процесс преобразования информации с целью антикризисного управления предприятием .....	308
<i>Пруцкова Е. В., Башкайкина Ю. С., Еремин В. А.</i> Трансформация производственного потенциала промышленного предприятия в условиях рисков .....	315

<i>Пруцкова Е. В., Зотова Е. В., Иванидзе К. К.</i> Экономические стратегии развития: условия формирования и преимущества использования.....	320
<i>Пруцкова Е. В., Каргин Ю. И., Иванидзе М. К.</i> Роль и значение стратегического планирования в современных условиях .....	326
<i>Пруцкова Е. В., Старостина А. В., Еремин В. А.</i> Активизация использования человеческого капитала в условиях трансформации общества .....	331
<i>Пруцкова Е. В., Старостина А. В.,</i> Матрица оценки эффективности использования человеческого капитала .....	337
<i>Соломко В. Н., Лешкин А. Е.,</i> Влияние рисков на жизненный цикл предприятия.....	345
<i>Сюняков Р. Р., Каргин А. Ю.</i> Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе при разработке и принятии программ поддержки МСП.....	351
<i>Хайров Р. Р., Шилкина Т. Е.</i> Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в условиях трансформации экономики .....	355
<i>Якашев И. Н.</i> Характеристики устойчивого конкурентного преимущества предприятия.....	360

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ ОБЩЕСТВА**

<i>Акамова Н. В.</i> Деловая игра по информационной безопасности для руководителей организаций .....	365
<i>Голяева Н. В.</i> Основы использования нейронных сетей.....	369
<i>Ерина О. С.</i> Компьютерная графика в образовании.....	374
<i>Мельцаева О. А.</i> Матрицы в решении практических задач .....	378
<i>Немыкина О. И., Немыкина А. С.</i> Безопасность информационных технологий и систем.....	384
<i>Ребрушкина Т. А.</i> Развитие личностных компетенций при изучении математики в среднем профессиональном образовании .....	389
<i>Таратынова Н. И.</i> Информационные технологии в образовании: массовые открытые онлайн-курсы .....	392
<i>Тимошкина А. С.</i> Использование программы geogebra при изучении производной .....	397
<i>Яшкина О. А.</i> Типы типизации в языках программирования .....	400

**Научное издание**

**«СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ  
ОБЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ»**

**Материалы II Национальной  
научно-практической конференции  
(Саранск, 28-29 ноября 2023 г.)**

**В двух частях  
Часть первая**

*Публикуется в авторской редакции*

Подписано в печать 10.12.23. Формат 60×84 1/16.  
Усл. печ. л. 24,1. Тираж 500 экз. Заказ 11.

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»  
Саранский кооперативный институт (филиал).  
430027, г. Саранск, ул. Транспортная, 17.

Отпечатано с оригинал-макета заказчика  
в типографии ООО «Типография Рузаевский печатник».  
431444, РМ, г. Рузаевка, ул. Трынова, д. 67а.