

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 вторая

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*

**С568 «Современные вопросы развития общества в условиях 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.2. – 394 с.
ISBN 978-5-98344-780-6**

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают актуальные проблемы по следующим темам: вопросы развития бухучета, анализа и аудита в современных условиях; актуальные проблемы менеджмента в условиях цифровизации; инновационные методы и технологии в процессе изучения филологических дисциплин; современные проблемы и перспективы развития физической культуры и спорта.

Предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов.

УДК 001:08
ББК 72.5

ISBN 978-5-98344-780-6

© 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. Развитие бухучета, анализа и аудита в современных условиях
2. Актуальные проблемы менеджмента в условиях цифровизации
3. Инновационные методы и технологии в процессе изучения филологических дисциплин
5. Современные проблемы и перспективы развития физической культуры и спорта

РАЗВИТИЕ БУХУЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 657.633.5

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Арефьева Светлана Валерьевна, магистрант

Гульняшкина Полина Вячеславовна, студентка

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: arefevasvetavai@mail.ru; gulnyashkina.p.v@yandex.ru

ISSUES IN ASSESSING INTERNAL CONTROL

Arefieva Svetlana Valerievna, Master's Degree student

Gulnyashkina Polina Vyacheslavovna, student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Актуальность исследования состоит в изучении внутреннего контроля, который позволяет обеспечивать финансовую устойчивость организации. Элементы внутреннего контроля определяют порядок действий для достижения целей. Функция контроля и планирования минимизируют возможные риски и не допустить получение минимальных показателей.

Ключевые слова: внутренний контроль, планирование, оценка, анализ.

The relevance of the study consists in the study of internal control. Internal control allows you to ensure financial stability. The elements of internal control determine the order of actions to achieve the goals. The control and planning functions minimize possible risks and prevent the receipt of minimum indicators.

Keywords: internal control, planning, evaluation, analysis.

На протяжении развития исторических перестроек наблюдается сочетание различных социально-экономических укладов, становление производственных отношений со специфической системой хозяйствования, образования фондового рынка и рынка капиталов, где возникла потребность в устранении ошибок и недостатков, а также налаживании рынка капиталов образовалась потребность в создании и урегулировании жесткой системы внутреннего контроля, как

неотъемлемой части управления общественными процессами.

Внутренний контроль – это процесс, который осуществляется руководителями организации или советом директоров для улучшения каналов обслуживания, достижения поставленных целей. Субъектами будут выступать должностные лица, сотрудники всех отделов, менеджеры и другие специалисты [1].

Внутренний контроль включает в себя из три цели, которые позволяют поддерживать финансовую устойчивость (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Цели финансового контроля

Финансовая цель состоит в проверке правильности ведения и составления бухгалтерской финансовой отчетности. Также значительное внимание уделяется в поддержании на высоком уровне финансовых активов предприятия.

Операционная цель направлена на сохранение ресурсов предприятия, на обеспечение экономического развития компании, на регулирование протекающих процессов.

Цель соответствия предназначена на проверку ведения деятельности с точки зрения законодательства.

Для достижения поставленных целей, необходимо руководствоваться поставленными задачами. Важнейшим этапом к дополнению вышеназванных целей применяются элементы системы внутреннего контроля (Рисунок 2).

Особенность внутреннего контроля заключается в его функциональности. Одновременно осуществляется управление организационной деятельностью и контроль за выполнением служебных обязательств. Из-за слияния процессов контроля и управления в настоящее время сложно разделить порядок задач между сотрудниками. Не может один специалист заниматься решением вопросов, относящийся только к одному элементу управления без взаимодействия контроля. Поэтому, каждая функция, реализующаяся на предприятии тесно взаимосвязана с внутренним контролем [2].

Таким образом, внутренний контроль проходит на каждой стадии деятельности компании. На стадии планирования функциональное значение контроля состоит в:

- оценка возможных вариантов для принятия управленческих решений;
- обдумывание и принятие предполагаемых вариантов должны соответствовать учетной политике и стратегии организации.

Для планирования также необходим контроль. Все планы, которые намечены компанией для достижения результата, должны быть рациональны, адекватными в исполнении, успешными в реализации. Если элемент контроля не включить в стадию планирования, то достаточно высок риск получения ошибочных, отрицательных результатов.



Рисунок 2 – Элементы внутреннего контроля

Непосредственно на стадии реализации управленческих решений происходит контроль за качеством выполненных решений, которые в том числе должны соответствовать поставленным на этапе планирования целям и задачам организации. При таком подходе компания достигнет наивысших результатов.

На стадии анализа оцениваются принятые управленческие решения и их результат. С помощью анализа более наглядно можно рассмотреть неудачно принятые решения, разработать комплекс мер для минимизации ошибочно принятых решений и в этот момент помогает функция контроля.

Контроль позволяет выработать механизм, который будет действовать всегда и сократит допущение ошибочных результатов.

Таким образом, оценка анализа показывает соответствие или не соответствие намеченных установок.

Сравниваются цели и задачи планирования и результаты проведенной работы, на сколько близки намеченные планы к результатам.

В связи с этим, внутренний контроль представляет собой:

- важную составляющую, которая проходит этап на всех стадиях организационной деятельности, присутствует в каждом элементе внутреннего контроля;

- отдельную функцию контроля, обеспечивающая информационную прозрачность на предмет качества в процессе управления, а также на всех других стадиях.

На основании вышеприведённых факторов, стоит сказать, что внутренний контроль является одной из всех значительных элементов финансов.

Функциональное назначение внутреннего контроля специализируется в реализации успешной финансовой политики предприятия, обеспечения процесса формирования, использования и распределения денежных ресурсов во всех секторах производства. За счет этого организация формирует комплекс мер, разработанный советом директоров для достижения поставленных целей и задач [3].

Для того, чтобы улучшить функционирование системы внутреннего контроля в организации, руководители компаний формируют подразделение внутреннего контроля [4].

Отсутствие контрольных действий может привести к ошибочным результатам, снижению показателей и в конечном итоге к ликвидации организации или предприятие обанкротиться [5].

Поэтому, внутренний контроль необходимо ежедневно проводить. Если каждый сотрудник будет контролировать за собой свои действия, то уже на этом этапе сформируется устойчивое финансовое положение, а в дальнейшем получение дохода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учет производства, капитала, финансовых результатов и финансовая отчетность. Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2021. - С. 352
2. *Вилисов В.Я.* Инструменты внутреннего контроля. Монография / В.Я. Вилисов. - М.: РИОР, 2021. – С. 532
3. *Фридман П.* Аудит. Контроль затрат и финансовых результатов при анализе качества продукции / П. Фридман. - М.: Аудит, 2022. – С. 286
4. *Гудожникова Е.В.* Внутренний финансовый аудит организации//В книге: современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации. Материалы международной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2022. С. 231-236.
5. *Кузнецова Т.Е.* Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта //В сборнике: Реформирование образовательной среды. материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 331-334.

УДК 657.1

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ И ГОДОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Бикеев Максим Сергеевич, магистрант

Булычева Маргарита Валерьевна, студент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Обнинский институт атомной энергетики (ИАТЭ)

E-mail: st807282@ruc.su; bulychevamv20@oiate.ru

FEATURES OF PREPARING INTERIM AND ANNUAL REPORTING ACCORDING TO IFRS

Bikeev Maxim Sergeevich, Master's Degree student

Bulycheva Margarita Valerievna, student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

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

Под промежуточным периодом понимается финансовый отчетный период ко-

роче полного финансового года. МСФО предписывает, как составлять промежуточную финансовую отчетность, но не указывает, кто должен это делать и как часто. Кроме того, хотя внешне и по содержанию промежуточные и годовые финансовые отчеты практически одинаковы, есть важные различия. В статье рассматриваются особенности составления и отличия между промежуточной и годовой отчетностью по международным стандартам финансовой отчетности.

Ключевые слова: промежуточная бухгалтерская отчетность, годовая бухгалтерская отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, учетная политика, отчетный период.

An interim period is defined as a financial reporting period that is shorter than a full financial year. IFRS prescribes how to prepare interim financial statements, but does not specify who should do it or how often. In addition, although interim and annual financial statements are essentially the same in appearance and content, there are important differences. The article discusses the features of preparation and differences between interim and annual reporting according to international financial reporting standards.

Keywords: interim financial statements, annual financial statements, international financial reporting standards, accounting policies, reporting period.

Так как отчетность по МСФО начинается с подготовки РСБУ-отчетности, качественная и четкая работа российской бухгалтерии, систематизация и унификация работ позволит сократить не только сроки подготовки отчетности по российским стандартам, но и сроки ее дальнейшей трансформации в МСФО-отчетность. В то же время подготовка консолидированной отчетности может быть затруднена из-за проблем в закрытии учетного периода по РСБУ раньше срока, предусмотренного законодательством.

МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность» предлагает представлять сокращенную финансовую отчетность вместе с избранными пояснениями [1]. Такие финансовые отчеты значительно короче, чем полные годовые финансовые отчеты. Стандарт не запрещает готовить полный комплект финансовой отчетности за промежуточный период, если это нужно отчитывающейся организации. При этом есть некоторые особенности, которые не позволяют при подготовке промежуточной финансовой отчетности все делать так же, как при подготовке годовой отчетности.

Ниже представлены семь областей, в которых есть отличия между промежуточной и годовой отчетностью:

- форма;
- раскрытия;
- уровень существенности;
- учетная политика;
- оценки;
- расходы;

– периоды представления.

1. Сокращенная форма

Промежуточный финансовый отчет должен включать все первичные финансовые отчеты, но в сокращенной форме (п. 8 МСФО (IAS) 34). [2] Сокращенный формат представления означает, что требуются только заголовки и промежуточные итоги, использованные в последней годовой финансовой отчетности (п. 10 МСФО (IAS) 34). Предполагается, что пользователи промежуточного отчета будут иметь доступ к самому последнему годовому финансовому отчету предприятия, поэтому промежуточный отчет должен быть сосредоточен на событиях и операциях, имевших место в течение промежуточного периода (п. 15—15А МСФО (IAS) 34.). В пункте 15В МСФО (IAS) 34 приводится неисчерпывающий список примеров операций и событий, информацию о которых следует раскрывать, если они произошли.

2. Раскрытия

Пункт 16А МСФО (IAS) 34 содержит дополнительные требования к раскрытию информации в промежуточном финансовом отчете. Этот же пункт позволяет организациям давать перекрестные ссылки на другие документы, например комментарии руководства, которые доступны пользователям финансовой отчетности на тех же условиях и в то же время. И такие перекрестные ссылки как средство выполнения требований МСФО по раскрытию информации не допускаются к применению в годовой финансовой отчетности. Интересно, что информация, в пояснительных примечаниях к промежуточному периоду должна быть основана только на данных за текущий финансовый год, даже для организаций, отчитывающихся ежеквартально (п. 16А МСФО (IAS) 34). Приводить сравнительную информацию в пояснительной записке не требуется. МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» требует раскрытия информации о МСФО, которые были выпущены, но еще не вступили в силу. Это раскрытие не требуется конкретно по МСФО (IAS) 34, но если происходят изменения, существенно влияющие на компанию, соответствующее раскрытие должно быть предоставлено на основе общих требований МСФО (IAS) 34. Такие события могут относиться, например, к выпуску нового МСФО, который существенно повлияет на компанию, или к завершению оценки ожидаемого влияния первоначального применения МСФО на финансовую отчетность компании.

3. Уровень существенности

В МСФО (IAS) 34 указаны конкретные случаи применения количественного значения существенности, МСФО четко указывает, что существенность в промежуточной финансовой отчетности следует

оценивать с учетом промежуточных результатов, а не прогнозировать результаты за весь год (п. 23 и 25 МСФО (IAS) 34). Понятие «существенность» в финансовой отчетности легко объяснить на условных примерах и сложно применить на практике. Для составителей финансовой отчетности необходимость раскрытия или обособленной группировки большого объема информации — нежелательное бремя. Инвесторы, напротив, нуждаются в как можно более детализированном представлении показателей финансово-хозяйственной деятельности. Таким образом, в финансовой отчетности, например, за первый квартал количественный порог существенности составляет лишь четверть порога, установленного для годовой финансовой отчетности. И возможность придерживаться годовых уровней существенности в промежуточной финансовой отчетности отсутствует.

4. Учетная политика

К промежуточной и годовой финансовой отчетности следует применять одну и ту же учетную политику. Это, конечно, не касается изменений в учетной политике, сделанных и применяемых в соответствии с МСФО (IAS) 8, которые также повлияют на годовую финансовую отчетность (п. 28-36 МСФО (IAS) 34). МСФО (IAS) 34 гласит, что частота выпуска отчетности не должна влиять на годовые результаты, поэтому все измерения в конце каждого промежуточного периода производятся на основе текущего периода. В частности, это означает, что признание доходов, расходов, активов или обязательств не должно откладываться или ожидаться только из-за подготовки финансовой отчетности за промежуточный период. Однако есть случаи, когда МСФО (IAS) 34 позволяет учитывать перспективу за весь год в промежуточной финансовой отчетности.

5. Оценки

В МСФО (IAS) 34 указано, что оценки, сделанные для промежуточных периодов, могут быть не такими точными и подробными, как для годовой финансовой отчетности (п. 41-42 МСФО (IAS) 34).

Но есть некоторое упрощение требований на предмет проверок активов на обесценение. Нет требования тестировать активы на предмет обесценения при закрытии каждого промежуточного периода — будет достаточно оценки признаков обесценения (п. В35-В36 иллюстративных примеров к МСФО (IAS) 34). Чем ниже запас по последним ежегодным тестам на обесценение, тем более тщательной должна быть такая оценка. Раньше велись горячие споры о том, можно ли восстановить обесценение деловой репутации, признанное в течение промежуточного периода, в годовой финансовой отчетности за тот же год. С одной стороны, МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» запрещает любое восстановление обесценения деловой репутации. С другой стороны, МСФО (IAS) 34 устанавливает, что ча-

стога отчетности не должна влиять на годовые результаты[3]. В результате этих дебатов было выпущено разъяснение КРМФО (IFRIC) 10 «Промежуточная финансовая отчетность и обесценение», которое прямо запрещает сторнировать убытки от обесценения деловой репутации, признанные в течение промежуточных периодов.

Расчет страховых взносов. В нашей стране страховые взносы рассчитываются по ставкам, зависящим от достигнутого нарастающим итогом уровня вознаграждения работника. Поэтому с приближением конца календарного года такие выплаты снижаются, так как высокооплачиваемые работники превышают заранее установленный размер вознаграждения за год. Пункт В1 иллюстративных примеров к МСФО (IAS) 34 требует оценить среднегодовую эффективную ставку таких взносов и применить ее к промежуточному периоду. Это приводит к тому, что расходы, признанные за промежуточный период, будут меньше, чем платежи, произведенные компанией. Иными словами, часть платежей будет признана в качестве актива и списана на расходы позднее в течение года.

Признание резервов на отпуска. Обязательства и расходы по накоплению оплачиваемых дней отпуска, перенесенных на будущее, в промежуточной финансовой отчетности признаются на основе тех же критериев, что и для годовой финансовой отчетности (п. В10 иллюстративных примеров к МСФО (IAS) 34). В результате организации, представляющие промежуточную финансовую отчетность непосредственно перед пиковым сезоном отпусков, должны признавать более высокие обязательства, даже если ожидается, что работники будут использовать весь свой ежегодный отпуск в течение оставшейся части года.

Актуарные расчеты. Хорошая новость — в пункте В9 иллюстративных примеров к МСФО (IAS) 34 указано, что организации не обязаны готовить актуарные оценки на каждую промежуточную дату. Затраты на обслуживание и проценты признаются в соответствии с последней доступной оценкой. Организации должны корректировать их с учетом «значительных рыночных колебаний», что на практике часто означает обновление ставки дисконтирования. Если есть какие-либо разовые действия, такие как поправки к плану, сокращения и расчеты, их следует признать в промежуточной финансовой отчетности. Для существенных разовых событий может потребоваться дополнительная актуарная оценка.

Признание скидок. Все договорные скидки за объем и другие скидки следует предвидеть в течение промежуточного периода как в выручке, так и в расходах при условии, что существует вероятность того, что они были заработаны или вступят в силу (п. В23 иллюстративных примеров к МСФО (IAS) 34). Этот подход не может быть при-

менен к уступкам и скидкам, которые носят дискреционный характер, то есть не прописаны в контракте и не подлежат однозначному исполнению.

6. Расходы

В пункте 30с МСФО (IAS) 34 указано, что расходы по налогу на прибыль признаются в каждом промежуточном периоде на основе наилучшей оценки средневзвешенной годовой ставки налога на прибыль, ожидаемой за весь финансовый год. Руководство по применению приведено в пунктах B12-B22 иллюстративных примеров к МСФО (IAS) 34. Если налоговые льготы применяются к определенным статьям, например к определенным капитальным затратам, они также применяются к соответствующим статьям, признанным в течение промежуточного периода. Аналогичным образом использование перенесенных налоговых убытков признается в течение промежуточного периода, если компания получает налогооблагаемый доход за этот период. Организации с высокой сезонностью деятельности не могут прогнозировать или откладывать доходы/расходы на промежуточную дату, за исключением случаев, когда это будет уместно на конец года на основании других МСФО (п. 37–39 МСФО (IAS) 34). Пункт 21 МСФО (IAS) 34 поощряет, но не требует, чтобы такие организации представляли дополнительную финансовую информацию за 12 месяцев до конца промежуточного периода и сравнительную информацию за предыдущий 12-месячный период. В любом случае в соответствии с пунктом 16Ab МСФО (IAS) 34 требуются пояснительные комментарии о сезонности или цикличности промежуточных операций.

7. Периоды представления

Пункты 20–22 МСФО (IAS) 34 определяют, какие периоды должны быть представлены в промежуточных отчетах, чтобы принимать верные решения, пользователям финансовой отчетности важно обладать детальной информацией.

В заключение отметим, что в действующей системе РСБУ нет стандарта, который регулировал бы особенности формирования промежуточной отчетности. Поэтому возникает довольно дискуссионный вопрос: если по каким-либо причинам необходимо подготовить комплект, например, квартальной бухгалтерской отчетности по РСБУ, нужно ли принимать во внимание описанные выше особенности? Ведь пункт 7.1 ПБУ 1/2008, вероятно, имеет отношение и к этому случаю, хотя буквально в нем говорится только об «учете».

ЛИТЕРАТУРА

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 34 "Промежуточная финансовая отчетность" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп.,

вступ. в силу с 01.01.2017) Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124014/ (дата обращения 18.10.2023)

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

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

4. *Булычева Т.В., Завьялова Т.В., Булычева М.В.* Признание и раскрытие необычных доходов и расходов в МСФО // Сборник трудов III Международной научно-практической конференции "Кооперация и устойчивое развитие". Москва, 2023. С. 558-566.

УДК 657.1

НОВЫЕ ПРАВИЛА ХРАНЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ ДОКУМЕНТОВ

Булычева Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Елисеева Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

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

NEW RULES FOR STORING ACCOUNTING DOCUMENTS

Bulycheva Tatyana Valerievna, PhD (Economics), Associate Professor
Eliseeva Olga Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Saransk cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Основа бухгалтерского учета это упорядоченная система документации, но до 2021 года в России не было специального нормативного документа, который бы регулировал порядок работы с бухгалтерскими документами, порядок документооборота. В статье рассматривается новый порядок документооборота, новые правила хранения и уничтожения документов, а также способ хранения электронного архива.

Ключевые слова: бухгалтерские документы, график документооборота, срок хранения, электронный документ, электронный документооборот.

The basis of accounting is an orderly system of documentation, but until 2021 in Russia there was no special regulatory document that would regulate the procedure for working

with accounting documents and the procedure for document flow. The article discusses the new document flow procedure, new rules for storing and destroying documents, as well as the method of storing an electronic archive.

Keywords: accounting documents, document flow schedule, storage period, electronic document, electronic document flow.

Министерство финансов приказом от 16.04.2021г. №62 (в ред. от 23.12.2021г) утвердило стандарт ФСБУ 27/2021 «Документы и документооборот в бухгалтерском учете» [1] и также был обновлен порядок хранения, проверки и уничтожения бухгалтерских и других документов (Правила, утв. приказом Росархива от 31.07.2023 № 77, далее — Правила) [2].

В связи с введением в действие нового стандарта и Правил одни перемены упростили работу организациям, а другие добавляют новые задачи [3]. Новые правила документооборота вступили в действие с 17 сентября 2023г., прежний порядок из приказа Минкультуры от 31.03.2015 № 526 утратил силу, это означает, что архивировать документы за 2023 год необходимо с учетом изменений. Рассмотрим, прежде всего, какие нормативные акты по хранению документов действуют на данный момент. К ним относятся:

1. Федеральный закон от 22.10.2004 № 125-ФЗ — главный документ об архивном деле в России, в котором отражены общие правила работы с архивными документами, но новый приказ Росархива № 77 дает более детальные подсказки по работе с архивами.

2. Приказ Росархива № 236 — содержит перечень типовых документов, с которыми работают компании, со сроками хранения.

3. Приказ Росархива от 20.12.2019 № 237 — в нем отражены детальные моменты по применению приказа Росархива № 236.

Изменения, которые вступили в действия в связи с введением новых Правил, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные поправки в хранении документов

Что изменилось	Как было раньше
Организация хранения Документы можно передать в частный архив	
Компания вправе передать свой архив на хранение другой коммерческой организации, для которой такая деятельность — уставная (п. 5 Правил, утв. приказом Росархива № 77, далее — Правила)	Приказ Минкультуры № 526 такую возможность не предусматривал
Требования к освещению изменились	
Если документы хранятся в компании, теперь собственный архив можно освещать светодиодными светильниками или люминесцентными лампами (п. 87 Правил). Срок службы таких источников света выше, чем у обычных ламп накаливания, да и энергии они потребляют меньше	Ранее в архиве можно было вешать только лампы накаливания в закрытых плафонах с гладкой поверхностью

Продолжение таблицы 1

Можно выбрать оптимальный способ хранения электронного архива	
Электронные архивы можно держать на физических обособленных носителях или в системе хранения электронных документов. Можно использовать одновременно оба способа (п. 132 Правил).	В приказе Минкультуры № 526 не было правил хранения электронных документов
Экспертиза документов Оценка документов происходит по новым критериям	
Четко установили, на что обращать внимание, когда необходимо решить, ценный перед вами документ или нет. Это происхождение и содержание документа, внешние особенности и пригодность для использования (п. 15 Правил). От ценности документа зависит точный срок его хранения	В приказе Минкультуры № 526 критериев экспертизы ценности не было
Проверять ценность документов необходимо чаще	
Уточнили случаи, при которых нужно определять ценность документов (п. 22 Правил). Теперь делать нужно это в том числе, когда отбирают документы и электронные файлы, которые не подлежат хранению	Раньше определять ценность документов нужно было только при составлении номенклатуры дел, а также при подготовке дел к передаче в архив
Уничтожение документов Документы для уничтожения можно передавать в специализированную компанию	
Теперь, чтобы утилизировать документы с истекшим сроком хранения, их нужно передать в специализированную организацию, которая перерабатывает вторсырье. Документы с пометкой «Для служебного пользования» предварительно измельчить в шредере (п. 31 Правил)	В приказе Минкультуры № 526 не было сказано, как утилизировать документы

Сроки хранения документов остались прежними (приказ Росархива от 20.12.2019 № 236), в таблице 2 представлены сроки хранения документов, которые передают в архив.

Таблица 2 – Документы со сроком хранения свыше 10 лет

Документ	Срок хранения
Путевые листы, если нет других документов, подтверждающих вредные условия труда (стр. 553 Перечня, утв. приказом Росархива от 20.12.2019 № 236, далее — Перечень)	50 или 75 лет
Гражданско-правовые договоры о выполнении работ или оказании услуг физлицами (стр. 301 Перечня)	50 или 75 лет
Расчеты по НДФЛ, если компания не оформляет работникам лицевые счета или ведомости по заработной плате (стр. 311 Перечня)	50 или 75 лет
Расчеты по страховым взносам (стр. 308 Перечня) Карточки индивидуального учета сумм выплат и страховых взносов, если нет лицевых счетов и ведомостей по заработной плате (стр. 309 Перечня)	50 или 75 лет

Продолжение таблица 2

Трудовые договоры, документы о приеме, увольнении, личные карточки работников, должностные инструкции (ст. 434, 435, 443, 444 Перечня)	50 или 75 лет
Документы о несчастных случаях на производстве и авариях: книги, журналы (ст. 425 Перечня)	45 лет
Журналы, книги учета инструктажа по охране труда (ст. 423 Перечня)	45 лет
Ведомости на выдачу дивидендов (ст. 122 Перечня)	50 или 75 лет
Расчетные листки по заработной плате, расчетно-платежные ведомости, если компания не оформляет работникам лицевые счета (ст. 295 Перечня)	50 или 75 лет

Правила хранения бумажных и электронных документов.

Теперь сдавать в архив документы со сроком хранения до 10 лет не нужно, по истечении срока бумаги можно сразу уничтожить.

Документы сдавать на хранение в архив можно минимум через год после окончания их обработки. Предельный срок, в который нужно уложиться, – три года (п. 47 Правил). Но передавать нужно только бумаги с постоянным («до ликвидации организации») и длительным (свыше 10 лет) сроком хранения [4].

Передавать документы в архив необходимо по графику, который утвердил руководитель компании. В описи нужно указать количество принятых дел и дату приема-передачи, также в документе должны расписаться ответственные работники (п. 73 Правил).

До того как документы сдадут в архив, их надо сгруппировать в отдельные дела по структурному, функциональному, тематическому признакам и срокам хранения. Не важно, о каких документах идет речь: бумажных или электронных. Дело на бумажном носителе не должно содержать более 250 листов при толщине папки не более 4 см. Наличие и состояние бумаг в архиве проверяют раз в 10 лет.

Организация может хранить документы сама, если оборудует архив с учетом требований к температуре, влажности, освещению и т. д. Как вариант – организации вправе доверить хранение документов сторонней компании, для которой это основной вид деятельности. Преимущество частных архивов — их специалисты, как правило, помогают оформлять документы перед сдачей на хранение. Они сами делают переплеты и подшивки, а также переводят бумаги в электронный формат.

Перед сдачей документов в архив необходимо сделать следующее: оформить подшивку или переплет документов дела (п. 51 Правил); пронумеровать листы дела (п. 52 Правил); составить лист-заверитель дела (приложение 4 к Правилам); сформировать внутреннюю опись документов дела (приложение 5 к Правилам); оформите обложку дела (приложение 6 к Правилам).

Для учета всех дел составляют номенклатуру дел, которую разрабатывают в конце каждого года и вводят в действие с 01 января следующего календарного года.

Держать цифровые файлы нужно в системе хранения электронных документов – СХЭД (п. 132 Правил). Предприятие вправе организовать свою систему или поручить это операторам электронного документооборота (п. 133 Правил).

Электронные документы передают на архивное хранение по ТКС или на физических носителях: флеш-картах, жестких дисках. После документы включают в СХЭД, но только если они пройдут проверку на наличие всех файлов и отсутствие вредоносных программ. Если выявят расхождения или вирус, документы не примут.

Программы для воспроизведения электронного документа и проверки подписи в нем хранят столько же, сколько и сам документ (письмо Минфина от 19.01.2018 № 03-03-06/1/2598). Иначе может получиться так, что документ есть, но прочитать его невозможно. В этом случае целесообразно проверять хотя бы раз в пять лет физическое состояние носителей информации (п. 153 Правил). В этом случае речь идет о флешках, жестких дисках и пр.

Документы, сроки хранения которых истекли, уничтожают – просто стирают с электронного носителя. Но это необходимо фиксировать в акте о выделении к уничтожению документов, которые больше не нужно хранить. Образец 4 ниже. В памятке 2 – правила подготовки цифровых документов для архива.

При подготовке электронных документов к передаче в архив необходимо провести следующие процедуры: сформировать электронные дела (п. 148 и 149 Правил); сделать опись дел и документов (приложения 8 и 12 к Правилам); проверьте файлы на наличие вирусов; оценить состояние физических носителей перед записью: дисков, флешек и т. д.; убедиться в подлинности электронной подписи.

Сейчас бухгалтеру важно правильно организовать работу, а также не допустить досадных ошибок. [5]. За неправильное хранение бумаг и электронных файлов компанию могут оштрафовать на сумму от 5000 до 10 000 руб., а директора или предпринимателя – на 3000 – 5000 руб. (ст. 13.20 КоАП). Протоколы о нарушениях выписывают проверяющие из Роскомнадзора, прокуратура, местные власти. А вот сроки хранения контролируют налоговые органы и другие заинтересованные проверяющие, например трудовая инспекция. Так, если у компании нет первичных документов, счетов-фактур, регистров бухгалтерского или налогового учета, это признают грубым нарушением правил учета (ст. 120 НК). За нарушение инспекторы вправе оштрафовать организацию на 10 000–30 000 руб. Для директора установлен отдельный штраф – от 5000 до 20 000 руб. (ст. 15.11 КоАП). Но важно

помнить, что налоговые органы могут запрашивать у компании документы не за все прошедшие годы, а только за три предыдущих налоговых периода и более старую документацию они проверять не вправе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минфина России от 16.04.2021 N 62н (ред. от 23.12.2021) "Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 27/2021 "Документы и документооборот в бухгалтерском учете" (Зарегистрировано в Минюсте России 07.06.2021 N 63814) Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_386440/5af1b0879371c2e83cf6586cdf86e982a599ffeb/ (дата обращения 16.10.2023)

2. Приказ Росархива от 31.07.2023 N 77 "Об утверждении Правил организации хранения, комплектования, учета и использования документов Архивного фонда Российской Федерации и других архивных документов в государственных органах, органах местного самоуправления и организациях" (Зарегистрировано в Минюсте России 06.09.2023 N 75119) Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_456545/ (дата обращения 16.10.2023)

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

4. *Булычева М.В.* Новые правила работы с первичной документацией после перехода на ФСБУ 27/2021 // в сборнике: Экономика в теории и на практике: актуальные современные аспекты. Сборник статей XI Международной научно-практической конференции. Пенза, 2021. С. 72-74.

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

УДК 657.1

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Бурдина Ксения Вячеславовна, магистрант

Безлюдова Полина Игоревна, студентка

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st807284@ruc.su; single_ladies2002@mail.ru

BASIC APPROACHES TO THE FORMATION OF AN ORGANIZATION'S ACCOUNTING POLICY

Burdina Ksenia Vyacheslavovna, Master's Degree student

Bezlyudova Polina Igorevna, student

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

В статье представлены основные подходы к формированию учетной политики организации в соответствии с действующим законодательством РФ в рамках бухгалтерского учета. В учетной политике предприятия должны быть представлены все правила ведения учета в целях раскрытия информации заинтересованным пользователям (инвесторы, налоговые и иные государственные органы власти и контроля, кредиторы и т.д.). В этой связи исследование процессов формирования учетной политики организации является актуальным аспектом построения современной системы бухгалтерского учета на предприятиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная политика, нормативно-правовые акты в области регулирования бухгалтерского учета, принципы и методы бухгалтерского учета.

The article presents the main approaches to the formation of an organization's accounting policy in accordance with the current legislation of the Russian Federation within the framework of accounting. The accounting policy of the enterprise must present all the accounting rules for disclosing information to interested users (investors, tax and other government authorities and control, creditors, etc.). In this regard, the study of the processes of formation of an organization's accounting policy is a relevant aspect of building a modern accounting system at enterprises.

Keywords: accounting, accounting policy, regulations in the field of accounting regulation, principles and methods of accounting.

Учетная политика должна быть составлена на российских предприятиях в рамках систематизации, представления в едином формате свода правил ведения учета и построения учетной системы в целом в соответствии с действующим нормативно-правовым законодательством РФ.

Учетная политика, таким образом, основной документ в области

построения системы учета на предприятии, который представлен единым сводом правил, процедур, методов, принципов ведения бухгалтерского или налогового учета [1].

В организации могут быть представлены два вида учетной политики (рисунок 1):

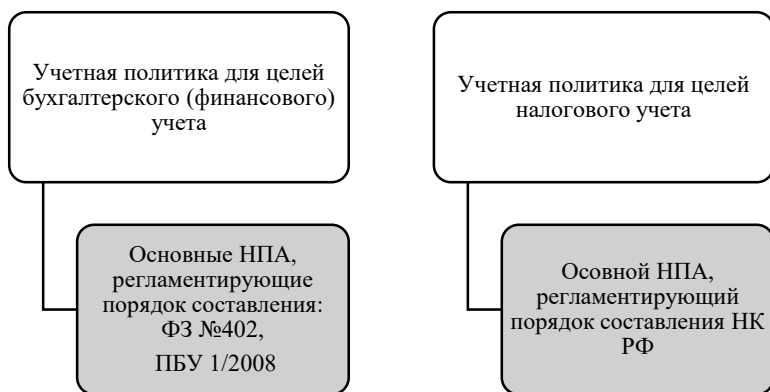


Рисунок 1 – Виды учетной политики в соответствии с действующим НПА

Так, учетная политика для целей бухгалтерского учета составляется для раскрытия порядка инвентаризации, правил отражения информации относительно активов и пассивов предприятия, распределения ответственности в рамках ведения учета и предоставления отчетности и т.д. То есть целью построения учетной политики для целей бухгалтерского учета является раскрытие дополнительной информации заинтересованным пользователям для принятия более обоснованных решений.

Учетная политика для целей налогового учета преимущественно формируется для налоговых и иных контролирующих органов [2].

Ее формирование на предприятии не представлено обязательным условием ведения предпринимательской деятельности, однако, в последнее десятилетие российские предприятия стремятся к ее формированию наравне с учетной политикой для целей бухгалтерского учета в целях упрощения процедур налоговой проверки и сокращения штрафных санкций (в результате ошибок и просчетов, представленных в налоговом учете предприятия).

В данном исследовании сделаем акцент на учетной политике, формируемой для целей бухгалтерского учета, поскольку именно данный вид политики остается одним из важнейших в разрезе принятия, обоснованных управленческих и экономических решений.

Схема в данном случае, следующая: формирование рациональной

учетной политики предприятия определяет правильное построение бухгалтерского учета, который в дальнейшем определяет обоснованную информационную базу для принятия экономических и управленческих решений [3].

Учетная политика предприятия создается преимущественно главным бухгалтером в соответствии с действующим законодательством РФ.

В отдельных случаях формирование такой политики может быть предусмотрено иными лицами (внутренними субъектами предприятия), на которых временно или на постоянной основе возложена практика ведения учета. Остаточная стоимость и срок полезного использования актива должны пересматриваться как минимум один раз в конце каждого отчетного года, и, если ожидания отличаются от предыдущих бухгалтерских оценок, изменения должны отражаться в учете как изменение в бухгалтерской оценке в соответствии с МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [4].

Например, на малых предприятиях бухгалтерский учет может осуществляться директором предприятия. В таком случае формирование учетной политики будет являться ответственностью директора предприятия [5].

При составлении учетной политики формируются также приложения к ней, которые являются неотъемлемым элементом правильного функционирования предприятия.

Таким образом, к приложениям к учетной политике относятся:

1) план счетов предприятия, который будет в дальнейшем применяться в рамках бухгалтерского учета (как синтетического, так и аналитического). Важным аспектом является то, что рабочий план счетов должен содержать не только синтетические счета (едины для всех предприятий РФ), но и детализацию счетов аналитического учета.

Аналитика на каждом предприятии представлена спецификой производственного процесса. В России представлены рекомендации в области построения аналитического учета по отраслям, однако, единого регламента в данном направлении не представлено;

2) формы документов первичного учета. Бухгалтерский учет можно условно подразделить на три направления: первичный, синтетический и аналитический.

Суть первичного учета заключается в формировании первичной информации, на основе которой в дальнейшем происходит перенос данных в системе синтетического учета и детализация в аналитическом учете. Первичные документы составляются предприятием самостоятельно (однако, в системе нормативно-правового регулирования представлены и рекомендательные формы первичных учетных документов);

3) процедура и правила проведения инвентаризации, которые являются необходимыми в рамках подтверждения правильности ведения бухгалтерского учета;

4) способы и методы оценки активов и пассивов компании [6].

Учетная политика должна составляться с учетом соблюдения ряда принципов:

1) учетная политика предприятия должна полноценно раскрывать все аспекты касательно отражения фактов хозяйственной деятельности предприятия;

2) все факты хозяйственной жизни предприятия должны быть отражены в полном объеме;

3) важно экономическое содержание фактов хозяйственной деятельности, а не их преимущественно правовое отражение;

4) информации, предоставляемая заинтересованным пользователям должна быть отражена с соблюдением принципа коммерческой тайны.

Иными словами, внешним пользователям должна раскрываться только та информация, которая должна быть раскрыта в соответствии с действующим законодательством.

Информация, которая нарушает принцип коммерческой тайны может не раскрываться внешним пользователям (за исключением налоговых и иных контролирурующих органов) [7].

Таким образом, учетная политика является необходимым элементом ведения бухгалтерского или налогового учета современного российского предприятия.

Учетная политика – основной документ в области построения системы учета на предприятии, который представлен единым сводом правил, процедур, методов, принципов ведения бухгалтерского или налогового учета. Формирование рациональной учетной политики предприятия определяет правильное построение бухгалтерского учета, который в дальнейшем определяет обоснованную информационную базу для принятия экономических и управленческих решений.

Так, только при рационально выстроенной учетной политике возможно стабильное функционирование и развитие современного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Омарова О. Ф.* Формирование и совершенствование учетной политики предприятия / О. Ф. Омарова, А. М. Аммаева // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 9(134). – С. 1259-1262.

2. *Брызгалин А. В.* Учетная политика предприятия для целей налогообложения на 2021 год / А. В. Брызгалин // Налоги и финансовое право. – 2021. – № 2. – С. 9-111.

3. *Харалгина О. Л.* Учетная политика предприятия для целей бухгалтерского учета на 2021 год / О. Л. Харалгина // Налоги и финансовое право. – 2021. – № 3. –

С. 8-133.

4. Завьялова Т.В., Гудожникова Е.В., Васильева Е.А. Сравнительный анализ бухгалтерского учета основных средств в отечественной и международной практике // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 12-6. С. 1215-1218.

5. Омарова О. Ф. Учетная политика предприятия в современных условиях / О. Ф. Омарова, А. М. Аммаева // *Экономика и предпринимательство*. – 2021. – № 8(133). – С. 1396-1399.

6. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 07.02.2020) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 № 12522).

7. Богатищева К. Ю. Учетная политика и эффективная деятельность предприятия / К. Ю. Богатищева // *Академическая публицистика*. – 2021. – № 5. – С. 172-174.

УДК 330.1

ПРОВЕДЕНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ УЧЕТА В ГОССЕКТОРЕ

Бушева Антонина Юрьевна, кандидат экономических наук,

доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: a.yubusheva@ruc.su

DIGITALIZATION OF ACCOUNTING IN THE PUBLIC SECTOR

Busheva Antonina Yurievna, PhD (Economics), Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье отражены управленческие навыки, которые будут полезны при переходе на централизацию бухучета. Рассмотрено, при какой модели централизации у бухгалтеров больше шансов сохранить рабочие места, какие процессы надо усовершенствовать, чтобы учредитель «пощадил» финслужбу учреждения, кто и за что отвечает, если учет передали централизованной бухгалтерии. Отдельное внимание переходу на следующий этап централизации – СМАРТ–контроль.

Ключевые слова: централизация, бухучет, модель, контроль, муниципальные учреждения, финорган, матрица, переход

The article reflects managerial skills that will be useful in the transition to the centralization of accounting. It is considered under which model of centralization accountants have more chances to save jobs, which processes need to be improved so that the founder "spared" the financial service of the institution, who is responsible for what, if accounting

was transferred to centralized accounting. Special attention is paid to the transition to the next stage of centralization — SMART control.

Keywords: centralization, accounting, model, control, municipal institutions, financial institution, matrix, transition

С 8 февраля 2023 года действует новое постановление от 30.01.2023 № 120, в котором Правительство РФ утвердило порядок организации централизованных бухгалтерий (ЦБ) на базе Федерального казначейства или финоргана региона. Если раньше в процесс централизации были вовлечены лишь учреждения федерального уровня, то сейчас правила прописаны и для муниципалитетов.

В бухгалтерской среде упомянутый документ вызвал неоднозначный отклик. Так, некоторые госучреждения впервые узнали о централизации. Хотя этот процесс идет уже несколько лет и многие попали под сокращения из-за передачи казначейству полномочий по учету. Другие бухгалтеры усомнились в технических возможностях и казначейства, и своего учреждения.

Нынешняя централизация связана с оцифровкой всех хозопераций бухгалтерии и их интеграцией в единое озеро данных. Этим она отличается от отраслевой централизации, которую многие бухгалтеры помнят еще со времен Советского Союза. Можно составить матрицу централизации для лайтового перехода. Собрать в ней все дела, которые помогут учреждению сохранить работу бухгалтерам.

У моделей централизации нет официального названия, закрепленного в нормативно-правовом акте. А те, что есть, – схожи по звучанию. Поэтому многие бухгалтеры не понимают, чем же модели отличаются друг от друга. К 2027 году все бухгалтерии госсектора должны оформлять хозоперации по эталонам и отражать их в Электронном бюджете. Тогда чиновникам будет проще контролировать бюджетные средства и планировать расходы.

При функционально-технологической централизации учреждение передает функции по бухучету Федеральному казначейству. Если переходите на технологическую централизацию, то функции ЦБ передаются региональному финоргану. При технологической интеграции учреждение продолжает самостоятельно вести учет, никому не передает полномочия.

Разберем, как работает самая жесткая модель централизации – функционально-технологическая.

Напомним, что инициатор перехода на функционально-технологическую централизацию – орган власти субъекта РФ. Его заявка проходит несколько стадий – два месяца обсуждается в казначействе, потом месяц – в Минфине. Окончательное решение принимает Правительство РФ. Федеральное казначейство может выполнять полно-

мочия по начислению и перечислению зарплаты, бухучету и составлению отчетности.

При такой модели централизации учреждение лишено права определять функционал ЦБ и своих сотрудников. Оно полностью подчиняется решению казначейства. Однако главбух и руководитель учреждения могут своевременно переквалифицировать бухгалтеров, обучить их новым навыкам и попытаться сохранить кадры.

На местах будут оставлять специалистов, которые гибко подстраиваются под новые требования и обладают квалификацией в смежных специальностях — экономист, нормировщик, финансовый аналитик и т.п. Регулярно проходить обучение и подтверждать навыки.

Учреждение организует полноценный ЭДО и расставляет на ключевые позиции своих специалистов. Казначейству невыгодно будет увольнять бухгалтеров, которые отлично справляются с профзадачами, чтобы нанять новых. А руководитель обезопасит себя от штрафов за нарушения бухучета. «Технологии, связанные с обработкой информации и передачей ее адресатам, внедряются в деятельность с использованием современных информационных систем» [1]

Централизация не избавляет руководителя учреждения от ответственности за бухучет. Если учреждение неправильно передаст первичные сведения в ЦБ, ревизоры предъявят санкции руководителю.

Для Правительства функционально-технологическая централизация наиболее подходящая модель. В этом случае бухучет максимально прозрачный, удобно управлять бюджетными средствами и контролировать расходы:

- органы власти могут передать Федеральному казначейству полномочия по начислению и перечислению зарплаты, бухучету и составлению отчетности;

- для Правительства функционально-технологическая централизация наиболее подходящая модель;

- на местах будут оставлять специалистов, которые гибко подстраиваются под новые требования и обладают квалификацией в смежных специальностях.

Технологическая централизация – более мягкий вариант для учреждений. В роли ЦБ выступает не Федеральное казначейство, а «родной» региональный финорган. С ним проще договориться и «проташить» свои условия. Например, попытаться отстоять штат бухгалтерии.

Хотя окончательное решение о передаче учета и функций ЦБ принимает орган власти субъекта РФ, учреждение активно включается в процесс. Представляет учредителю обращение, в котором прописывают уровень профессиональных навыков каждого сотрудника бухгалтерии. Составляют анализ затрат на централизацию, например, закупку нового ПО. Объясняют руководителю учреждения, что если

он уволит всех бухгалтеров, то рискует попасть на штраф за нарушения учета. Для технологической централизации потребуется выполнить два условия.

Первое – полностью перейти на ЭДО. Иначе ЦБ не сможет взаимодействовать с учреждением и отражать хозоперации. Как бы учреждения не оттягивали переход на ЭДО, руководствуясь нормами приказов № 52н и № 61н, все равно заставят это сделать. Ведь ЭДО нужен, в том числе, для организации СМАРТ-контроля.

Второе – интегрировать региональные информационные системы в Электронный бюджет для автоматизированной передачи данных. Эту задачу могут решить только органы власти субъекта РФ, учреждения тут бессильны. Но если прямой интеграции нет, бухгалтерам придется вручную вносить показатели в федеральную систему. Поэтому нужно научиться работать в Электронном бюджете. Вывод:

- при технологической централизации у учреждения больше возможностей для согласования функций ЦБ;

- для технологической централизации, учреждению необходимо полностью перейти на ЭДО;

- если у региональных систем нет прямой интеграции с Электронным бюджетом, бухгалтерам учреждения придется вручную вносить в него данные.

При технологической интеграции учреждение никому не передает бухучет, а бухгалтеров – не сокращают. Поэтому данная модель считается самой комфортной при централизации.

Как и в двух предыдущих моделях, первое, что необходимо филигранно настроить в учреждении – электронный документооборот. Но сделать это должны сами учреждения, без помощи ЦБ. Разработать график ЭДО, обучить сотрудников, провести ревизию унифицированных форм в бухгалтерской программе, обновить ее при необходимости.

Второе – разработать план интеграции ЭДО с системой «Электронный бюджет». В идеале – первичка из бухгалтерской программы должна идти по двум путям – во внутреннее хранилище учреждения и во внешнюю систему. Для этого понадобится помощь программистов и, возможно, закупка ПО. Если такая интеграция невозможна, внести ЭД в Электронный бюджет вручную. Главное – чтобы первичка поступала в озеро данных.

Третье – создать (а если уже есть, то отрегулировать) службу внутреннего контроля или аудита, которая будет отслеживать эталонные процессы. Необязательно расширять для этого штат. Можно передать соответствующие полномочия кому-нибудь из сотрудников бухгалтерии.

При формировании бухгалтерской (бюджетной) отчетности, осо-

бое внимание уделять составлению Пояснительной записки. Ревизоры считают ее документом финансово-экономического анализа. По содержанию Пояснительной записки чиновники оценят качество бухучета в учреждении. «Система финансового контроля должна учитывать постоянно развивающиеся технологии и совершенствоваться в этом направлении, чтобы для принятия эффективных управленческих решений использовать только достоверную и актуальную информацию» [2]

Чтобы ЭДО «летал», надо регулярно тестировать навыки ответственных сотрудников по заполнению и контролю первичных документов. Кстати, это может делать служба внутреннего контроля.

Вывод, технологическая интеграция – самый мягкий переход на централизацию. Для технологической интеграции необходимо перейти на ЭДО, хранить первичку на внешних ресурсах и вести внутренний контроль.

Бухгалтеры будут участвовать в СМАРТ-контроле в качестве исполнителей. Их задача – соблюдать эталоны по заполнению первичных учетных документов, планов, смет и других операций.

Когда документы попадут в Электронный бюджет, система автоматически проведет сверку показателей по контрольным точкам. Если бухгалтер не выдержит эталон, документ вернется к нему на переделку. Если же «робот» примет показатели, следующим этапом будет их независимая оценка. На выходе учредитель получит карту рисков по учреждению. Например, нецелевой расход бюджетных средств. Сейчас в нескольких регионах России идет пилотный проект СМАРТ-контроля. Полностью охватить им госсектор планируют в 2027-2028 годах.

С одной стороны, СМАРТ-контроль зациклен на автоматическом вводе данных по шаблону. Заполните документ правильно и система его «проглотит». Но с другой, – здесь все же требуется и предварительная аналитика, и творческий подход.

По показателям система будет определять, в какой части планирования или бухучета у учреждения провал. За этим последуют «дознания» и санкции учредителя. Необходимо самостоятельно проанализировать риски, прежде чем загружать данные в Электронный бюджет. Бухгалтер может принять меры по исправлению ситуации или сыграть на опережение и направить письмо с объяснением учредителю, прежде чем он узнает обо всем со стороны. Так учредитель будет знать, что бухгалтерия управляет процессами и стремится соблюдать финансовый порядок в учреждении.

Задача бухгалтеров соблюдать эталоны по заполнению первичных учетных документов, обоснований планов, смет и других операций. В результате СМАРТ-контроля учредитель получит карту рисков по учреждению.

Когда показатели со всей России будут централизованы в единое озеро данных, чиновникам станет проще и быстрее анализировать финансовое состояние регионов и конкретных организаций, принимать управленческие решения. Упростится и сократится обмен данными между учреждениями и учредителями, а также между ведомствами.

Отпадет необходимость запросов первички для сверки данных, ведь всю информацию можно будет получить из Электронного бюджета за несколько минут. В целом уменьшатся ошибки в планировании, учете и отчетности.

Но чтобы получить все эти блага, придется вложить огромные бюджетные средства в развитие и интеграцию информационных систем. Тем не менее, централизацию ускоряют.

Пока централизация сосредоточена на федеральном уровне. Но в нее уже стали активно включаться администрации субъектов РФ. А вот до муниципалитетов централизация дойдет, скорее всего, в последнюю очередь. Все дело – в технической неготовности местных администраций и муниципальных учреждений. У них меньше средств на совершенствование информационных систем, оцифровку процессов и внедрение ЭДО.

Благодаря централизации бухгалтеры перейдут на современные технологии бизнес-процессов – от бумажек к электронному взаимодействию. У них появилась необходимость навести порядок и в первичных учетных документах, и в распределении бюджетных средств, и в учетных хозоперациях.

В конечном итоге именно к этому и стремится Правительство РФ – навести порядок в финансовой сфере страны, чтобы строить планы активного экономического развития.

При централизации чиновникам станет проще и быстрее анализировать финансовое состояние регионов и конкретных организаций, принимать управленческие решения. Благодаря централизации бухгалтеры перейдут на современные технологии бизнес-процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гудожникова Е.В., Бушева А.Ю., Елисеева О.В. Особенности информатизации бухгалтерского учета в современных экономических условиях. «Вестник Российского университета кооперации», № 1(51) 2023. С.14-17.

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.

УДК 33.336.7

МОДЕЛИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ СУММЫ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Волгина Ирина Викторовна, кандидат экономических наук,
доцент

Борукова Ольга Николаевна, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: ivolgina@ruc.su, st807283@ruc.su

MODELS FOR DETERMINING THE CHECKSUM OF CASH WHEN FORECASTING CASH FLOWS

Volgina Irina Viktorovna, PhD (Economics), Associate Professor
Borukova Olga Nikolaevna, Master's Degree student

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

Статья посвящена прогнозированию денежных потоков компании, в основе которого лежит системный анализ денежных средств. Анализ денежных потоков направлен на достижение показателей сбалансированности денежных поступлений и платежей, что способствует стабильной способности хозяйствующего субъекта обеспечивать превышение поступлений денежных средств над платежами от оперативной деятельности. Краткосрочный прогноз денежных средств является одним из наиболее надежных инструментов при оценке платежеспособности компании. Основной задачей управления денежными потоками является оптимизация их остатков. В статье рассмотрены несколько моделей, позволяющих определить оптимальную сумму остатков денежных средств.

Ключевые слова: анализ, денежные потоки, денежные средства и их эквиваленты, модель Миллера-Орра, модель Baumol-Allais-Tobin (BAT), платежеспособность, эффективность, дисперсия, вариация, коэффициентный анализ.

The article is devoted to a company's cash flow projection, which is based on cash systemic analysis. Cash flow analysis is aimed at the achievement of balanced cash proceeds and payments, which contributes to the stable capability of an economic entity to exceed cash proceeds over operational activity payments. When assessing company's solvency, short-term projection appears to be one of the most reliable tools. The main objective of cash flow management is to optimize cash balances. The article considers multiple models that provide determining the optimal amount of cash balances.

Keywords: analysis, cash flow, cash and cash equivalents, Miller-Orr model, Baumol-Allais-Tobin model (BAT), solvency, effectiveness, dispersion, variability, ratio analysis.

Устойчивое развитие бизнеса определяется множеством самых разнообразных факторов. Однако, наличие оптимальной величины

денежной массы на денежных счетах - один из самых значимых. Как известно, денежные средства - ликвидная часть оборотных активов предприятия (организации), без которых невозможна ни операционная, ни инвестиционная деятельность. В отечественной учетно-аналитической практике большое внимание придается анализу движения денежных средств, поскольку существует вероятность объективной неравномерности денежных поступлений и выплат. Анализ движения наиболее ликвидных активов направлен не только на оценку платежеспособности, но и служит базой планирования основных показателей финансово-хозяйственной деятельности в перспективе.

В первую очередь, анализ денежных потоков направлен на достижение показателей синхронности или сбалансированности денежных поступлений и платежей, что способствует стабильной способности хозяйствующего субъекта обеспечивать превышение поступлений денежных средств над платежами от оперативной деятельности. Кроме того, экономический анализ денежных потоков позволяет дифференцировать источники денежных поступлений и определить направления использования денежных средств по видам деятельности. Результаты системного анализа позволят оперативно выявить причины недостатка или избытка денежных средств, что позволит оптимизировать величину прибыли для формирования текущих потребностей в денежных средствах и сформировать достаточную величину собственных средств для дальнейшей инвестиционной деятельности.

Важную роль в системном экономическом анализе играет косвенный анализ денежных потоков, поскольку его результаты объясняют причины расхождений между величиной денежного потока и полученной прибылью в отчетном периоде. Кроме того, аналитические процедуры должны включать разработку мероприятий, позволяющих оптимизировать величину денежных средств и их эквивалентов.

Результаты прямого и косвенного анализа не в полной мере раскрывают уровень управления денежными потоками и степень эффективности использования денежных средств. Необходимо дать оценку уровня риска банкротства компании. Данная информация может быть получена на основе результатов коэффициентного анализа, проводимого на основе рассчитанных показателей.

Как было отмечено, в статье Волгиной И.В., Боруковой О.Н.: «Важно планировать свои денежные потоки. Для этого руководители центров ответственности на основании собственных планов, функциональных бюджетов других ЦФО и прочих данных формируют свои бюджеты аналогично отчетов движения денежных средств» [5, с. 495]. В мировой учетно-аналитической практике существует множество методик прогнозирования денежных потоков. При чем, краткосрочный прогноз денежных средств является одним из наиболее

надежных инструментов при оценке платежеспособности компании. Построение денежных потоков с использованием карты прогноза денежной наличности осуществляется с учетом специфики деятельности компании.

Управление денежными средствами в целом, нацелено, не только на ускорение притока денежных средств и своевременное определение их потребности, но и на качественный прогноз движения наиболее ликвидных активов компании и рациональное инвестирование избытка денежных средств. Инструментом оперативного управления денежными потоками является составление платежного календаря и контроль за его соблюдением. Виды платежных календарей компании дифференцированы по различным признакам. К примеру, по каждому виду хозяйственной деятельности платежные календари могут быть составлены как по организации в целом, так и по центрам ответственности.

В этой связи основной задачей управления денежными потоками является оптимизация их остатков, поскольку у хозяйствующего субъекта, при наличии на расчетном и других счетах денежной массы, возникают альтернативные (вмененные) издержки - издержки неиспользованных возможностей или упущенная выгода. В случае недостаточного запаса денежных средств, у компании возникают издержки по пополнению этого запаса, а, именно - «издержки содержания», зависящие от управленческих решений в отношении состава и структуры мобильного капитала предприятия. При гибкой политике предприятие поддерживает портфель легко реализуемых ценных бумаг, в результате чего издержки содержания становятся коммерческими расходами. Если организация проводит жесткую политику в отношении оборотного капитала, то в большинстве случаев используются краткосрочные займы обеспечения недостающих средств. Затратами в данном случае будут проценты и другие расходы, связанные с привлечением займа.

Существуют несколько моделей, позволяющих определить оптимальную сумму остатков денежных средств. Для организаций, денежные расходы которых стабильны и прогнозируемы, успешно используется модель Baumol-Allais-Tobin (ВАТ) (модель Баумоля). Она является оптимальной в случае определенности деятельности компании, при равномерном производстве и отгрузке продукции. Для изучения модели рассмотрим пример, используя данные о денежных потоках ПАО «Ковылкинский электромеханический завод», поскольку использование этой модели информационно обеспечено: ПАО «КЭМЗ» обязано публиковать годовую финансовую отчетность; проспект эмиссии акций общества в случаях, предусмотренных Федеральным законом «Об акционерных обществах»; иные сведения, определяемые федеральным органом исполнительной власти по

рынку ценных бумаг. Хозяйствующий субъект имеет устойчивое финансовое положение, демонстрирует стабильный рост объемов производства, являясь прибыльным предприятием.

Рассматриваемое производственное предприятие имеет целесообразный уровень денежных средств, который расходуется в течении определенного периода времени, а поступающие средства вкладывает в краткосрочные ценные бумаги. Как только остаток денежных средств достигает некоторого уровня безопасности, ПАО «КЭМЗ» продает часть ценных бумаг, пополняя запас денежных средств.

Оптимальная сумма пополнения может определяться по следующей формуле

$$Q = \sqrt{((2 \times V \times c) / r)}, \quad (1)$$

где Q – оптимальный размер денежных средств;

V – прогнозируемая потребность в денежных средствах в периоде;

c – расходы по конвертации денежных средств в ценные бумаги

r – процентная ставка по краткосрочным финансовым вложениям в периоде.

Общие расходы по управлению определяются:

$$OP = c \times k + r \times Q / 2 \quad (2)$$

где k - количество сделок по конвертации (V / Q)

Накладные расходы хранения денежных средств - процентный доход по ценным бумагам - от которого отказывается организация ($r \cdot Q / 2$) сопоставляется с прямыми расходами по конвертации ценных бумаг и обратно ($c \cdot k$). Чем больше Q, тем больше средний остаток денежных средств, и тем меньше средний объем инвестиций в ценные бумаги и доход от них. Поэтому выше упущенная выгода вследствие отказа от процентного дохода по ценным бумагам. В то же время, чем больше Q, тем меньше число сделок по конвертации и тем меньше расходы на такие операции.

Итак, расчеты показали, что оптимальная сумма остатка денежных средств на бухгалтерских денежных счетах равна 756,0 тыс. рублей, а средний остаток денежных средств – 378 тысяч. То есть для достижения прогнозируемой потребности ПАО «КЭМЗ» в денежных средствах, дополнительных сделок по конвертации ценных бумаг в денежные средства отчетного периода должно быть равно 8.

Однако, зачастую, непосредственное применение модели затруднено как из-за неразвитости рынка ценных бумаг, так и из-за возможных непредсказуемых колебаний остатков на денежных счетах. В таких случаях, модель Баумоля неприменима.

Если остаток денежных средств и их эквивалентов изменяется случайным образом, рекомендуется применять теорию контроля. Когда спрос на наиболее ликвидные активы случаен или неизвестен заранее, и представляет собой стохастический процесс, необходимо установить контрольные границы – максимальную и минимальную.

При достижении максимума остатка средств на счете, компания переводит денежные средства в ценные бумаги, а при достижении минимальной границы – осуществляет обратную операцию. Пока остаток находится между этими пределами, хозяйствующий субъект никаких действий не предпринимает.

В теории контроля особый интерес представляет модель Миллера-Орра, которая предполагает определенный алгоритм действий в методике расчёта. В первую очередь, используя специальные методы эвристической группы приемов экономического анализа, устанавливается минимальная величина денежных средств, которую необходимо иметь на денежных счетах, исходя из потребностей в оплате. Модель Миллера-Орра применима в случае сложного определения околোগраничных денежных потоков в сравнении с прогнозируемыми. То есть данная модель эффективна, когда возникают непредсказуемые ситуации при прогнозировании денежных остатков на счетах компании. В этих случаях, остатки средств на денежных бухгалтерских счетах хаотически меняются, пока не достигают максимальной величины, после чего, компания приобретает необходимое количество ценных бумаг, с целью возврата денежных сумм к нормальному уровню.

Итак, обе модели применимы для определения оптимального остатка денежных средств компаний при соответствующем наборе ограничений. А использование в практической деятельности коэффициентного анализа позволяет более полно оценить не только уровень достаточности денежных средств компании, но и степень их эффективности [6]. С целью оптимизации управления денежными потоками, необходима информация, которая формируется не только в годовой бухгалтерской отчетности, но и в процессе ведения управленческого учета, в специально разработанных формах оперативного учета денежных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Волгина И.В.* Анализ финансового состояния как процесс управления предприятием / И.В. Волгина, И.В. Романова // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Национальн. науч.-практ. конф. Саранск, 2020. С. 174-178.
2. *Волгина И.В.* Показатели эффективности хозяйствующих субъектов и роль экономического анализа в их систематизации/ И.В. Волгина, Е.А. Плеханова, И.В. Романова // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы Национальн. науч.-практ. конф. Саранск, 2019. С.71–77.
3. *Волгина И.В.* Системный подход в реализации программ финансового оздоровления коммерческих предприятий/ И.В. Волгина, И.В. Романова // Результаты современных научных исследований: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саранск, 2021. С.250–255.

4. Волгина И.В. Финансовый анализ как инструмент обеспечения устойчивого развития предприятия/ И.В. Волгина, И.В. Романова // Интеграция науки в условиях цифровизации: материалы Национальн. науч.-практ. конф. Саранск, 2021. С.96–100.

5. Волгина И.В., Борукова О.Н. Значение информации о денежных потоках в учетной политике предприятия / И.В. Волгина, О.Н. Борукова // «Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества» [Текст]: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 18-19 апр. 2023 г.): в 2 ч., 2023. Ч.1, С.491-497.

6. Хайров Р.Р. Сравнительный анализ трактовок конкурентной стратегии // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2012. № 3 (26). С. 229-236.

УДК 657.631.8

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КОМПАНИИ

Гудожникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Арефьева Светлана Валерьевна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: gudohnikova-net@mail.ru; arefevasvetavai@mail.ru

PROBLEMS OF ASSESSING THE INTERNAL CONTROL OF A COMPANY

Gudozhnikova Elena Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor

Arefieva Svetlana Valerievna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Актуальность исследования состоит в тесной взаимосвязи внутреннего контроля организации и проведения аудита. Внутренний контроль экономического субъекта составляет основу для вынесения решений аудитором, выбора аудиторских процедур. Возникающие проблемы оценки внутреннего контроля могут сказаться на качестве проводимого аудита.

Ключевые слова: внутренний контроль, аудит, финансовая отчетность, мониторинг

The relevance of the study lies in the close relationship between the internal control of the organization and the audit. Internal control of an economic entity forms the basis for making decisions by the auditor, choosing audit procedures. Emerging problems of internal control assessment may affect the quality of the audit.

Keywords: internal control, audit, financial reporting, monitoring

Система, разработанная, внедренная и поддерживаемая руководством компании – это о внутреннем контроле. Внутренний контроль относится к мерам, принятым внутри организации для обеспечения эффективной и результативной её деятельности, в соответствии с установленными законами и нормативными актами [1]. Это включает в себя разработку политики, процедур и систем для защиты активов, обеспечения точной финансовой отчетности, повышения операционной эффективности. Для того, чтобы улучшить функционирование системы внутреннего контроля в организации, руководители компаний формируют подразделение внутреннего контроля [2]. Внутренний контроль имеет как свои цели (рис.1), так и основы, на котором базируется система.

Существует много подходов к определению теоретических и практических основ внутреннего контроля, но в настоящее время принято выделять управляющую среду, систему оценки рисков в совокупности с проведением контрольных мероприятий, мониторинг деятельности субъекта и т.д. Наиболее актуальной и по сей день является и остаётся оценка рисков, так как предполагается, что компании выделять ресурсы на выявление и своевременную оценку внутренних и внешних рисков, которые могут помешать им достичь своих поставленных целей и задач.

Контрольные мероприятия часто упоминаются как приложение к системе оценки рисков, однако их можно выделить в отдельную основу внутреннего контроля. В системе внутреннего контроля организации данные мероприятия представляют собой совокупность процессов и действий, применяемых для снижения уже ранее выявленных рисков. Тут и становится очевидна взаимосвязь оценки рисков и контрольных мероприятий. Если не выявить потенциальные риски организации, то проведение контрольных мероприятий будет попросту неэффективным решением. К контрольным мероприятиям, в качестве примера, относят разделение обязанностей и делегирование полномочий, физические меры предосторожности и проверки эффективности работы всех отделов экономического субъекта. Эти действия должны быть направлены на предотвращение или выявление возможных неточностей и ошибок в процессе работы, мошенничества и несоблюдения требований.

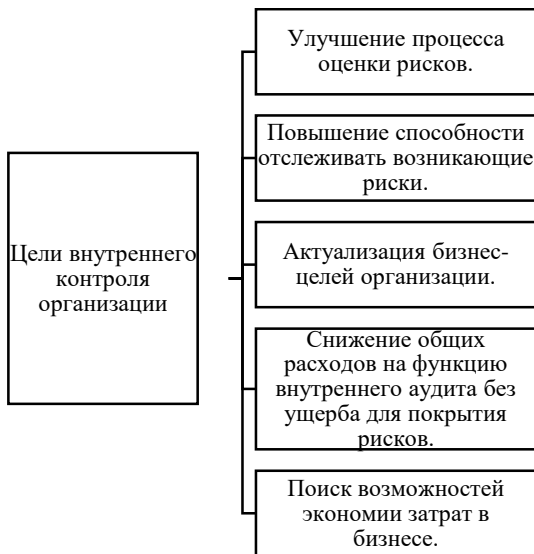


Рисунок 1 – Цели внутреннего контроля организации

Принципы внутреннего контроля устанавливаются в соответствии с какими критериями и на базе чего обязаны основываться действия сотрудников с целью достижения установленных целей фирмы. Каждый выделяемый принцип обуславливает значимость внутреннего контроля и объясняет потребность применения данной системы для наиболее продуктивного прогресса экономического субъекта. Выделяют 3 ключевых принципа внутреннего контроля:

Принцип распределения обязанностей: Существенные функции и ответственность обязаны быть распределены среди различных лиц внутри компании с целью избежания ошибок и пресечения вероятного сговора или мошенничества. Этот принцип предоставляет гарантию на то, что никакой человек не обладает абсолютным контролем над исполняемым процессом внутри субъекта.

Принцип документирования: Все без исключения действия обязаны быть закреплены четко и своевременно на бумажном носителе, а также продублированы в электронном виде. Данный принцип гарантирует точное отслеживание работы и способствует подотчетности и прозрачности. Но существует возможность подделки бумаг, что возможно предотвратить только лишь в случае, если полагаться на правило разделения обязанностей. Не обладая полным контролем над ходом работы, отследить за фиксацией абсолютно всех операций нельзя.

Принцип периодических и независимых проверок: Проверка и независимая оценка контрольных мероприятий для выявления слабых

мест, оценки результативности и эффективности, а также внедрения необходимых улучшений необходимо проводить регулярно. Приглашенные специалисты или эксперты, выполняющие проверку, будут наиболее объективны в проводимой оценке.

Придерживаясь выделенных основ и принципов внутреннего контроля, компании способны повысить эффективность и результативность своей деятельности в целом, а также минимизировать существенные риски и обеспечить достижение, поставленных для дальнейшего развития целей. Обобщая, основы и принципы внутреннего контроля в организации образуют полноценную систему, которая функционирует внутри субъекта и выполняет поставленные цели для эффективного контроля деятельности (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Система внутреннего контроля

Внутренний контроль в рамках аудита относится к процедурам, применяемым компанией для обеспечения достоверности финансовой отчетности и защиты активов компании. Это важный аспект процесса аудита, поскольку он помогает аудиторам оценить риски существенных искажений и разработать соответствующие аудиторские процедуры.

Связь между внутренним контролем и аудитом заключается в том, что внутренний контроль гарантирует основу для оценки аудиторами внутренней финансовой среды компании, а также установления характера, сроков и объема аудиторских процедур. Эта информация значима для заинтересованных сторон, так как именно она обеспечивает уверенность в надежности и точности финансовой отчетности [3].

Внутренний контроль может помочь избежать фальсификации документации, финансового мошенничества и вероятные погрешности

в отчетности, а также гарантировать достоверность и всесторонность экономических данных, которые как раз и необходимо перепроверить, и проконтролировать. В целом, применение концепции внутреннего контроля в процессе аудита нужно ради предоставления гарантий заинтересованным сторонам в том, что финансовая отчетность фирмы является надёжной, отвечает действующим законам, и в свою очередь деятельность экономического субъекта считается успешной. Это может помочь аудитору вынести заключение о финансовой отчетности.

Однако в данный момент существует ряд проблем оценки внутреннего контроля для целей аудита, таких как:

1. Отсутствие финансовой документации: В случае отсутствия либо недостающего числа документации аудитору или команде аудиторов может быть проблематично точно и объективно дать оценку эффективности системы внутреннего контроля компании.

2. Человеческий фактор: Система внутреннего контроля зачастую специализирована для сокращения риска погрешности от человеческого фактора. Но сотрудники, все без исключения, точно также имеют шанс допускать ошибки или не придерживаться установленных процедур контроля, что способно разрушить результативность процесса. Аудиторы обязаны принимать во внимание возможное воздействие этого условия при оценке системы внутреннего контроля.

3. Неудовлетворительная подготовка и информированность: В случае если сотрудники недостаточно обучены или осведомлены касательно процедур внутреннего контроля, они могут не до конца осознавать собственные роли и обязанности. Это имеет вероятность явиться причиной к неисполнению процессов контроля или непреднамеренному появлению ошибок.

4. Сложность и модификации: Системы внутреннего контроля могут быть излишне сложными, что затрудняет оценку их действенности. Помимо этого, изменения в бизнес-процессах, технологиях или нормативных актах могут оказать влияние на значимость имеющихся систем контроля. Аудиторам необходимо учитывать возможные проблемы, возникающие при чрезмерно трудно сложившихся систем контроля и модификациях для дальнейшей её оценки.

5. Договоренность и мошенничество: Аудиторы обязаны быть осведомлены о риске сговора среди работников или мошеннических операций, которые имеют все шансы послужить причиной обхода системы внутреннего контроля. Мошеннические действия могут являться умышленно изолированными, что усложняет их раскрытие и оценку с помощью обычных контрольных оценок.

6. Неполный мониторинг: Внутренние средства контроля требуют непрерывного прогноза и пересмотра для обеспечения их эффективности. В случае если мероприятия по мониторингу недостаточны или

ведутся несистематически, слабые зоны или недостатки контроля могут остаться необнаруженными. Аудиторы должны дать оценку соответствия и результативности работы по мониторингу.

Правильно спроектированная и функционирующая система внутреннего контроля не устранит, но значительно снизит риск убытков, а также позволит достигнуть поставленных целей при проведении аудита [4]. Возникающие проблемы можно частично устранить, снизив их влияние на процедуру аудита, или устранить совсем. Выделяется несколько эффективных способов для улучшения взаимосвязи между внутренним контролем и аудитом:

1. Четкая и эффективная коммуникация: Между группой внутреннего контроля и аудиторской группой должна быть открытая и последовательная коммуникация. Это помогает в обсуждении и разрешении любых вопросов или озабоченностей, связанных со слабостями контроля или недостатками, выявленными в ходе аудитов.

2. Четко определенные роли и обязанности: Как у группы внутреннего контроля, так и у группы аудита должны быть четко определенные роли и обязанности. Это помогает избежать любого дублирования или пробелов в процессах оценки контроля и аудита.

3. Непрерывный мониторинг: Внутренний контроль должен постоянно контролироваться и тестироваться для обеспечения его эффективности. Сюда включают проведение периодических обзоров и оценок системы внутреннего контроля, а также регулярных аудитов с целью выявления любых слабых мест или недочетов в системе контроля экономического субъекта.

4. Технологии и автоматизация: Необходимо использовать современные технологии и средства автоматизации для повышения эффективности процессов внутреннего контроля и аудита. Сюда относят внедрение автоматизированных процедур контрольного тестирования, аналитику данных и инструменты непрерывного мониторинга, о котором было сказано ранее.

5. Документация и стандартизация: Организации необходимо вести надлежащую документацию процессов и процедур внутреннего контроля. Это включает в себя документирование целей контроля, контрольных мероприятий и результатов контрольного тестирования. Стандартизация контрольной документации помогает обеспечить согласованность и обеспечивает четкий контрольный журнал для внешних аудиторов.

Взаимосвязь между целями аудита и внутренним контролем весьма существенна. Цели аудита относятся к конкретным целям, которых аудиторы стремятся достичь в процессе аудита, таким как получение разумной уверенности в достоверности финансовой отчетности или соблюдении применимых законов [4]. С другой стороны,

внутренний контроль относится к процедурам, осуществляемым организацией для обеспечения того, чтобы ее операции были эффективными, результативными и надежными, а ее финансовая отчетность была точной и полной. Внутренний контроль также играет решающую роль в выявлении существенных ошибок и неточностей в финансовой отчетности.

В целом, тесная взаимосвязь между внутренним контролем и аудитом имеет важное значение для вынесения объективного заключения касательно достоверности финансовой отчетности [3]. Регулярное общение, четкие роли и обязанности, непрерывный мониторинг, использование технологий и документация являются ключевыми способами для решения проблем оценки внутреннего контроля при проведении аудита.

В заключение следует отметить, что внутренний контроль важен для процедуры аудита, поскольку он помогает обеспечить надежность финансовой информации, оценить присущий ей риск, выявить существенные ошибки и искажения, а также обеспечить соблюдение действующего законодательства. Понимая и оценивая системы внутреннего контроля организации, аудиторы могут эффективно планировать и выполнять свои аудиторские процедуры. В настоящее время это играет особенное значение, ведь вопросы формирования эффективной системы внутреннего контроля организаций, позволяющей гибкому варьированию с целью снижения аудиторских рисков, искажений и нарушений в бухгалтерской (финансовой) отчетности приобретают наибольшую значимость..

ЛИТЕРАТУРА

1. Внутренний аудит и контроль для коммерческих организаций: учебник / И. В. Бардина, А. В. Бодяко, О. С. Дьяконова [и др.]; под ред. Т. М. Рогуленко. — Москва: КноРус, 2023. — 263 с. — ISBN 978-5-406-11137-6. — URL: <https://book.ru/book/948575>
2. *Гудожникова Е. В.* Внутренний финансовый аудит организации // В книге: современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации. Материалы международной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2022. С. 231-236.
3. *Сагидуллаева М. С., Джафарова Л. В.* Внутренний контроль и внутренний аудит // Экономика и социум. 2020. №4 (71). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnutrenniy-kontrol-i-vnutrenniy-audit>
4. *Лосева А. С., Быковская А. А., Солопова Е. А.* Оценка системы внутреннего контроля для целей аудита // Наука и образование. 2022. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-sistemy-vnutrennego-kontrolya-dlya-tseley-audita>

УДК 657.1

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ УБЫТКОВ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА I ПОЛУГОДИЕ 2023 ГОДА

Дорожкина Елена Ивановна, магистрант

Бикеев Максим Сергеевич, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st805371@ruc.su; st800944@ruc.su

WAYS TO REDUCE LOSSES IN ACCOUNTING REPORTS FOR THE 1st HALF OF 2023

Dorozhkina Elena Ivanovna, Master's Degree student

Bikeev Maxim Sergeevich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

На финансовый результат бизнеса смотрят и кредиторы, и партнеры, и контролирующие органы. Убыточная отчетность может привести к отказу от кредитования, повышенному вниманию со стороны контролеров и общему снижению инвестиционной привлекательности бизнеса. Поэтому контроль за планируемым финансовым результатом важно вести на протяжении всего календарного года, предпринимая превентивные меры для недопущения убытков. В статье рассматриваются способы, которые помогут уменьшить расходы или увеличить доходы и улучшить финансовые показатели за первое полугодие 2023 года.

Ключевые слова: финансовые результаты, бухгалтерская отчетность, бухгалтерский учет, налоговый учет, доходы, расходы.

Lenders, partners, and regulatory authorities look at the financial results of a business. Unprofitable reporting can lead to refusal of lending, increased attention from controllers and a general decrease in the investment attractiveness of the business. Therefore, it is important to monitor the planned financial result throughout the entire calendar year, taking preventive measures to avoid losses. The article discusses ways that will help reduce costs or increase income and improve financial performance for the first half of 2023.

Keywords: financial results, financial statements, accounting, tax accounting, income, expenses.

Способы, с помощью которых можно повлиять на величину убытка, условно можно разделить на две группы. Первая связана с переносом расходов на будущее, вторая — с более ранним признанием доходов.

Одним из вариантов снижения убытков является способ снижения расходов [1], например, изменение метода оценки израсходованных материалов. В условиях роста закупочных цен на сырье стоимость

израсходованных материально-производственных запасов предпочтительнее определять методом ФИФО, а не по средней себестоимости.

По ФИФО себестоимость запасов рассчитывается исходя из допущения, что первыми используются наиболее ранние по времени поступления (п. 40 ФСБУ 5/2019). В этом случае выбывающие материалы оцениваются по стоимости первой поступившей партии. То есть по самой низкой цене. И как результат, расходы снижаются. Те запасы, которые остаются на складе, автоматически оцениваются по стоимости последних приобретенных партий.

Этот способ можно использовать не только в бухгалтерском, но и в налоговом учете (п. 8 ст. 254 НК).

Вторым вариантом можно считать капитализация затрат на ремонт. Затраты на модернизацию и реконструкцию актива можно включить в его стоимость и списывать на себестоимость через амортизацию. С 2022 года, после ввода в действие новых ФСБУ, в число капитализируемых затрат входит и капитальный ремонт. Текущий и внеплановый, проведенный в экстренном случае, ремонт не капитализируется. Внеоборотные активы — огромное поле для менеджерских оценок, начиная уже с элементов амортизации. [2]

К капитальным затратам относятся затраты на улучшение и/или восстановление объекта основных средств (п. 5 ФСБУ 26/2020) [3]. Это не только дооборудование, модернизация, реконструкция, но и замена частей, ремонт, технические осмотры, техническое обслуживание.

Для капитализации затраты должны обеспечить получение экономических выгод в течение периода, превышающего 12 месяцев (п. 6 ФСБУ 26/2020). При этом текущий и внеплановый, проведенный в экстренном случае, ремонт не капитализируется.

Следовательно, для капитализации подходят затраты на плановый капитальный ремонт. По его завершении затраты сформируют стоимость основного средства (п. 18 ФСБУ 26/2020).

Для капитализации затрат в налоговом учете изменений нет. Если организация не создает в налоговом учете резерв под предстоящий ремонт основного средства, то затраты на его проведение, в том числе на капитальный ремонт, включаются в состав прочих расходов в периоде их осуществления (ст. 260 НК).

Перенесите списание безнадежной дебиторской задолженности также является одним из вариантов снижения убытков. Дебиторская задолженность, которую компания не смогла взыскать в течение трех лет, нужно списать в состав расходов.

Если в периоде признания таких затрат компания рискует понести убытки, она может прервать срок течения исковой давности. Это от-

срочит списание дебиторской задолженности в состав текущих расходов еще на три года.

Можно предпринять ряд мер по истребованию долга: связаться с должником, произвести сверку данных и закрепить новые договоренности о порядке погашения долга. В идеале нужно получить от должника подтвержденный им акт сверки и подписанное гарантийное обязательство по погашению задолженности.

Если установить таким образом контакт с контрагентом не удастся, компания может подать иск о взыскании долга. Это тоже может помочь добиться возврата денег либо получить гарантии погашения полной или частичной задолженности и также станет причиной для прерывания срока течения исковой давности (ст. 203 ГК). В этом случае три года начинают течь заново. Данный способ подходит и для списания дебиторской задолженности в резерв, что также влияет на уменьшение расходов компании.

Для снижения убытков одним из вариантов является увеличение доходов. Увеличить доход можно путем списания кредиторской задолженности в доход. Для этого необходимо провести инвентаризацию кредиторской задолженности. Ту, по которой в течение года истекает трехлетний срок исковой давности, списывают в течение года в доходы, не дожидаясь его окончания (ст. 196 ГК). Это дополнительно позволит снизить налоговую базу и избежать переплаты авансовых платежей по налогу на прибыль.

Метод применим как в бухгалтерском, так и в налоговом учете (п. 18 ст. 250 НК, ПБУ 9/99 «Доходы организации»). Но здесь не стоит забывать, что в доходах должна быть отражена и кредиторская задолженность по ликвидированным контрагентам.

Отразить доход от прощения долга. Если в числе кредиторов компании окажутся те, кто готов простить долг, то такая задолженность сформирует доход в бухгалтерском и налоговом учете.

Исключение для бухгалтерского учета составляет заем от учредителя, при прощении такого займа доход не возникает, а сумма квалифицируется как финансовая помощь учредителя и отражается напрямую в капитале.

В налоговом учете сумма прощенного долга учредителю будет считаться внереализационным доходом (п. 2 ст. 248, п. 8 ст. 250 НК, письмо Минфина от 11.10.2011 № 03-03-06/1/652). Причем, по мнению Минфина, тот факт, что учредитель имеет долю выше 50 процентов, не позволит применить освобождение по подпункту 11 пункта 1 статьи 251 НК и избежать дохода, поскольку в данном случае не возникает передача имущества и имущественных прав (письмо от 05.12.2022 № 03-03-07/118860).

Увеличение дохода за счет безвозмездно полученного имущества

- ситуация аналогична предыдущей с небольшим, но принципиальным отличием. В бухгалтерском учете безвозмездно полученное имущество, в том числе деньги, признается прочим доходом (п. 7 ПБУ 9/99). Исключение составляет поступление имущества от учредителей. Получение такой безвозмездной помощи учитывается напрямую в капитале, а значит, нужного влияния на финансовый результат периода не окажет. Этот способ стоит иметь в виду, например, в случае необходимости увеличения чистых активов. Их иногда не хватает по ковенантам банка вне зависимости от наличия должного объема прибыли.

При безвозмездном получении имущества его нужно отражать по справедливой стоимости (п. 15 ФСБУ 5/2019, п. 14 ФСБУ 26/2020). Минэкономразвития, по сути, отождествляет понятие справедливой стоимости с рыночной стоимостью (письмо от 08.02.2019 № Д23и-3709).

Списание подаренного имущества в налоговом учете. В налоговом учете стоимость безвозмездно полученного имущества включается во внереализационные доходы (п. 8 ст. 250 НК). Но в отличие от ситуации с прощением долга в этом случае возникает освобождение от налога на прибыль, если речь идет об учредителе с долей выше 50 процентов (подп. 11 п. 1 ст. 251 НК).

При проведении инвентаризацию имущества можно обнаружить излишки, необходимо определить их стоимость по рыночной цене и отразить в текущих доходах (п. 7 ПБУ 9/99, подп. «а» п. 28 Положения Минфина от 29.07.1998 № 34н).

Рыночную стоимость можно подтвердить отчетом независимого оценщика. Как правило, рыночная цена — это не фиксированная сумма, а интервал цен и можно выбрать максимальное значение интервала.

Другой вариант: компания самостоятельно составляет справку о размере дохода на основании доступных данных о ценах на такое же или аналогичное имущество в СМИ и в интернете. В налоговом учете стоимость обнаруженных излишков формирует внереализационный доход (п. 20 ст. 250 НК).

Один из способов признать доход досрочно — разбить его на части, предусмотрев поэтапную сдачу работ. Тогда в убыточном периоде можно будет подписать с заказчиком документы по отдельному этапу и тем самым увеличить выручку.

В случае применения данного способа необходимо учитывать ряд нюансов:

- увеличивая доход, вы получаете дополнительную налоговую нагрузку по НДС;
- банк исключит внутригрупповые продажи, если будет рассматривать группу компаний целиком;

– если товар прослеживается, то реализацию необходимо закончить до закрытия периода.

Если компания столкнулась с простоями в поставках, со снижением объема продаж, вынужденным перепрофилированием производства и выпуском меньше запланированного объема с недогрузкой оборудования, есть возможность снизить затраты на амортизацию.

Метод применим только в налоговом учете. Он дает возможность временно законсервировать неиспользуемое оборудование или применить коэффициенты, понижающие амортизацию. Оба варианта позволят снизить общую сумму амортизации, а значит, уменьшить расходы текущего периода.

На консервацию можно перевести оборудование, которое компания не использует более трех месяцев (п. 3 ст. 256 НК). На время консервации начисление амортизации прекращается, следовательно, останавливается учет затрат по такому объекту.

Обратите внимание, что нормы нового ФСБУ 6/2020 не предусматривают консервацию в числе способов приостановки амортизации, кроме случаев, когда объекты законсервированы в целях, связанных с мобилизацией. Если основное средство не используют по любой другой причине, его нужно продолжать амортизировать на общих основаниях (п. 29, 30 ФСБУ 6/2020). Понижающий коэффициент можно применять к любым объектам основных средств (п. 4 ст. 259.3 НК), это может быть любое положительное число меньше 1. Решение о применении понижающих коэффициентов принимает руководитель организации и это закрепляется в учетной политике для целей налогообложения.

Начислять амортизацию по пониженным нормам нужно будет в течение всего года с самого его начала. Возврат к прежнему порядку начисления производится с начала нового налогового периода (письмо Минфина от 16.11.2015 № 03-03-06/4/65907).

Компания должна самостоятельно разработать учетную политику и затем постоянно придерживаться ее в процессе подготовки отчетности [4], следовательно, если организация решит применять понижающий коэффициент по итогам первого полугодия, необходимо вернуться к началу года и снизить норму амортизации за период с января по июнь включительно.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова Т.В., Булычева Т.В.* Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО // Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 289-294.
2. *Булычева М.В., Найдёнова К.В.* Подтверждение оценки активов в отчетности за 2021 год при проведении аудиторской проверки // Инновационные механизмы

управления цифровой и региональной экономикой. материалы IV Международной студенческой научной конференции. Москва, 2022. С. 141-147.

3. Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н "Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 "Основные средства" и ФСБУ 26/2020 "Капитальные вложения" (Зарегистрировано в Минюсте России 15.10.2020 N 60399) Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/4202162b3f1be45ec732fa00352d93a28db03f6a/ (дата обращения 16.10.2023)

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

УДК УДК:657.1.012.1

ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ, ВСТУПАЮЩИЕ В ДЕЙСТВИЕ В 2024 ГОДУ

Елисева Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Булычева Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

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

ACCOUNTING CHANGES EFFECTIVE IN 2024

Eliseeva Olga Vladimirovna, PhD (Economics) Associate Professor

Bulycheva Tatyana Valerievna, PhD (Economics), Associate Professor

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

В статье рассматриваются и анализируются изменения в работе бухгалтеров, которые вступят в силу в 2024 году. В условиях нестабильной мировой экономики, нормативные акты, регулирующие порядок ведения бухгалтерского учета, требуют серьезных поправок и доработок. Некоторые нормативно-правовые акты прекращают свое действие и им на замену вступают новые, отвечающие требованиям современных реалий.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, нормативно-правовые акты, изменения, стандарты.

The article discusses and analyzes changes in the work of accountants that will come into force in 2024. In an unstable global economy, regulations governing accounting procedures require serious amendments and improvements. Some regulatory and legal acts

cease to apply and are replaced by new ones that meet the requirements of modern realities.

Keywords: accounting, regulations, changes, standards.

Ежегодно в нормативные документы по бухгалтерскому учету вносятся изменения и дополнения. Некоторые из них прекращают свое действие и им на замену вступают в силу новые нормативно-правовые акты. «Изменения, происходящие в российской экономике потребовали углубленного развития ряда новых областей в науке и практике» [1]. В данной статье попробуем разобраться в новых правилах ведения бухгалтерского учета и рассмотрим порядок их применения на практике.

Бухгалтерский учет, как область научного исследования, практически ежегодно дополняется и изменяется под влиянием новых нормативно-правовых актов. Большинство изменений происходят с целью – приблизить российскую практику бухгалтерского учета к международным стандартам. Мы подготовили обзоры всех стандартов, по которым российские бухгалтеры работают уже сейчас или начнут в ближайшем будущем.

В последнее время Министерство финансов РФ занимается переработкой Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ) на Федеральные стандарты по бухгалтерскому учету (ФСБУ). Это осуществляется с одной целью, чтобы максимально приблизить российские стандарты к Международным стандартам финансовой отчетности. «Российские предприятия выступают как объект инвестирования со стороны иностранных инвесторов, так и сами пытаются инвестировать временно свободные средства» [1].

В настоящее время уже действуют несколько ФСБУ: ФСБУ 5/2019 «Запасы», ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», ФСБУ 6/2020 и 26/2020 «Основные средства» и «Капитальные вложения» и ФСБУ 27/2021 «Документы и документооборот в бухгалтерском учете». «В современных условиях для обеспечения высоких результатов в организации учетного процесса необходимо применение новых подходов, инноваций» [1].

30.05.2022 г. Министерством финансов РФ подписан приказ №86 «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 14/2022 "Нематериальные активы". Стандарт планируется к применению с отчетности за 2024 год. Отметим основные изменения, которые коснулись учета нематериальных активов. По новому стандарту в составе НМА учитываются лицензии на осуществление видов деятельности. Кроме того размер лимита ограничен существенно информацией для пользователей отчетности.

В ФСБУ 14/2022 ввели понятие ликвидационной стоимости НМА. Ежегодно нужно пересматривать, кроме срока полезного использования, ликвидационную стоимость и способ амортизации – элементы

амортизации.

С 2024 года прекращает свое действие ПБУ 17/01 «Учет расходов на НИОКР». Изменился состав капитальных вложений. По новым правилам, изложенным в ФСБУ 14 в составе капитальных вложений будут учитываться затраты на создание нематериальных активов и расходы на научно-исследовательские разработки. При этом учет затрат аналогичен правилам учета капитальных вложений, которые осуществляются по основным средствам.

Кроме того, по новому нормативному документу изменился порядок определения расчетной стоимости. Ее нужно будет считать в первую очередь по фактическим затратам на приобретение, создание оцениваемых активов.

Изменения по учету капитальных вложений и затрат по ним внесены Приказом Минфина России от 30 мая 2022 г. N 87н «О внесении изменений в Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 26/2020 "Капитальные вложения", утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 17 сентября 2020 г. N 204н» и начинают свое действие с отчетности за 2024 год.

С 1 января 2024 года субъектам РФ разрешили вводить пониженную ставку налога на прибыль для большего количества доходов от использования результатов интеллектуальной деятельности. Ставку могут понизить по доходам от передачи по лицензионному договору прав использования на:

- программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, зарегистрированные Роспатентом;
- селекционные достижения по патентам Министерства сельского хозяйства РФ;
- изобретения, полезные модели и промышленные образцы по патентам от Роспатента, а также по иностранным и выданным межправительственными организациями патентам и по патентам, действующим в РФ по международным соглашениям.

Такие поправки внесены в статью 284 Налогового кодекса РФ. Ранее он предусматривал возможность пониженной ставки только по доходам от использования результатов интеллектуальной деятельности по патентам Роспатента.

Отметим, что утратили силу особые правила учета процентов по иностранным долговым ценным бумагам. Проценты, начисленные в 2022 и 2023 годах по иностранным долговым ценным бумагам, зарегистрированным в иностранных реестрах ценных бумаг, ранее признавались по особым правилам. Их включали в доходы при расчете налога на прибыль только на дату фактического поступления денежных средств, но не позднее 31 марта 2024 года. В связи с этим были внесены изменения Федеральным законом от 14 июля 2022 г. № 323-

ФЗ “О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации”

Упростили порядок подтверждения нулевой ставки НДС при экспорте. С 1 января 2024 года согласно п.3 статьи 1, части 2 статьи 2 Закона от 19.12.2022 № 549-ФЗ вместо контракта и таможенной декларации в Инспекцию федеральной налоговой службы подают реестр документов в электронной форме, который содержит сведения из налоговой декларации и экспортного контракта. Представлять контракт в бумажном виде с 1 января 2024 года не нужно.

Уточнили, когда определять налоговую базу по НДС при неподтвержденном экспорте. Согласно статье 165 Налогового кодекса РФ, если документы (их копии), экспортер не собрал в 180-дневный срок, то моментом определения налоговой базы по НДС является последнее число квартала, в котором истечет указанный срок.

Освобождение от НДС не применяется к апартаментам. С 1 января 2024 года в соответствии с Законом от 30.12.2004 года №214-ФЗ застройщики не вправе применять льготу, предусмотренную для заключенных в соответствии с Законом договоров долевого участия в строительстве многоквартирных домов, к строительству помещений, предназначенных для временного проживания (без права на постоянную регистрацию), в том числе апартаментов. Однако, льготу можно применять в отношении нежилых помещений – гаражей, машиномест, входящих в состав многоквартирного дома.

С 2024 года изменился перечень медицинских товаров, которые облагаются НДС по ставке 10 процентов. Постановлением Правительства РФ от 16.09.2023 года №1513 Из перечня товаров по ОКПД 2, реализацию которых в РФ облагают НДС по ставке 10 процентов, исключили позицию с кодом 32.50.22.130 «Зубы искусственные».

Из перечня товаров по ТН ВЭД ЕАЭС, ввоз которых в РФ облагают НДС по ставке 10 процентов, исключили в том числе, следующие позиции товаров: «парфюмерные, косметические или туалетные прочие средства; бюстгальтеры, пояса, корсеты, подтяжки, подвязки и аналогичные изделия; посуда столовая, кухонная и прочие хозяйственные и туалетные изделия из керамики, кроме фарфора» [3].

«Постановлением Правительства Российской Федерации от 13.07.2021 № 74 внесены изменения в перечень медицинских товаров, реализация которых на территории Российской Федерации и ввоз которых на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, не подлежат обложению (освобождаются от обложения) налогом на добавленную стоимость, утвержденный постановлением Правительства Российской Федерации от 30.09.2015. № 1042 «Об утверждении перечня медицинских товаров, реализация которых на территории Российской Федерации

и ввоз которых на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, не подлежат обложению (освобождаются от обложения) налогом на добавленную стоимость» [4].

Так, в Перечень включены, в частности: «инструменты для имплантирования ортопедических протезов; инструменты и приспособления офтальмологические прочие, наборы анестезиологические, кроме хирургических; отдельные медицинские изделия для оториноларингологии; экраны, защиты, ограничители излучения» [4].

С 1 апреля 2024 года установили новое условие применения заявительного порядка возмещения НДС организациями, у которых уплаченные налоги за три предыдущих года – не менее 2 млрд руб. Применять заявительный порядок можно, если на дату подачи заявления не возбуждено производство по делу о несостоятельности (банкротстве).

Установили не облагаемый НДФЛ предельный размер суточных и полевого довольствия, выплачиваемых работникам, постоянная работа которых осуществляется в пути или имеет разъездной характер, а также надбавки вахтовикам взамен суточных. Лимиты составили 700 руб. в день при выполнении работы (нахождении в пути) в РФ и 2500 руб. – за границей.

Для получения вычета физическому лицу не нужно представлять в инспекцию документы о расходах на обучение и медуслуги. Условие – такие документы представит сама организация или ИП, который оказывает услуги. Документы инспекция разместит в личном кабинете налогоплательщика.

Кроме того, расширили право на получение вычета по НДФЛ на обучение. Вычет на обучение вправе получить супруг (супруга) обучающегося по очной форме в образовательной организации.

Уточнили порядок налогообложения доходов работников на удаленке за выполнение трудовых функций. Доходы работающих за границей по трудовому договору с российской организацией или подразделением иностранной компании, зарегистрированным в РФ, отнесли к доходам от источников в РФ. Ставку к таким доходам применяют в размере 13 процентов (или 15% – с доходов свыше 5 млн руб.) вне зависимости от статуса налогового резидентства. Налоговый агент, обязан удерживать НДФЛ независимо от того, что сказано в трудовом договоре о месте работы сотрудника. Увеличили социальные вычеты по НДФЛ. Максимальный размер социального налогового вычета по расходам на обучение ребенка увеличили с 50 000 до 110 000 руб. Предельный размер социального налогового вычета по расходам на собственное обучение, лечение и покупку лекарств повысили с 120 000 до 150 000 руб.

Установили не облагаемый взносами предельный размер суточных и полевого довольствия, выплачиваемых работникам, постоянная работа которых осуществляется в пути или имеет разъездной характер, а также надбавки вахтовикам взамен суточных. Лимиты составили 700 руб. в день при выполнении работы (нахождении в пути) в РФ и 2500 руб. – за границей.

Таким образом изложенный выше материал свидетельствует о серьезных изменениях в нормативно-правовом регулировании бухгалтерского учета и ближайшем будущем бухгалтеры должны изучить все возможные изменения, чтобы правильно применять их на практике. «Постоянное самосовершенствование и повышение квалификации в условиях прогресса предполагает, что для выполнения конкретных задач бухгалтеры должны владеть знаниями, которые дополняются с появлением все новых терминов и понятий» [5].

ЛИТЕРАТУРА

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

2. *Bulycheva T.V., Busheva A.Y., Eliseeva O.V., Zavyalova T.V.* Innovative approach to accounting policy development in accordance with international financial reporting standards В сборнике: Cooperation and Sustainable Development. Conference proceedings. Cham, 2022. С. 897-907.

3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.11.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.07.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 22.10.2023).

4. Система Главбух. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.1gl.ru/about/> (дата обращения 22.10.2023).

5. *Гудожникова Е.В., Бушева А.Ю., Елисеева О.В.* Особенности информатизации бухгалтерского учета в современных экономических условиях Вестник Российского университета кооперации. 2023. № 1 (51). С. 14-17.

УДК 338

УКАЗ ОБ ОБМЕНЕ ЗАМОРОЖЕННЫМИ АКТИВАМИ И НОВЫЙ ПОРЯДОК ВЫПЛАТ

**Елисеева Ольга Владимировна, кандидат экономических наук,
доцент**

Синичкина Яна Михайловна, студентка

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: oeliseeva@ruc.su; st805617@ruc.su

DECREE ON THE EXCHANGE OF FROZEN ASSETS AND A NEW PAYMENT PROCEDURE

**Eliseeva Olga Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor
Sinichkina Yana Mikhailovna, student**

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

В начале марта 2022 года контрагенты из «недружественных» стран приостановили операции с брокерскими компаниями из России, из-за чего российские инвесторы столкнулись с ограничениями на торговлю иностранными ценными бумагами. В связи с этим, 9 сентября 2023 года был опубликован указ президента Российской Федерации, который определяет новый порядок выплат иностранным держателям российских государственных еврооблигаций.

Ключевые слова: санкции, активы, депозитарии, инвестор, валюта, брокерский счет, выплаты.

At the beginning of March 2022, counterparties from "unfriendly" countries suspended operations with brokerage companies from Russia, which is why Russian investors faced restrictions on trading in foreign securities. In this regard, on September 9, 2023, a decree of the President of the Russian Federation was published, which defines a new procedure for payments to foreign holders of Russian government Eurobonds.

Keywords: sanctions, assets, depositories, investor, currency, brokerage account, payments.

В субботу, 9 сентября, на официальном сайте президента Российской Федерации был опубликован указ, который определяет новый порядок выплат иностранным держателям российских государственных еврооблигаций.

В частности, предполагается, что российский депозитарий может направлять выплаты иностранным гражданам не только в рублях на специальные счета типа И – как это было до настоящего момента, – но и в валюте «недружественных» стран. Но при этом необходимо соблюдать важное условие: источником денег должны быть счета Национального расчетного депозитария в иностранном депозитарии.

Это означает, что для выплат будут использоваться заблокированные российские активы.

Ранее Центральный банк рассказал о возможной разблокировке активов российских инвесторов за счет выкупа иностранными инвесторами со специальных счетов типа С (специальных счетов для нерезидентов с ограничениями вывода денег) □ для того, чтобы выкупить заблокированные активы российских граждан за рубежом. После этого их, вероятно, разблокируют. Затем, вывести их на зарубежные счета нерезиденты смогут только после завершения полугодового карантина на счете типа С.

Государство, тем самым, компенсирует российским инвесторам потери, что позволит вывести деньги из-под блокировки. Новый механизм подразумевает взаимобмен заблокированными активами между российскими и иностранными инвесторами.

В 2022 году ряд стран, которые входят в список «недружественных», ввел ограничительные меры против российских компаний и граждан. В частности, Евросоюз ввел санкции против крупнейшего российского депозитария ценных бумаг НРД. Активы российских инвесторов оказались заблокированы на счетах.

В ответ на «недружественные» действия президент выпустил указ №394, который предполагал, что все выплаты по суверенным еврооблигациям будут делаться в рублях.

При этом Минфин разделил держателей на 3 категории:

1. Те, кто хранил бумаги в НРД или других российских депозитариях. Им деньги выплачивались в обычном режиме, и дополнительных действий не требовалось.

2. Те, кто хранил еврооблигации в российском депозитарии, но в цепочке владения были иностранные посредники. Таким держателям деньги выплачивались в обход иностранных посредников, но только после раскрытия российским депозитарием информации о количестве бумаг во владении.

3. Те, кто хранил бумаги в иностранном депозитарии. Для этой категории разработали особую схему.

НРД открывал специальные рублевые счета типа И на имя иностранных депозитариев, в которых хранились российские еврооблигации. Выплаты по еврооблигациям поступали на эти счета в рублях и индексировались по текущему рыночному курсу валюты номинала до момента фактических расчетов с держателями еврооблигаций.

Инвесторы из третьей категории должны были самостоятельно обратиться в НРД или организацию-посредник с документами, подтверждающими право собственности на российские еврооблигации. После попадания в реестр иностранный держатель мог получить выплату на свой рублевый счет и конвертировать полученные деньги в валюту, а затем вывести ее из России.

Теперь же, для владельцев еврооблигаций, которые хранят бумаги в российском депозитарии, практически ничего не меняется: они будут получать выплаты в рублях по курсу ЦБ на дату, которая определяется в соответствии с эмиссионной документацией.

Изменения коснутся третьей категории инвесторов, которые хранили бумаги в иностранном депозитарии и получали выплаты от НРД по заявлению. С 15 декабря они смогут получать выплаты в иностранной валюте, но из активов, заблокированных на счетах НРД в иностранном депозитарии.

В документе говорится, что обязательства по еврооблигациям считаются исполненными после того, как НРД даст иностранному депозитарию распоряжение на перевод денег держателям еврооблигаций. При этом неважно, получили ли держатели еврооблигаций фактически эти деньги.

Это означает, что выплаты по еврооблигациям иностранным инвесторам будут делаться из заблокированных российских активов. Теперь уже иностранным инвесторам придется договариваться со своими депозитариями о разблокировке этих активов, поскольку ограничения окончательно теряют смысл.

Деньги, которые Минфин перечисляет в НРД для платежей по еврооблигациям иностранным инвесторам, могут пойти на выплату дохода российским инвесторам по замороженным иностранным ценным бумагам.

Деньги будут использоваться для погашения обязательств, возникших с 1 февраля 2022 года до 9 сентября 2023 года и не исполненных в связи с санкциями.

В связи с этим, разработан порядок, в котором российские инвесторы должны получить деньги за свои иностранные активы:

1. Первыми выплаты получают физические лица и паевые инвестфонды, которые владеют акциями и расписками иностранных эмитентов, паями и акциями иностранных инвестиционных фондов.

2. Вторыми выплаты получают физические лица в рамках обязательств по иностранным облигациям и еврооблигациям РФ.

3. Третьими выплаты получают владельцы акций, расписок и прочих иностранных финансовых инструментов, кто не попал в первую очередь, то есть это не физлица и не паевые инвестфонды.

Все остальные, не попадающие в эти три категории, получают выплаты в четвертую и пятую очередь. Получать выплаты инвесторы должны строго в порядке этой очередности, то есть, пока не погашены обязательства перед приоритетной очередью, переходить к следующей запрещено. Выплаты одной очереди осуществляются в календарном порядке. Например, сначала выплачиваются дивиденды по иностранным акциям из первой очереди, которые должны были выплатить в феврале 2022, потом — те, что в марте 2022, и так далее.

Российские депозитарии будут сами собирать и передавать в НРД информацию об обязательствах по выплатам по иностранным ценным бумагам за своих клиентов. При этом сами ценные бумаги останутся заблокированными, но российский инвестор сможет получить доход по заблокированным иностранным бумагам [4].

И, в заключение, можно привести пример: представим, что до кризиса 2022 года инвестор покупал акции иностранных эмитентов и еврооблигации как на свой брокерский счет, так и на счет подконтрольной фирмы. С прошлого года эти ценные бумаги и выплаты по ним оказались заблокированы из-за санкций. Тогда согласно правилу очередности:

1. Сначала инвестор получит дивиденды от иностранных эмитентов на свой брокерский счет.

2. Затем ему, как физическому лицу, придут выплаты по еврооблигациям.

3. После того как всем физлицам переведут выплаты по иностранным облигациям и еврооблигациям РФ, начнут приходить дивидендные выплаты от эмитентов, чьи акции куплены через фирму.

4. И лишь затем выплаченные купоны по еврооблигациям могут поступить на счета компании инвестора.

ЛИТЕРАТУРА

1. [Http://www.kremlin.ru](http://www.kremlin.ru)

2. Указ президента Российской Федерации от 22.06.2022 № 394

"О временном порядке исполнения перед резидентами и иностранными кредиторами государственных долговых обязательств Российской Федерации, выраженных в государственных ценных бумагах, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте"

3. Указ президента Российской Федерации от 9 сентября 2023 г. N 665 "О временном порядке исполнения перед резидентами и иностранными кредиторами государственных долговых обязательств Российской Федерации, выраженных в государственных ценных бумагах, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, и иных обязательств по иностранным ценным бумагам"

4. *Мяжкова М.В., Шилкина Т.Е., Захаркина Р.А.* Деятельность финансовых кредитных организаций по обслуживанию физических лиц // Экономика и предпринимательство. 2020. № 4 (117). С. 963-967.

УДК 657.633

ОЦЕНКА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЛЯ ЦЕЛИ АУДИТА

Квардакова Алина Андреевна, студентка

Арефьева Светлана Валерьевна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: arefevasvetavai@mail.ru; kvardakova.lina@yandex.ru

ASSESSMENT OF INTERNAL CONTROLS FOR AUDIT PURPOSES

Kvardakova Alina Andreevna, student

Arefieva Svetlana Valerievna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье представлено экономическое содержание понятия «внутренний контроль» с позиции аудита. Также определена методика, которая может применяться на отечественном предприятии для проведения оценки эффективности системы внутреннего контроля для целей аудита. Подсистема внутреннего контроля рассматривается как направление аудита на российском предприятии. Однако, остаются нерешенными вопросы относительно методик оценки эффективности подсистемы внутреннего контроля с позиции аудита на предприятии.

Ключевые слова: внутренний контроль, аудит, контроллинг, внешний контроль, процедура оценка эффективности системы контроля.

The article presents the economic content of the concept of “internal control” from the perspective of audit. A methodology has also been defined that can be used at a domestic enterprise to assess the effectiveness of the internal control system for audit purposes. The internal control subsystem is considered as an area of audit at a Russian enterprise. However, questions remain unresolved regarding methods for assessing the effectiveness of the internal control subsystem from the perspective of an enterprise audit.

Keywords: internal control, audit, controlling, external control, procedure for assessing the effectiveness of the control system.

В системе финансового менеджмента крупнейших компаний внедряются подсистемы контроля различных аспектов деятельности. Подсистема контроля является основой для успешного функционирования и прогрессивного развития компании, что определяет актуальность рассмотрения сущности, назначения, видов и инструментов контроля современных компаний как основы для восстановления финансового равновесия и устойчивого развития в условиях негативного воздействия факторов внешней среды и рисков неэффективного управления во внутренней среде компании [1].

Контроль в организации является непрерывным процессом, состоящим из трех основных элементов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Элементы внутреннего контроля в организации с позиции аудита

Система внутреннего контроля в организации направлена на решение следующих задач:

- посредством контроля можно обнаружить те факторы внешнего или внутреннего воздействия, которые оказывают или могут оказать влияние на деятельность организации. На основе мониторинга таких факторов в системе контроля представляется возможным разработать оперативные мероприятия, направленные на своевременное устранение или минимизацию таких факторов негативного воздействия;

- система контроля позволяет обнаружить недостатки в системе управления организации. Например, контроль может быть организован в проекции бухгалтерского (финансового) учета. Так, через систему контроля определяются те недостатки учетного процесса, которые определяют его неэффективность;

- результаты системы контроля могут стать основой для принятия различных управленческих решений в организации.

Все авторы научных исследований склонны к пониманию необходимости, важности системы контроля. Однако, в контексте трактовки сущности контроля представляются различные определения.

Для того, чтобы улучшить функционирование системы внутреннего контроля в организации, руководители компаний формируют подразделение внутреннего контроля [2]

В целом можно охарактеризовать внутренний контроль как подсистему управления, направленную на обеспечения соблюдения действующего нормативно-правового законодательства, внутренних регламентов предприятия с целью достижения поставленных в стратегии развития предприятия задач и повышения эффективности предприятия в комплексе [3].

Внутренний контроль на предприятии будет эффективным только в том случае, если соблюдаются определенные принципы:

- контроль должен быть представлен в разрезе всей организации, то есть быть всеохватывающим;

- контроль в целом должен иметь стратегическое направление;
- система контроля должна быть в организации гибкой;
- система контроля должна быть представлена экономической эффективностью: затраты на реализацию мер контроля должны быть ниже, чем эффект, который приносит данная система.

Основное назначение внутреннего контроля – обеспечить эффективную и бесперебойную работу на предприятия в проекции соблюдения положений нормативно-правовой документации, внутренних регламентов [4].

В рамках аудита проводится оценка эффективности и применимости подсистемы внутреннего контроля для целей аудита. С позиции данной цели могут использоваться различные индикаторы.

На основе систематизации взглядов различных ученых-экономистов, а также на основе систематизации нормативно-правовых актов мы предлагаем рассмотреть следующие индикаторы оценки рациональности выстроенной на предприятии системы внутреннего контроля для целей аудита:

1) «Степень охвата» системой внутреннего контроля операций по определенным направлениям, разделам бухгалтерского (финансового) учета;

2) Количество выявленных нарушений в системе внутреннего контроля (как внешними, так и внутренними субъектами);

3) Уровень и степень автоматизации процессов проведения проверок и мониторинга в системе контроля на предприятии;

4) Наличие методических основ, установленных внутренними регламентами предприятия, а также соответствие их правовым актам РФ;

5) Степень участия службы внутреннего контроля в общей системе управления предприятием;

6) Риск преднамеренного или случайного искажения информации;

7) Наличие изменений в системе внутреннего аудита.

Таким образом, на основе представленных индикаторов предлагается рассчитывать интегральный показатель рациональности выстроенной системы внутреннего контроля на предприятии в целях аудита[5].

Только при достижении определенного уровня интегрального показателя информационные источники, результаты проверок, представленные в системе внутреннего контроля предприятия, могут применяться для целей аудита.

В обратном случае время на проведение процедур аудита возрастает. При этом система внутреннего контроля в данном случае будет наносить урон стабильности функционирования предприятия и его развитию.

При эффективно выстроенной системе внутреннего контроля

предприятие способно оперативно выявлять и устранять риски финансово-хозяйственной деятельности, что особо актуально в условиях кризиса российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сагайдак А. А. Совершенствование корпоративного контроля на предприятии / А. А. Сагайдак // Цифровая и отраслевая экономика. – 2021. – № 4(25). – С. 75-81..
2. Гудожникова Е.В. Внутренний финансовый аудит организации//В книге: современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации. Материалы международной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2022. С. 231-236.
3. Петренко С. Н. Внутренний финансовый контроль на предприятии: сущность и место в системе управления / С. Н. Петренко // Торговля и рынок. – 2020. – № 3(55). – С. 290-297.
4. Филянина В. А. Обеспечение эффективной системы внутреннего контроля на современном предприятии / В. А. Филянина // Вопросы устойчивого развития общества. – 2022. – № 4. – С. 338-342.
5. Филиппова О. А. Внутренний контроль как составная часть процесса управления рисками на предприятии / О. А. Филиппова // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 7(144). – С. 900-906.

УДК 657.1

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ

Квардакова Алина Андреевна, студентка

Безлюдова Полина Игоревна, студентка

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: kvardakova.lina@yandex.ru; single_ladies2002@mail.ru;

ALGORITHM FOR GENERATING A REPORT ON THE FINANCIAL RESULTS OF AN ORGANIZATION

Kvardakova Alina Andreyevna, student

Bezlyudova Polina Igorevna, student

Saransk Cooperative Institute(branch) of Russian University of Cooperation

Отчет о финансовых результатах – наиболее информативная форма отчетности, которая отражает сведения относительно эффективности функционирования предприятия в отчетном периоде. В статье представлен алгоритм формирования отчета о

финансовых результатах, дана характеристика показателей данной формы отчетности и раскрыта ее роль в ходе управления, анализа на предприятии.

Ключевые слова: финансовые результаты, бухгалтерская (финансовая) отчетность, прибыль, расходы, финансовое состояние, регламенты бухгалтерского учета.

The financial results report is the most informative form of reporting, which reflects information regarding the efficiency of the enterprise in the reporting period. The article presents an algorithm for generating a report on financial results, characterizes the indicators of this form of reporting and reveals its role in the management and analysis of the enterprise.

Keywords: financial results, accounting (financial) statements, profit, expenses, financial condition, accounting regulations.

При оценке финансового состояния менеджеры (внутренние или внешние) обращают внимание, в первую очередь, на динамику и структуру финансовых результатов. Поэтому вопросы формирования информации о финансовых результатах в бухгалтерской (финансовой) отчетности являются одними из ключевых в учетных процессах предприятия. Определяя понятие финансовых результатов следует рассмотреть ретроспективный и современный этап трактовки данного понятия [1, с. 95].

В экономической теории французские экономисты определяли сумму себестоимости от продаж и финансовых результатов как итог выручки. Подобный подход не целесообразен для современного бухгалтерского подхода в России.

На основе соотношения доходов и расходов предприятия может быть представлено три варианта финансового результата. Представленная концепция характерна и для современного периода развития бухгалтерского (финансового) учета. Однако, в истории становления бухгалтерского (финансового) учета были представлены и иные концепции. Так, к примеру, Э. Шмаленбах (немецкий бухгалтер, теоретик учета) в своих научных трудах подчеркивал, что финансовый результат должен быть представлен как за отдельный отчетный период, так и за весь период существования предприятия. При этом финансовый результат, по мнению, данного ученого определяется и выбранным методом учета [2, с. 41].

В российской теории и практике развития бухгалтерского (финансового) учета известно имя Ф. Е. Езерского. Данный ученый считал, что финансовым результатом является прибыль, которая рассматривается как приращение капитала (должен быть представлен денежный эквивалент). На современном этапе подходы к понятию финансового результата предприятия более комплексны, что связано с различными факторами: применение технологий автоматизации учет-

ных процессов, ведение бизнеса на территории нескольких государств, мобильность в функционировании организации, разветвленная организационная структура [3, с. 79].

Поэтому на современном этапе финансовый результат можно рассматривать по следующим направлениям:

- финансовый результат, отражаемый в бухгалтерском балансе, отчете о финансовых результатах предприятия (итог деятельности предприятия);

- финансовый результат в так называемой производственной бухгалтерии / управленческом учете. К такому финансовому результату относятся маржинальный доход, финансовый результат конкретного цеха и др.;

- финансовый результат сделки, заказа.

Для современных предприятий особое значение имеет финансовый анализ, поскольку позволяет стабильно функционировать предприятию и предотвращать ситуации наступления финансовой несостоятельности (финансовой дестабилизации) или официальной процедуры банкротства. В рамках финансового анализа ключевое значение имеет бухгалтерская (финансовая) отчетность. Показатели финансовых результатов используются практически в каждом блоке финансового анализа предприятия. Поэтому отражение информации о финансовых результатах в бухгалтерской (финансовой) отчетности должно соответствовать принципам достоверности информации, ее полного отражения. Информация должна быть достаточной для принятия заинтересованными пользователями экономических решений.

Поэтому рассмотрим процесс формирования финансовых результатов в проекции отчета о финансовых результатах предприятия. Отчет наиболее полно раскрывает показатели, которые используются в ходе анализа финансового состояния предприятия. Как мы уже отметили, прибыль в бухгалтерском понимании образуется на основе установленных положений действующего законодательства в области регулирования бухгалтерского учета. В частности, законодательством установлена такая форма отчетности, как отчет о финансовых результатах, в которой раскрывается величина выручки, расходов предприятия на осуществление производственно-реализационной деятельности и ее обслуживания [4, с. 16].

Представленный отчет раскрывает этапы формирования прибыли в ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации. Причем подчеркнем, что в данном контексте рассматриваются две составляющие: финансовая и хозяйственная (производственная) деятельности. Первые строки отчета определяют источники образования и направления распределения прибыли в рамках осуществления производственных процессов и последующей реализации произведенной продукции (услуг, работ).

Последующие строки сформированы либо процессами обслуживания производственных процессов, либо результатами финансовой деятельности предприятия. В частности, доходы от участия в других организациях непосредственно формируют основу осуществления финансовой деятельности и ее результатов в организации. К примеру, выручка является исключительно показателем производства и реализации, и не отражает напрямую результаты финансовой деятельности организации [5, с. 14].

В отчете о финансовых результатах представлены следующие показатели:

Выручка – совокупный доход, полученный организацией в ходе производства и реализации продукции (работ, услуг). Выручка – один из основных показателей, на основе которого происходит дальнейший расчет различных видов прибыли организации. Динамика выручки в большинстве случаев оказывает значительное воздействие на уровень прибыли организации. Так, к примеру, если выручка организации значительно сократилась, то чистая прибыль также подвержена сокращению (за исключением случаев, когда одновременно сокращается себестоимость продаж, прочие расходы и увеличиваются прочие поступления). Выручка применяется в ходе расчета показателей: рентабельности, деловой активности, что имеет важное значение в ходе анализа финансового состояния предприятия [6, с. 311].

Себестоимость продаж – направление распределения прибыли. Данное направление определено финансированием производства. В частности, себестоимость продаж определена суммированием затрат по экономическим элементам: труд работников, материалы, амортизация основных средств, отчисления во внебюджетные фонды, прочие затраты производственного процесса организации.

На основе вычитания из выручки величины производственных затрат образуется валовая прибыль организации. Данный показатель в целом может характеризовать эффективность операционной деятельности организации. В экономической литературе также можно встретить название «брутто-прибыль». На основе динамики валовой прибыли можно сформировать мнение относительно эффективности производственных процессов и спросе на продукцию предприятия. Если валовая прибыль организации сокращается, то это может быть определено следующими ситуациями:

– спрос на продукцию сократился, что повлияло на падение уровня выручки. Если себестоимость продаж сохраняется, то можно говорить об неблагоприятной конъюнктуре рынка. В организации должны разрабатываться меры, направленные на восстановление спроса в условиях кризиса или трансформацию производственного процесса, производство новых видов продукции организацией;

– при одновременном сокращении выручки и себестоимости продаж можно говорить об сокращении масштабов функционирования предприятия. Преимущественно проблемы во внутренних факторах производственно-финансовой деятельности. Однако, есть и ряд ограничений. Например, если на рынке представлен кризис, а в организации не приняты меры по восстановлению спроса на продукцию, то в перспективе как выручка, так и себестоимость будут динамично сокращаться, что может стать основой риска финансовой несостоятельности (банкротства) организации.

Для формирования прибыли от продаж происходит вычитание из суммы валовой прибыли величины коммерческих и управленческих расходов. В величину коммерческих расходов включается сумма затрат на реализацию продукцию. Например, расходы на рекламу, тару, упаковку будут образовывать коммерческие расходы. Управленческие расходы образуют величину затрат в рамках деятельности администрации организации.

Прибыль от продаж характеризует эффективность основной деятельности организации [7]. После данного показателя начинается расчет показателей, определяющих эффективность финансовой и инвестиционной деятельности. Так, совокупность прочих поступлений и расходов определяет влияние на показатель прибыли до налогообложения (данный показатель служит основой для определения налогооблагаемой базы).

Данный вид прибыли часто называют балансовой или бухгалтерской. Ее расчет служит основой для определения налога на прибыль организации. В экономическом подходе в проекции данного вида прибыли рассматривается упущенная выгода. Сложность расчета упущенной выгоды определяется тем, что она не влияет напрямую на финансовое состояние организации. Но тем, не менее, ее расчет показывает наиболее рациональную модель осуществления финансово-хозяйственной деятельности, при которой происходила бы максимизация прибыли.

На основе вычитания величины налога на прибыль образуется чистая прибыль. Данный показатель является итоговым результатом деятельности организации за отчетный период. В финансовых расчетах именно показатель чистой прибыли выступает основой, поскольку в целом характеризуется эффективностью функционирования организации в совокупности без подразделения на результаты основной или прочей деятельности.

Резюмируем, отражение информации о финансовых результатах должно быть полноценным, достоверным и соответствовать положениям законодательства. Проблемы в части бухгалтерского (финансового) учета финансовых результатов могут повлиять на принятие не-

верных экономических решений пользователями информации отчетности, что приведет к ряду рисков для предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Безрукова Т. Л.* Механизм формирования и учета финансовых результатов в коммерческих организациях / Т. Л. Безрукова // Международный студенческий научный вестник. – 2020. – № 3. – С. 95.
2. *Аблаева Э. Ш.* Особенности автоматизации учета финансовых результатов / Э. Ш. Аблаева // Информационно-компьютерные технологии в экономике, образовании и социальной сфере. – 2021. – № 1(31). – С. 40-46.
3. *Шевченко С. А.* Финансовый результат деятельности предприятия: сущность понятия и показатели / С. А. Шевченко // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – №1-1. – С. 79-82.
4. *Бекетова М. С.* Сущность и формирование финансовых результатов / М. С. Бекетова // Карельский научный журнал. – 2022. – №2. – С. 16-19.
5. *Шахбанов Р. Б.* О бухгалтерском учете финансовых результатов экономического субъекта / Р. Б. Шахбанов // Вектор экономики. – 2021. – Т. 36, № 1. – С. 14-21.
6. *Завьялова Т.В., Булычева Т.В.* Ошибки при формировании бухгалтерской отчетности по МСФО // Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 289-294.
7. *Булычева Т.В., Завьялова Т.В., Булычева М.В.* Признание и раскрытие необычных доходов и расходов в МСФО // Сборник трудов III Международной научно-практической конференции "Кооперация и устойчивое развитие". Москва, 2023. С. 558-566.

УДК 338.314

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Косолапова Елизавета Вячеславовна, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: st801052@ruc.su

RECOMMENDATIONS ON THE FORMATION OF ACCOUNTING STATEMENTS ACCORDING TO INTERNATIONAL STANDARDS

Kosolapova Elizaveta Vyacheslavovna, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

При формировании отчетности важно соблюдать требования к финансовой отчетности и предоставление заинтересованным сторонам качественной информации

для принятия решений. Требования часто меняются и сложны. В статье рассмотрено, на какие учетные аспекты необходимо обратить внимание и какие ошибки избежать.

Ключевые слова: отчетность, показатели, рекомендации, активы, оценка, суждения, выручка, стандарты, расчеты, стоимость

When forming financial statements, it is important to comply with financial reporting requirements and provide stakeholders with high-quality information for decision-making. The requirements change frequently and are complex. The article discusses which accounting aspects need to be paid attention to and which mistakes should be avoided.

Keywords: reporting, indicators, recommendations, assets, valuation, judgments, revenue, standards, calculations, cost

В учете возникает много вопросов, в том числе как улучшить свою отчетность. Осенью 2023 года Совет по финансовой отчетности (FRC) выпустил обзор финансовой отчетности компаний за 2022-2023 год. Совет работает над тем, чтобы компании соблюдали действующие требования к финансовой отчетности. В обзоре финансовой отчетности FRC описал найденные ошибки и раскрыл свои ожидания на предстоящий сезон отчетности.

Особый акцент сделан на проблемы по которым часто меняются правила:

- обесценение активов;
- суждения и оценки;
- отчет о движении денежных средств;
- налоги на прибыль;
- выручка;
- представление в финансовой отчетности и раскрытие соответствующей информации;
- оценка справедливой стоимости.

Рассмотрим, на что надо обратить внимание и какие ошибки выявлены.

Обесценение активов традиционно вызывает много вопросов и изучение МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов». Влияние инфляции, высокие процентные ставки на прогнозы движения денежных средств и ставки дисконтирования приводят к увеличению числа случаев обесценения или снижению запаса возмещаемых сумм. В финансовой отчетности компаний Совет выявил следующие ошибки:

- не всегда раскрывалась информация о ключевых исходных данных и допущениях, использованных для определения возмещаемых сумм, включая ставки дисконтирования и темпы роста;
- расчеты ставки дисконтирования оказались несовместимыми с другой информацией в отчетности и общей экономической конъюнктурой;
- в расчетах ценности использования использовались финансовые

бюджеты/прогнозы на период более пяти лет без объяснения причин;

- порядок определения единиц, генерирующих денежные средства, четко не раскрыт или не соответствует описаниям операций в других разделах отчета.

При подготовке отчетности рекомендуется убедиться, что:

- представлена адекватная информация о ключевых исходных данных и допущениях, использованных при тестировании на обесценение, включая обоснование использования финансовых бюджетов/прогнозов на периоды более пяти лет;

- ставки дисконтирования, используемые в расчетах возмещаемой суммы, согласуются с допущениями в прогнозах движения денежных средств, особенно в отношении риска и влияния инфляции;

- прогнозы, используемые для расчетов возмещаемой суммы, отражают актив в его текущем состоянии;

- анализ на предмет обесценения и/или раскрытие информации соответствует информации в других разделах отчетности, включая события или обстоятельства, которые являются индикаторами потенциального обесценения;

- объяснена чувствительность возмещаемых сумм к разумно возможным изменениям допущений, особенно в случаях, когда возросшая экономическая неопределенность расширила диапазон возможных исходов;

- описания денежных единиц, генерирующих денежные средства, и объяснения того, как они были определены, согласуются с информацией о деятельности компании в других разделах отчетности.

Много вопросов связано с неопределенностью оценок и как раскрыта информация, которая не содержала достаточно данных, чтобы быть полезной, или была несовместима с информацией, представленной в других разделах отчетности. «От того насколько правильно и достоверно формировались и учитывались доходы, расходы и финансовые результаты будут зависеть аналитические расчеты и управленческие решения» [1] Предоставление качественной информации в этой области особенно важно в свете сохраняющейся экономической и политической неопределенности. Основные ошибки в этой области:

- раскрытая информация о неопределенности оценок не всегда включала достаточно сведений о ключевых допущениях или чувствительности к изменениям в этих допущениях или диапазонах потенциальных результатов;

- неопределенность в оценке, раскрытая в предыдущем году, больше не раскрывалась, но информация в предыдущем году и другие отчеты свидетельствовали о том, что это все еще актуально;

- раскрытая неопределенность в оценке, связанная с использованием ставки дисконтирования, не содержала объяснения, как эту

ставку получили.

Компании должны убедиться, что в их отчетности:

- есть разъяснение существенных суждений, связанных с применением учетной политики и предоставлен количественный анализ чувствительности, когда такие суждения связаны со значительным источником неопределенности оценок;

- источники неопределенности в оценках и соответствующая раскрытая информация пересматриваются, чтобы убедиться, что они остаются актуальными на отчетную дату;

- объясняются изменения в допущениях, особенно если диапазон возможных исходов расширился из-за возросшей неопределенности;

- раскрытие суждений и оценок согласуется с информацией, содержащейся в других разделах отчетности.

В отчете о движении денежных средств встречаются ошибки при отражении необычных или более сложных операций. Среди выявленных ошибок:

- некоторые компании не классифицировали погашение долга, приобретенного в результате объединения бизнесов, как финансовую деятельность, когда погашение было существенным. Этот денежный поток будет финансовым, хотя могут существовать определенные сценарии, в которых целесообразно отнести их к инвестиционной деятельности. В таких случаях компаниям следует объяснить причины отнесения их к категории инвестиционных;

- компании классифицировали связанные с приобретением затраты на объединение бизнесов как инвестиционную деятельность, а не как операционную;

- обнаружилось несоответствие между суммами или описаниями в отчете о движении денежных средств и другой информацией в отчетности;

- неденежные инвестиционные или финансовые операции включались в отчет о движении денежных средств, например, когда держатели облигаций обменивали один выпуск облигаций на другой;

- не получилось связать статьи в свертке изменений обязательств по финансовой деятельности с отчетом о движении денежных средств;

- не представили достаточно дезагрегированную информацию при свертке обязательств по финансовой деятельности, включая движение денежных средств, связанное с объединением бизнесов, и неденежные изменения;

- не раскрыто никаких ограничений в отношении денежных средств и их эквивалентов, хотя другие раскрытия указывали на то, что эквиваленты денежных средств заложены в качестве обеспечения по займам.

При подготовке отчетности компании должны убедиться, что:

– суммы и описания денежных потоков соответствуют информации в других разделах отчетности;

– неденежные инвестиционные и финансовые операции исключаются из отчета и раскрываются в других разделах, если они существенны. Обычно раскрываются как корректировки при расчете денежных потоков от операционной деятельности;

– классификация денежных потоков, денежных средств и их эквивалентов соответствует определениям и критериям стандарта;

– денежные потоки не взаимозачитываются ненадлежащим образом.

Возникают вопросы, связанные с налоговой ставкой и возможностью возмещения отложенных налоговых активов (ОНА). Среди выявленных ошибок следующие:

– компании с недавней историей убытков признавали существенные ОНА, не предоставив убедительных доказательств, подтверждающих их признание, как требует п. 29 МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль»;

– неясно, к каким существенным статьям относится сверка эффективной налоговой ставки или почему компании сверяли эти статьи;

– описание отложенных налоговых обязательств, признанных при объединении бизнесов, противоречит характеру приобретенных активов;

– не разъяснен порядок учета текущего и отложенного налогов, признанных при учете выплат на основе акций;

– изменения в текущих налоговых балансах не согласованы с раскрытыми текущими налоговыми расходами и оттоком денежных средств;

– не представлены содержательные описания типов временных разниц, к которым относились остатки по отложенному налогу.

При подготовке финансовой отчетности необходимо убедиться, что:

– влияние сложной экономической конъюнктуры и изменений в налоговых режимах учитывается в прогнозных оценках при признании налогов;

– в случаях, когда компании с убытками признают существенные отложенные налоговые активы, необходимо раскрывать доказательства, подтверждающие их признание. Такие случаи также часто требуют раскрытия существенных бухгалтерских суждений и источников неопределенности в оценках;

– раскрытие информации, связанной с налогообложением, не противоречит иной раскрытой информации;

– информация о неопределенных налоговых позициях раскрывается надлежащим образом;

– существенные статьи для сверки при сверке эффективной налоговой ставки представлены отдельно и соответствующим образом описаны.

Компании стали лучше разбираться с моделью признания, введенной МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», и с тем, как объяснить ее применение. Тем не менее FRC нашел такие ошибки:

– учетная политика указывает на существование переменного возмещения, но не объясняет обстоятельств, при которых оно возникло, или как его оценили;

– признано значительное уменьшение выручки без пояснений, как применялось ограничение на переменное возмещение, и не раскрыты обстоятельства, приведшие к такому уменьшению;

– когда неясно, как компания определила, что действует в качестве принципала или агента, не раскрыты дополнительные разъяснения по поводу оценки, проведенной компанией, и информации о действующих соглашениях;

– нечеткая учетная политика в отношении капитализированных затрат по договорам, нет информации о соответствующих суждениях (п. 127, 128 МСФО (IFRS) 15);

– не предоставлены объяснения значительных изменений остатков актива и обязательства по договорам в течение отчетного периода (п. 118 МСФО (IFRS) 15);

– при продажах с правом возврата не раскрыты обязательства в отношении возврата, и неясно, где в бухгалтерском балансе представлен актив, связанный с правом возврата товаров.

Поэтому, готовя отчетность, компании должны убедиться, что:

– при наличии существенных переменных затрат предоставляется достаточно объяснений, как они возникают, оцениваются и как ограничены;

– учетная политика предусмотрена для всех существенных обязанностей к исполнению и достаточно подробно описывает сроки признания выручки, основу для признания любого дохода в течение времени, применяемая методология;

– раскрываются существенные суждения в отношении признания выручки, например, выступает ли компания в качестве агента или принципала, распределения цены сделки и сроков выполнения обязанностей к исполнению.

Большинство ошибок при оценке справедливой стоимости возникли из-за того, что компании недостаточно четко объяснили, как применяли требования МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости». Среди основных замечаний:

– не раскрыта информация о влиянии возможных альтернативных

допущений на справедливую стоимость финансовых активов и обязательств;

- не предоставлена количественная информация о существенных ненаблюдаемых исходных данных для оценок, отнесенных к уровню 3 иерархии справедливой стоимости;

- неясно, использовались ли допущения участников рынка при определении справедливой стоимости;

- нет объяснения методов оценки и ключевых исходных данных;

- вызывает сомнения категоризация оценки справедливой стоимости, когда информация, содержащаяся в годовом отчете или доступная где-либо еще, противоречит категории, к которой она была отнесена.

Компании должны раскрыть подход к оценке, а также лежащие в ее основе допущения, суждения руководства и неопределенности оценок [2]. Следует избегать раскрытия шаблонной и несущественной информации. Если вопросы, связанные с климатом, существенно влияют на оценку справедливой стоимости, компании должны объяснять, как можно учесть это влияние при оценке, и количественно определять любую существенную неопределенность в оценке.

Эти сведения не заменяют знания соответствующих требований к отчетности, но дают представление об общих областях, требующих улучшения. Рекомендуется составителям отчетности ознакомиться с отчетом и проверить, имеют ли затронутые вопросы отношение к их отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

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

2. Кузнецова Т.Е. Коммуникации в управлении // 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. 185-189.

УДК: 336.7

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ И ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ХОЛДИНГА

Кочнева Елена Васильевна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st801075@ruc.su

FEATURES OF CASH FLOW MANAGEMENT AND FORMATION OF A HOLDING CASH FLOW REPORT

Kochneva Elena Vasilievna, Master's Degree student

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

В статье рассматривается порядок управления денежными потоками, каким образом организуются и распределяются денежные потоки и как они влияют на формирование отчета о движении денежных средств.

Ключевые слова: денежные потоки, денежные средства, отчет о движении денежных средств.

The article discusses the procedure for managing cash flows, how cash flows are organized and distributed and how they affect the formation of a cash flow statement.

Keywords: cash flows, cash, cash flow statement.

Как управлять денежными потоками и формировать отчет о движении денежных средств в холдинге, зависит от того, какая у него организационная структура. Можно выделить четыре основных типа организационной структуры: горизонтальная, вертикальная, конгломератная, функциональная.

Холдинг с горизонтальной структурой – это группа компаний, которые выпускают однородную продукцию или услуги и ведут один вид бизнеса. Такие холдинги создают, как правило, чтобы завоевать новые рынки сбыта. Примером может служить концерн, объединяющий компании машиностроительной отрасли.

Управляющая компания в этой схеме привлекает банковские кредиты и отвечает за расчеты с поставщиками сырья и услуг для всего холдинга.

Производственные предприятия, которые входят в группу, реализуют свою продукцию через торговый дом, который продает ее внешним покупателям.

Последний отвечает за поступление денежных средств от клиентов холдинга за реализованную продукцию. Из этой выручки он погашает свою задолженность перед производственными компаниями.

Производственные компании в свою очередь исполняют свои обязательства по оплате сырья перед управляющей компанией, а она расплачивается за счет этих денежных средств с поставщиками сырья и услуг и возвращает кредиты банкам.

Ответственность за денежные потоки должна быть распределена так, чтобы освободить предприятия, занимающиеся выпуском основной продукции, от вопросов управления расчетами с внешними контрагентами. В целом процессы управления денежными потоками в холдинге направлены на то, чтобы эти компании финансово не зависели от динамики расчетов с поставщиками и покупателями и могли сосредоточить внимание на повышении эффективности производства.

К холдингам с вертикальной организационной структурой относятся группы компаний, которые работают в одной отрасли, при этом объединяют предприятия одного технологического цикла – от закупки сырья до реализации готовой продукции.

Главная цель при этом – снизить общие издержки и повысить конкурентоспособность на рынке. Например, это может быть агропромышленный холдинг, который включает сельскохозяйственные предприятия, мясокомбинат и сеть розничных магазинов.

В холдинге с вертикальной структурой бизнес-процессы строят по другой цепочке, чем в группе компаний с горизонтальной структурой. Соответственно, и денежные потоки также нужно организовывать иначе.

В холдинге с вертикальной структурой производственные предприятия взаимодействуют не только с управляющей компанией и торговой организацией, входящей в группу. Они также выступают в роли поставщика и продавца по отношению друг к другу.

При этом естественно, что денежные потоки усложняются и возникает необходимость в некоторой децентрализации управления ими. Это объясняется тем, что в вертикальной цепочке компании холдинга ведут более самостоятельную хозяйственную деятельность и реализуют продукцию не только другим компаниям холдинга, но и сторонним покупателям.

Например, сельскохозяйственное предприятие выращивает крупный рогатый скот для нужд мясокомбината, но в то же время получает собственную продукцию в виде молока и продуктов растениеводства. Мясокомбинат в свою очередь может не только производить продукцию для собственной розничной сети холдинга, но и оказывать услуги по переработке мяса для сторонних заказчиков, а также выпускать продукцию под торговой маркой других компаний из дачельского сырья.

Розничная сеть холдинга продает продукцию не только собственного мясокомбината, но и широкого ассортимента других товарных

групп, которые не производят компании холдинга.

Здесь уже невозможно замкнуть внешнее финансирование и расчеты с поставщиками холдинга только на управляющую компанию. В примере выше к этим потокам подключается и розничная сеть холдинга.

Кроме того, появляется движение денежных средств от внешних покупателей к компаниям группы, которые не являются специализированными торговыми организациями.

Дополнительно появляются денежные потоки, связанные с отношениями «продавец – покупатель» внутри холдинга. Так, сельскохозяйственное предприятие реализует продукцию мясокомбинату, который, переработав ее, в свою очередь продает новый продукт розничной сети холдинга.

Чтобы финансирование основной деятельности холдинга было максимально эффективным, взаимоотношения с внешними поставщиками и финансовыми институтами регулирует управляющая компания холдинга. Она управляет денежными потоками исходя из интересов развития холдинга в целом, а не его отдельных структурных единиц.

Конгломератная организационная структура характерна для холдингов, в которых присутствуют компании различных отраслей деятельности, выпускающие разные виды продукции.

Цель создания таких групп – развивать наиболее рентабельные виды бизнеса и повышать эффективность инвестирования в собственную деятельность. Таким холдингом может быть, например, крупное акционерное общество, которое объединяет производственные предприятия различных отраслей, торговые сети, банки и лизинговые компании, гостиничные комплексы и рестораны.

Сложность организации денежных потоков в этом случае обусловлена тем, что у компаний холдинга различаются виды деятельности, производимой продукции и услуг, а также рынки сбыта. В таком холдинге бизнес-процессы компаний не имеют общей технологической цепочки. Каждое предприятие холдинга – самостоятельное производственное предприятие, которая имеет собственных поставщиков сырья и материалов, обладает собственными рынками сбыта продукции и услуг.

Поэтому управление взаимоотношениями с внешними поставщиками и покупателями в такой холдинговой структуре нужно передать от управляющей компании предприятиям, которые производят продукцию или оказывают услуги.

Управляющая компания привлекает финансирование для всего холдинга и перераспределяет денежные средства между предприятиями группы.

Такая схема позволяет четко разделить зоны ответственности по

управлению денежными потоками между управляющей и остальными компаниями холдинга по такому принципу: предприятия холдинга полностью отвечают за свои денежные потоки, связанные с производством и сбытом продукции и услуг, а управляющая компания поддерживает финансовую устойчивость и платежеспособность группы в целом.

Функциональная структура формируется в том случае, когда из одного большого предприятия создают группу компаний, каждая из которых занимается своим видом бизнеса, функциональным для всего холдинга. Подобные группы образуют, чтобы минимизировать налогообложение, повысить эффективность работы компаний холдинга, увеличить прибыль за счет того, что функциональные подразделения холдинга оказывают услуги сторонним организациям.

При такой структуре одна компания занимается закупками, другая – логистикой, третья оказывает услуги бухгалтерского учета, четвертая предоставляет услуги аренды и т. д.

В холдинге с функциональной структурой возникает сложная схема денежных потоков. Связано это прежде всего с тем, что в состав группы входит большое количество юридических лиц. Кроме того, в силу функциональной специализации этих компаний у каждой из них имеется два направления реализации своей продукции или услуг – внешним покупателям и компаниям, входящим в группу. В результате увеличивается объем внутренних денежных потоков холдинга.

Для холдинга с функциональной структурой необходима централизация управления денежными потоками и в то же время следует предоставить самостоятельность компаниям группы в вопросах реализации своей продукции и услуг сторонним покупателям. Выбор наиболее рациональной формы расчетов позволяет сократить разрыв между временем получения покупателями и заказчиками товаров, работ, услуг и совершением платежа, а именно исключается возникновение необоснованной кредиторской задолженности [1].

Управляющая компания наряду с вопросами привлечения внешнего финансирования и взаиморасчетов с поставщиками холдинга управляет финансовыми взаимоотношениями между предприятиями группы. Она координирует внутрихолдинговые обороты: консолидирует платежные календари компаний, согласовывает и корректирует их с учетом внешних финансовых потоков холдинга. Кроме того, разрабатывает и утверждает трансфертные цены, проверяет их на соответствие средним по рынку, а также отслеживает динамику объемов внутригрупповых услуг. «Взаимоотношения между юридическими лицами основаны на совершении хозяйственных операций, вытекающих из заключенных между ними договоров на поставку товарно-ма-

териальных ценностей, выполнения различного рода работ или оказания услуг» [2].

Одна из главных задач регулирования денежных потоков для управляющей компании в такой группе – ограничить рост внутрихолдингового рынка услуг и стимулировать функциональные компании к повышению доли реализации продукции и услуг внешним покупателям.

Появление такой дополнительной задачи объясняется тем, что зачастую функциональные компании наращивают внутрихолдинговый объем услуг и не учитывают, что рост их объемов реализации увеличивает не общие объемы реализации холдинга, а его суммарные издержки на ведение бизнеса. Поэтому управляющая компания холдинга должна централизовать руководство внутрихолдинговыми оборотами исходя в первую очередь из интересов группы компаний в целом. «Система безналичных расчетов представляет собой наличие принципов организации расчетов, предъявляемых к ним требований, форм и способов расчетов. Наиболее постоянны и наименее подвержены изменениям принципы организации безналичных расчетов, требования, которым должны отвечать безналичные расчеты, меняются по мере развития и совершенствования хозяйственного механизма» [2].

При любой структуре холдинга для его успешного развития необходимо организовать своевременное и эффективное финансирование компаний, входящих в его состав [3]. Финансирование может быть внутренним и внешним. Внутреннее подразумевает перераспределение временно свободных средств между компаниями холдинга. Внешнее обеспечивают за счет привлечения дополнительных средств от банков и других сторонних организаций.

Любая, из рассмотренных структур холдинга, влияет на формирование отчета о движении денежных средств. Каждое связующее звено в холдинге готовит внутренний отчет о движении денежных средств по своему подразделению. Такой отчет является внутренним и предоставляется вышестоящему руководству холдинга. «Внутренние расчеты производятся: с работниками предприятия при выплате заработной платы, дивидендов акционерам и учредителям; при выдаче подотчетных сумм работникам и др.» [4]. Внутрихозяйственные расчеты отражаются со специальной пометкой во внутренней отчетности, чтобы исключить двойного счета при формировании финансовой отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Елисеева О.В., Рябов А.Н. Способы осуществления и учет расчетов с контрагентами. *Фундаментальные исследования*. 2013. № 11-4. С. 715-718.
2. Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Васильева Е.А., Гудожникова Е.А. Особенности

учета операций по уступке прав требования

Фундаментальные исследования. 2017. № 12-2. С. 363-367.

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.

3. Елисеева О.В., Рябов А.Н. Виды, формы и порядок осуществления безналичных расчетов. Фундаментальные исследования. 2013. № 8-2. С. 405-408.

УДК 657

ГАРМОНИЗАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ ОТЧЕТНОСТИ

Кузина Маргарита Сергеевна, магистрант

Гульняшкина Полина Вячеславовна, студентка

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: margaritakuzina0218@gmail.com; gulnyashkina.p.v@yandex.ru

HARMONIZATION OF EXTERNAL AND INTERNAL REPORTING INDICATORS

Kuzina Margarita Sergeevna, Master's Degree student

Gulnyashkina Polina Vyacheslavovna, student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье раскрывается сущность внутренней и внешней отчетности организации. Проанализирована классификация видов гармонизации внутренней и внешней отчетности. Проведен сравнительный анализ признаков формальной гармонизации.

Ключевые слова: финансовая отчетность, гармонизация, стандартизация, международные стандарты финансовой отчетности, международные отношения, учет.

The article reveals the essence of internal and external reporting of the organization. The classification of types of harmonization of internal and external reporting is analyzed. A comparative analysis of the signs of formal harmonization is carried out.

Keywords: financial reporting, harmonization, standardization, international financial reporting standards, international relations, accounting.

Бухгалтерская отчетность представляет собой подробную информацию о данных финансовой отчетности. Исследование системы бухгалтерской отчетности играет большую роль в раскрытии особенностей такого экономического института как бухгалтерский учет [1]. Данные показатели характеризуют финансовое устойчивое или неустойчивое положение организации. Для получения такой информации обращаются к внутренним и внешним источникам.

Внутренняя и внешняя отчетность определяют гармонизацию показателей финансовой отчетности и находятся в четкой взаимосвязи.

Гармонизация экономических процессов – это роль-фактор, который дает возможность получить общий порядок мнений и решений, за счет которых специалисты приходят к взаимному согласию, упорядочиванию, обеспечению взаимного соответствия [2].

Внутренняя отчетность выступает в роли функции контроля. Контроль осуществляется для проверки подлинности соответствующих показателей, для получения информации о проделанной работе сотрудников компании. Внешняя отчетность является источником для внешних пользователей. С ее помощью можно получить информацию об организации для внешних пользователей.

Существует следующая классификация видов гармонизации показателей внутренней и внешней отчетности (рисунок 1).



Рисунок 1 - Виды гармонизации показателей внутренней и внешней отчетности

По способу осуществления финансовая отчетность включает в себя принципиальную и формальную реализацию.

Принципиальная гармонизация - это процессы и способы, которые находятся во взаимозависимости. Собирается вся информация для сопоставимости показателей. Сопоставляются все протекающие процессы, методы, способы. На основе этого формируется гармонизированный учет финансовой отчетности.

Формальная гармонизация понимается как совокупность собранных данных для обработки информации. Проводятся такие операции как, прямой перерасчет, анализ и пересчет коэффициентов (удельный вес, коэффициент автономии и др.), получение, обработка, а также составление первичных документов (приходный ордер, требование –

накладная, акты работ и др.).

По механизму реализации гармонизация показателей внешней и внутренней отчетности делится на:

- регулируемая, т.е. такая организация проверки показателей финансовой отчетности, при которой значительный уклон контрольных действий осуществляется со стороны ведомственных, межправительственных структур;

- инициативная, т.е. проверка финансовой отчетности организаций со стороны независимых институтов. К числу таких подконтрольных независимых институтов относится Совет по Международным стандартам финансовой отчетности.

По уровню действия показатели финансовой отчетности подразделяются на глобальные и региональные.

Глобальная гармонизация показателей внешней и внутренней отчетности состоит в проверке полученной информации и подготовке целостной системы механизма реализации учета. Следовательно, необходимо обработать и подвести к итогу все национальные системы учета таким образом, чтобы при подсчете всех мнений экспертов, сохранилась непротиворечивость учета и отчетности в рамках мировой экономики [3].

Региональная гармонизация показателей внешней и внутренней отчетности приобрела особенность в том, что контроль учета операций должен быть согласован с учетом и отчетностью региональных стран.

По степени актуальности показатели финансовой отчетности делят на:

- объективные;
- субъективные.

Объективные показатели финансовой отчетности характерны тем, что необходимо собрать и получить информацию, которая будет надежным источником и максимально увеличит и сблизит национальную систему учета и отчетности по международным стандартам, которая обеспечит реализацию всех потребностей хозяйствующих субъектов, обеспечит пользователей внешней среды качественным подбором показателей. Реализация потребностей даст возможность сохранить гармонизацию экономических отношений.

Субъективная финансовая отчетность в свою очередь обосновывается не только на объективных потребностях, но и на императивных предписаниях, к предоставлению собственного выбора к формированию системы учета и отчетности в соответствии с международными стандартами.

В связи с вышеназванными параметрами, следует отметить, что на сегодняшний день ценная информация сохраняет актуальность в су-

ществующей системе учета как на уровне страны, так и на уровне региона.

На сегодняшний день наиболее обсуждаемым видом классификации внутренней и внешней отчетности служит формальная гармонизация. После проведенного исследования, анализ финансовой отчетности показал, что в практической деятельности наиболее частыми способами реализации МСФО (международные стандарты финансовой отчетности) являются трансформация и конверсия (рисунок 2).

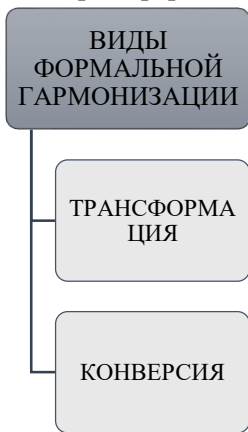


Рисунок 2 – Виды формальной гармонизации

С точки зрения реализации экономических процессов трансформация представляет собой реструктуризацию экономических подходов и способов, изменение правил, стандартов, принципов. При этом меняется целевая направленность организаций, чтобы каждая из них могла быть конкурентоспособной на рынке труда.

Конверсия, в свою очередь, заключается в существенном преобразовании конкретных направлений деятельности, т.е. планирование и реализация одних задач меняется на другие, одни финансовые инструменты выходят из плана и подключаются новые. В связи с этим, конверсия – это кардинальные действия трансформации.

Таким образом, конверсия – это способность ведения точного учета и отчетности с учетом построенных корректировок, а трансформация — это внесение незначительных изменений, дополнений к существующей системе ведения учета и отчетности [4]. Проведем сравнительный анализ внутренней и внешней отчетности на основе видов формальной гармонизации (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ внутренней и внешней отчетности на основе видов формальной гармонизации

Сравнительный признак	Конверсия	Трансформация
Достоверность отчетности	Сформулированная цель, точное планирование, достижение поставленных целей	Повышенная степень экономического риска
Затратность (расходы на приобретение необходимых ресурсов и источников для получения положительной динамики)	Запрос на формирование ресурсов любых направлений для реструктуризации компании, увеличения потенциального дохода в будущем	Требует от управляющей компании не значительных затрат и расходов для достижения результата
Периодичность использования	Используется на постоянной основе	Находит свое применение по мере необходимости

Учитывая данные показатели, следует отметить, что признаки трансформации имеют больший чем риск, чем признаки конверсии, но не следует забывать, что результативные показатели напрямую зависят от исполнительных действий сотрудников-специалистов. Составление, ведение и содержание традиционной отчетности, подчиняющейся множеству требований, зачастую связано с большими физическими и финансовыми затратами[5]. Таким образом, действующая практика учета активов в России и за рубежом имеет существенные различия, порождающие необходимость ряда корректировочных записей при трансформации отчетности в соответствии с МСФО[6].

Таким образом, оба варианта направления формальной гармонизации финансовой отчетности будут развиваться и дополнять друг друга.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гудожникова Е.В., Вельдяйкина Н.В.* Этапы развития бухгалтерской отчетности в России//В сборнике: Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2023. С. 497-501.
2. *Бердникова Л. Ф., Альдебенева С. П.* Финансовый анализ: понятие и основные методы // Молодой ученый. - 2019. - №1. - С. 330-338.
3. *Медведева И. В.* Анализ финансовых результатов организации // Молодой ученый. - 2019. - №21.2. - С. 85-88.
4. *Шварц Э. С.* Особенности формирования и анализа консолидированной финансовой отчетности // Молодой ученый. - 2020. - №11. - С. 1033-1036.
5. *Гудожникова Е.В., Скорородова О.Н.* Преимущества и возможности автоматического ведения отчетности на предприятиях // 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. 53-58.

6. Завьялова Т.В., Гудожникова Е.В., Васильева Е.А. Сравнительный анализ бухгалтерского учета основных средств в отечественной и международной практике// *Фундаментальные исследования*. 2015. № 12-6. С. 1215-1218.

УДК 657.244

ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Кузина Маргарита Сергеевна, магистрант

Мальцев Николай Дмитриевич, студент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: margaritakuzina0218@gmail.com; masax77@mail.ru

PROBLEMS OF EXTERNAL AND INTERNAL REPORTING OF AN ORGANIZATION

Kuzina Margarita Sergeevna, Master's Degree student

Maltsev Nikolay Dmitrievich, student

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

В статье выявлены и рассмотрены основные проблемы, которые могут возникнуть у организации при формировании и представлении бухгалтерской отчетности из-за манипуляций с данными, предложены направления их решения и способы раскрытия мошенничества и умышленной фальсификации.

Ключевые слова: бухгалтерская внешняя и внутренняя финансовая отчетность, искажение данных отчетности, аудит, умышленная фальсификация, вуалирование, мошенничество.

The article identifies and discusses the main problems that an organization may encounter when preparing and presenting financial statements due to data manipulation, and suggests ways to solve them and ways to detect fraud and deliberate falsification.

Keywords: accounting external and internal financial reporting, distortion of reporting data, audit, deliberate falsification, veiling, fraud.

В последние годы, в условиях рыночной экономики, содержание и структура бухгалтерской (финансовой) отчетности претерпели большие изменения и этот процесс совершенствования, носит посто-

янный характер. Основным информационным каналом, для пользователей (государственные органы регулирования, инвесторы, кредиторы, собственники) о хозяйственной деятельности организации, является бухгалтерская (внешняя и внутренняя) отчетность.

Фальсификация и вуалирование снижает достоверность отчетности и как следствие качество принимаемых управленческих решений. Отсюда повышенная требовательность к качеству, официально доступной, отчетной информации. Одно из самых важных предъявляемых требований – достоверность, т.е. строгое соблюдение существующих норм составления и оформления отчетности о результатах хозяйственной деятельности и отсутствие в ней намеренной фальсификации.

В практике работы организации составление внутренней и внешней отчетности, дает возможность подытожить результаты работы хозяйственной деятельности в целом и по его структурным подразделениям в отдельности. Внутренняя отчетность является элементом, на которой строится вся структура управления.

Цель внутренней отчетности - это обеспечение управленческого персонала, на всех уровнях, необходимой информацией для принятия верных управленческих решений. Инвесторы и кредиторы так же должны быть уверены в том, что внешняя отчетность, предоставленная общественности реально т.е. достоверно отражает ее финансовое положение и принимать, опираясь на эти данные верные и обоснованные решения. Исследование системы бухгалтерской отчетности играет большую роль в раскрытии особенностей такого экономического института как бухгалтерский учет[1].

Иными словами, обоснованные управленческие решения руководство может принять, только, опираясь на результаты достоверной, не фальсифицированной бухгалтерской финансовой отчетности, для планирования, контроля, улучшения и совершенствования направленной деятельности организации.

Так же отчетность должна предоставляться отраслевым контролирующим органам, налоговым органам и органам статистики для федерального статистического наблюдения т.е. она должна публиковаться в средствах массовой информации. К внутренней и внешней отчетности предъявляются следующие требования: объективность и точность, краткость, сопоставимость отчетов, адресность.

Согласно Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ (от 06.12.2011), «одной из главных задач внешней и внутренней отчетности, является формирование полной и достоверной картины о деятельности организации и ее имущественном положении» [2]. Достоверной и полной считается отчетность, сформированная исходя из правил, установленных ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность орга-

низации». Фальсифицированная отчетность, представленная с нарушением требований, указанных в положении, допускающая манипуляции с первоначальными данными и как следствие имеющая умышленные или не умышленные ошибки, называется искаженной.

На сегодняшний день, в практике организаций чаще всего встречаются такие намеренные ошибки как [3]:

- занижение расходов и кредиторской задолженности;
- преувеличение доходов и дебиторской задолженности;
- неточная оценка стоимости имущества организации;
- манипуляции с оценкой размера инвестиций;
- фальсификация отчетной даты при подписании документов и

т.д.

Некомпетентность руководителя в вопросах бухгалтерского учёта и низкой квалификация персонала, является не менее опасной проблемой для организации, чем намеренные подделки и фальсификация учётных данных, поскольку, в таком случае страдает вся система внутреннего контроля организации из-за некомпетентности руководителя.

Нежелание руководителя составлять достоверную отчетность в системе

учета на предприятии в целом, является еще одной распространенной

проблемой, приводящей к манипуляциям с отчетностью. На сегодняшний день известны следующие способы составления намеренно фальсифицированной отчетности:

1. Отчетность, составленная в соответствии с установленными правилами т.е. при соблюдении требований, установленных нормативными актами по ведению бухгалтерского учета, но необъективно отражающая финансовую картину организации - это вуалирование, т.е. затуманенность, скрытность. Иными словами, вуалирование - это приукрашивание результатов хозяйственной деятельности организации за счет ее более выгодных, хороших сторон.

В российской учетной политике вуалирование встречается достаточно часто и редко бывает неумышленным [4]. Возможность вуалирования возникает из-за:

- нежесткой учетной политики организации;
- несоответствия способа отражения в отчетности, факту хозяйственной жизни организации;
- нестыковки и противоречия между нормативными актами в системе бухучета.

Отсюда следует, что нестыковки в нормативных актах бухгалтерского учета и недостатки правил публикации годовых отчетов, допус-

кающие их представление в виде, позволяющим вуалировать и преднамеренно манипулировать данными, дают зеленый свет недобросовестным составителям отчетности в приукрашивании истинного финансового состояния организации.

2. Отчетность, подготовленная с отступлением от установленных правил, т. е. применение законодательно не оговоренных учетных приемов, и необъективно отражающая финансовое положение организации – это фальсификация т. е. подделка.

Из сказанного можно сделать вывод, что результатом, допущенных на всех стадиях учетного процесса бухгалтерских ошибок, т.е. намеренной манипуляций данными, является фальсифицированная отчетность, которая может быть приравнена к мошенничеству т.к. это преднамеренные действия (обман) по отношению к другому человеку.

Как правило, недобросовестные исполнители, при искажении финансовой отчетности организации, преследуют следующие цели:

- завышение оценки рыночной стоимости организации;
- уклонение от уплаты налогов и страховых взносов;
- ведение незаконной коммерческой деятельности;
- обналичивание нелегальных доходов или хищение средств организации;
- привлечение кредитных средств и частных инвестиций.

При этом не стоит забывать, что в современных условиях скрыть завышение или занижение расходов или доходов очень трудно т.к. налоговые органы проводят мониторинг информационных систем. В случае обнаружения намеренных искажений последствия для руководителя могут варьироваться от штрафа до уголовной ответственности.

Важнейшими средствами оценки достоверности бухгалтерской отчетности, является наличие осведомителей - информаторов и аудит.

В западных компаниях наличие осведомителей считается нормой т.к. это самый эффективный способ борьбы с фальсификацией и мошенничеством, но в России традиционно этот способ не определен. Данный способ является самым эффективным при раскрытии мошенничества.

Согласно п.3 ст.1 Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 [5] «целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации».

Аудит годовой бухгалтерской отчетности организации проводится независимыми лицами - аудиторами, имеющими соответствующий аттестат.

Результаты проведенного аудита оформляются в виде аудиторского заключения. Аудиторское заключение – это официальный документ, который содержит мнение о достоверности проверенных отчетов и изложенное в установленной форме [6].

Руководству организации, для противодействия искажению и манипуляций с отчетностью, необходимо внедрить систему финансового контроля. В которую, для обнаружения признаков мошенничества и манипуляций, будет входить следующее:

- аудит внешний (для подтверждения достоверности информации);
- система внутреннего контроля (проведение инвентаризации и т.д.);
- информаторы - осведомители (для обнаружения мошенничества и манипуляций с отчетностью).

Таким образом, можно отметить, что главной проблемой при составлении бухгалтерской (внешней и внутренней) финансовой отчетности организации является умышленная фальсификация и манипуляция с данными.

Поэтому, для того что бы организации избежать проблем с налоговыми

органами и исключить проведение перепроверки представленных в бухгалтерской отчетности информации, необходимо контролировать соответствие предоставляемой отчетности требованиям: точности, ясности, правдивости и достоверности отчетов. Необходимо жестко пресекать любые попытки манипуляции данными, фальсификации и вуалирования отчетной информацией не добросовестными исполнителями.

Так же, необходимо отметить, что процесс реформирования российской системы бухгалтерского учета и аудита, в настоящее время, еще не завершен, что в свою очередь вызывает проблемы при составлении отчетности и осуществлении контроля за ее достоверностью и правдивостью. Под правдивостью понимается отсутствие в информации умышленной фальсификации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гудожникова Е.В., Вельдяйкина Н.В.* Этапы развития бухгалтерской отчетности в России//В сборнике: Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2023. С. 497-501.
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 (в ред. от 18.07.2017) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <https://www.consultant.ru>
3. *Башкатов В.В.* Актуальные проблемы составления бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия / В.В. Башкатов / Деловой вестник предпринимателя - №5 (3). 2021. С. 24-26 URL: <https://cyberleninka.ru2>.

4. Калинина А. А. Проблемы оформления и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности организации в налоговый орган / А. А. Калинина / Молодой ученый - № 40 (487). 2023. С. 92 - 94. URL: <https://moluch.ru>

5. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 (в ред. от 01.05.2017) // СПС «Консультант плюс». URL: <https://www.consultant.ru>

6. Сотникова Л.В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение // Л.В. Сотникова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет». 2016 – 207 с. URL: <https://www.litres.ru/book>

УДК 657.244.9

АКТУАЛЬНОСТЬ ВЕРТИКАЛЬНОГО И ГОРИЗОНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Кузина Маргарита Сергеевна, магистрант

Чернова Мария Сергеевна, студентка

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: margaritakuzina0218@gmail.com; marilcher2001@gmail.com

THE RELEVANCE OF VERTICAL AND HORIZONTAL ANALYSIS OF ACCOUNTING REPORTING

Kuzina Margarita Sergeevna, Master's Degree student

Chernova Maria Sergeevna, student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В условиях рыночной экономики большую актуальность приобретает вертикальный и горизонтальный анализы бухгалтерской отчетности, так как партнеры по бизнесу должны быть осведомлены о состоянии его финансово-хозяйственной деятельности. В связи с этим, подробный вертикальный и горизонтальные анализы бухгалтерской отчетности позволят оценить экономического состояния, его финансовую устойчивость, платежеспособность и доходность.

Ключевые слова: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, бухгалтерская отчетность, показатели баланса, этапы анализа.

In a market economy, vertical and horizontal analyzes of financial statements become increasingly important, since business partners must be aware of the state of its financial and economic activities. In this regard, detailed vertical and horizontal analyzes of financial statements will make it possible to assess the economic condition, its financial stability, solvency and profitability.

Keywords: horizontal analysis, vertical analysis, financial statements, balance sheet indicators, stages of analysis.

Бухгалтерская отчетность включает в себя важнейшую систему показателей, характеризующую его финансовую устойчивость и платежеспособность. С помощью анализа бухгалтерской отчетности можно получить основную и необходимую информацию и финансово-хозяйственной деятельности.

Важно отметить, что получить максимально достоверную информацию о финансовом состоянии можно только при грамотно проведенном анализе [1]:

- основных экономических показателей;
- показателей рентабельности;
- показателей финансовой устойчивости;
- показателей платежеспособности;
- показателей ликвидности.

На сегодняшний день, бухгалтерская отчетность является богатой информационной системой для раскрытия реального финансового состояния. Исследование системы бухгалтерской отчетности играет большую роль в раскрытии особенностей такого экономического института как бухгалтерский учет[2]. В связи с этим, при проверке на платежеспособность, в первую очередь, анализируется бухгалтерская отчетность. При этом, чтобы грамотно оценить показатели бухгалтерской отчетности необходимо знать не только сущность данных показателей, но, также понимать их взаимозависимость между собой.

Как показывает практика, для анализа бухгалтерской отчетности выделяют два основных способа:

- 1) Горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности;
- 2) Вертикальный анализ бухгалтерской отчетности.

Важность двух данных способа анализа отчетности неоспорима, так как при их проведении можно наиболее полно оценить финансово-хозяйственное положение и определить все положительные и отрицательные аспекты деятельности.

При этом, в зависимости от поставленных целей и задач можно проводить анализ бухгалтерской отчетности за любой интересующий период и на основе полученных данных выявлять насколько эффективно работал в нужный для проверяющего год и на сколько сильно результаты отстают или превышают данный период. Самостоятельность в оценке ситуаций и принятии хозяйственных решений, ответственность за конечные результаты выдвигают особые требования к процессу формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии, стремящемуся к достижению прибыльности[3].

Так, если перед проверяющим стоит основная задача по выявле-

нию определенных закономерностей, то показателей для горизонтального и вертикального анализа за ближайшие два года будет недостаточно, поэтому анализ придется проводить как минимум за три или более года [4].

Следует более подробно рассмотреть каждый из видов анализа бухгалтерской отчетности. Первым будет горизонтальный анализ, смысл которого состоит в сравнении данных отчетного года с данными базисного года по различным строкам бухгалтерской отчетности. В данном случае, анализ помогает определить динамику изменения показателей за определенные периоды, в связи с чем, анализ и носит название «горизонтальный», так как проверяющий смотрит на показатели в строке по горизонтали.

Горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности проводится в три основных этапа (рис.1).



Рисунок 1 – Этапы проведения горизонтального анализа бухгалтерской отчетности

Таким образом, чтобы правильно провести горизонтальный анализ проверяющие лица пользуются вышеотмеченными этапами. Помимо этого, для полноты и развернутости горизонтального анализа используют два метода [5]:

1) Метод сравнения изменения показателей баланса в абсолютных величинах (например, рубли);

2) Метод сравнения изменения показателей в относительных величинах (например, проценты).

В частности, в горизонтальном анализе могут использоваться как

два метода, так и один, все зависит от конечной цели проверяющего. Анализ показателей баланса по горизонтали, в первую очередь, отражает структурные изменения, произошедшие в финансово-хозяйственной деятельности. Анализ позволяет выявить определенную тенденцию изменений, и показать в какой период начались те или иные изменения [6].

Также, немаловажную роль в финансово-хозяйственной характеристике деятельности играет вертикальный анализ, смысл которого состоит в определении доли отдельного показателя в общей группе показателей, с целью определения влияния определенного показателя на общие результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Для проведения вертикального анализа требуется бухгалтерская отчетность от двух и более лет. Так, проверяющий сравнивает изменение долей и определяет определенную тенденцию и факторы, повлиявшие на нее. Для определения краткосрочных изменений для вертикального анализа будет достаточно данных за последние два или три года, а для определения долгосрочных изменений потребуются данные бухгалтерской отчетности за последние пять или десять лет. Как и горизонтальный анализ, вертикальный анализ бухгалтерской отчетности проводится также в несколько этапов (рис.2).



Рисунок 2 – Этапы проведения вертикального анализа бухгалтерской отчетности

Соблюдение последовательности этапов проведения вертикального анализа является важным аспектом для полноты и достоверности полученных конечных результатов. Далее следует рассмотреть главные отличия горизонтального и вертикального анализов (рис.3).

Горизонтальный анализ	Вертикальный анализ
<ul style="list-style-type: none"> • Результаты анализа отражаются как абсолютных, так и в относительных величинах; • Значения могут быть отрицательными и положительными; • Проведение анализа ориентировано на изменение показателей во времени; • Отрицательные показатели свидетельствуют о проблемах в финансово-хозяйственной деятельности. 	<ul style="list-style-type: none"> • Результаты анализа отражаются в относительной величине; • Положительные значения; • Проведение анализа ориентировано на структуру; • Процентные показатели объективнее отражают изменение финансового положения.

Рисунок 3 – Отличия горизонтального и вертикального анализа

Таким образом, на сегодняшний день, бухгалтерская отчетность является богатой информационной системой для раскрытия реального финансового состояния. При этом, чтобы грамотно оценить показатели бухгалтерской отчетности необходимо знать не только сущность данных показателей, но, и также понимать их взаимозависимость между собой.

Для анализа бухгалтерской отчетности выделяют два основных способа: горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности и вертикальный анализ бухгалтерской отчетности.

Важность двух данных способа анализа отчетности неоспорима, так как при их проведении можно наиболее полно оценить финансово-хозяйственное положение и определить все положительные и отрицательные аспекты деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Куприянова Л. М.* Финансовый анализ: учебное пособие / Л.М. Куприянова. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 157 с.
2. *Гудожникова Е.В., Вельдяйкина Н.В.* Этапы развития бухгалтерской отчетности в России // В сборнике: Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2023. С. 497-501.
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.

4. *Фадеева А. Р.* Анализ финансового состояния предприятия / А. Р. Фадеева, Д. М. Лихачева // Форум молодых ученых. – 2020. – № 12(52). – С. 518-5234.

5. *Судыко М. В.* Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса в оценке финансового состояния предприятия / М. В. Судыко // Образование и наука. – 2021. – №6. – С. 29-32.

6. *Ахунова Д. К.* Особенности построения горизонтального и вертикального анализа в отчетности коммерческих организаций / Д. К. Ахунова // Экономические исследования и разработки. – 2021. – № 2. – С. 55-62.

УДК 657.1

СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЕЁ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Лепёшкина Дарья Евгеньевна, студентка

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Булычева Маргарита Валерьевна, студентка

*Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
Обнинский институт атомной энергетики (ИАТЭ)*

E-mail: st804316@ruc.su; bulychevamv20@oiate.ru

FORMATION OF THE TAX SYSTEM AND ITS ROLE IN MODERN RUSSIA

Lepeshkina Daria Evgenievna, student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Bulycheva Margarita Valerievna, student

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

В статье рассматривается история становления налогообложения в России. Какие налоги существовали ранее, и какие изменения привели к становлению современной системы налогообложения. Так же в статье изучен вопрос о контролирующем органе, его сущности и задачи, которые возложены на него. Рассмотрены виды налогов и сборов, а также режимы налогообложения, действующие на территории России.

Ключевые слова: Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральная налоговая служба Российской Федерации, налог, специальные налоговые режимы.

The article examines the history of the formation of taxation in Russia. What taxes

existed before, and what changes led to the formation of the modern taxation system. The article also examines the issue of the supervisory authority, its essence and the tasks assigned to it. The types of taxes and fees, as well as tax regimes operating on the territory of Russia are considered.

Keywords: Tax Code of the Russian Federation, Federal Tax Service of the Russian Federation, tax, special regimes.

История становления налогообложения в России начинается с древних времен. В первобытной общине налоги существовали в форме естественного обязательства, когда члены общины должны были отчислять часть продукции или труда в пользу общества.

В средние века в России началось формирование централизованной государственной власти, что привело к созданию системы налогообложения. Главным налогом тогда был подушный налог, который взимался с крестьян и горожан в виде естественных продуктов, денежных сумм или труда. В Феодалной России также существовали другие налоги, такие как арендная плата за землю и торговая пошлина.

Во время правления Петра I в XVIII веке началась модернизация государства и налогообложения. Введены новые налоги, такие как акцизы, пошлины на импорт и экспорт товаров, а также подати с крестьян.

В XIX веке в России был проведен ряд налоговых реформ, которые направлялись на увеличение доходов государства. Особенно значимыми были реформы финансиста Ефима Витте в конце XIX - начале XX века. Витте ввел прогрессивную шкалу налогообложения, установил налог на доходы и провел ряд мер по сокращению теневой экономики.

В 1917 году после Октябрьской революции в России была проведена политика национализации и налогообложение приобрело социалистический характер. Введены налог на прибыль и налог на собственность.

После распада СССР в 1991 году Россия перешла на рыночную экономику. Налоговая система России подверглась серии реформ, направленных на упрощение и снижение налоговых ставок. Были введены такие налоги, как НДС, налог на прибыль организаций, налог на имущество физических лиц [4].

Сегодня налогообложение в России подчинено Федеральному налоговому кодексу, который регулирует все аспекты налогообложения в стране. В России действуют различные виды налогов, включая налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, налог на имущество и другие.

Налогового кодекса РФ является кодифицированным законодательным актом, который устанавливает систему налогов и сборов в

России. Он состоит из двух частей: в первой части отражены основные принципы налогообложения, во второй части установлен порядок обложения каждого из существующего налога и сбора в стране.

Налоговая система России представляет собой совокупность различных видов налогов, сборов, страховых взносов в построение и методы которых реализуются требования и принципы налогового законодательства.

Реализация налоговой системы происходит при помощи налогового механизма, который представляет собой свод различных способов и правил, с использованием которых достигаются цели налоговой политики. Регламентация налоговых отношений происходит при помощи налогового механизма, который в свою очередь опирается на налоговое право и основы управления налогообложения. Данный механизм реализуется в рамках налоговой политики, которая делится на 3 вида:

- Политика максимальных налогов. Данная политика характеризуется принципов взять все что можно;
- Политика высоких налогов. Данная политика характеризуется повышением ставки налогов без значительной социальной поддержки;
- Политика разумных налогов. При данной политике все действия направлены на развитие предпринимательства в стране, обеспечив ему благоприятный налоговый климат [3].

Все вышесказанное базируется на законодательной базе. Законодательная база базируется на законах, постановлениях, распоряжениях принимаемые на соответствующих уровнях. Исходя из этого, можно выделить 3 уровня:

- 1 уровень – Законодательство РФ о налогах и сборах;
- 2 уровень – Законодательство субъектов РФ о налогах;
- 3 уровень – Нормативно-правовые акты РФ муниципальных образований о местных налогах.

Реализацию данных уровней обеспечивают налоговые отношения в лице следующих органов: Министерство финансов РФ (Минфин РФ), Федеральная налоговая служба РФ (ФНС РФ), Министерство экономического развития РФ, Министерство промышленности и торговли РФ, Федеральная таможенная служба РФ, налоговые службы в лице инспекций субъектов РФ, а также городские, районные и межрайонные инспекции [1].

Минфин РФ возглавляет систему налогообложения в стране. Данный орган проводит налоговую политику в стране, прогнозирует налоговые поступления и привносит изменения в налоговую систему РФ. Так же стоит отметить, что в подчинение данного органа власти находится ФНС РФ.

В свою очередь, ФНС РФ является федеральным органом исполнительной власти, который осуществляет функции по контролю и

надзору за:

- соблюдением налогового законодательства;
- правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов, сборов и страховых взносов;
- полнотой учета выручки, денежных средств у организаций и ИП;
- правильностью исчисления полнотой внесения в соответствующий бюджет налогов и других платежей;
- аккредитацию филиалов, представительств иностранных юридических лиц;
- представлением в делах о банкротстве требований об уплате обязательных платежей.

А также данный орган осуществляет регистрацию юридических лиц, физических лиц в качестве ИП, крестьянских и фермерских хозяйств.

Немало важную роль в осуществление контроля над налогообложением в стране осуществляют территориальные органы ФНС РФ. Инспекции ФНС РФ осуществляют все тебе функции, что и сам главный орган. Все данные органы на муниципальном уровне составляют единую централизованную систему налоговых органов.

Рассматривая налоги и сборы в России, стоит обратить внимание на вторую часть НК РФ содержащую данные о видах налогов, сборов и страховых взносов, которые уплачиваются на территории России, так же в данной части прописываются их ставка, объект налогообложения, период уплаты и налоговые правонарушения за неуплату налога.

Все налоги на территории страны делятся на федеральные, региональные и местные налоги и сборы, представленные в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Виды налогов и сборов в России

Классификационный признак	Виды налогов
Федеральные	Налог на добавленную стоимость, акцизы, НДФЛ, налог на прибыль организации, НДС, НДС/УС
Региональные	Транспортный налог, налог на игорный бизнес, налог на имущество организаций
Местные	Земельный налог, налог на имущество физических лиц, торговый сбор

Стоит отметить, что помимо налогов и сборов, в России устанавливаются специальные налоговые режимы. Данные режимы представляют собой систему налогообложения организаций и ИП, которые уплачивают не все налоги, которые предусматривает общая система налогообложения, а только определенные с определенными преимуществами для предприятия.

Выделяют следующие режимы налогообложения:

- Общая систем налогообложения (ОСНО)
- Упрощенная система налогообложения (УСН)
- Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции
- Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)
- Патентная система налогообложения
- Налог на профессиональный доход (НПД)
- Автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН).

ОСНО является основной системой налогообложения, которая автоматически назначается организации или ИП при регистрации бизнеса. Данная система не предусматривает никаких налоговых льгот, уплата налогов производится в соответствии с действующим налоговым законодательством.

УСН представляет собой режим налогообложения, в котором сокращено количество уплачиваемых налогов и упрощено ведение бухгалтерской отчетности. Для перехода на УСН предприятие необходимо соблюдать определенные требования: максимальный доход за квартал, полугодие, 9 месяцев и год не должен превышать значения в 164,4 млн. руб., средняя численность сотрудников не более 100 человек и остаточная стоимость основных средств не более 150 млн. руб. При данной системе налогообложения существует два варианта расчета налогооблагаемой базы: доходы – ставка 6% и доходы минус расходы – ставка 15%.

При системе налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции часть налога, которую должен заплатить налогоплательщик, заменяется на продукцию, произведенную им, которая распределяется между государством и другими лицами. Применении данной системы налогообложения характерно только для добывающей промышленности.

Применять ЕСХН могут предприятия, которые занимаются производством, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции. Ставка при данной системе налогообложения составляет 6%.

Применение патентной системы налогообложения регламентируется п.2 ст. 346.43 НК РФ, в которой прописаны виды деятельности, характерные для применения данного режима. Так же для использования патентной системы налогообложения у предприятия должно быть менее 15 сотрудников, доход должен составлять не более 60 млн. руб. в год и производимая продукция не подлежит обязательной маркировке. При данной системе налог или стоимость патента никак не зависит от получаемого дохода предприятия.

НПД или по-другому налог на самозанятого, это специальный ре-

жим для физических лиц. При данном режиме нет необходимости регистрировать свою деятельность в контролирующем органе. Уплата налога происходит в зависимости от того получил доход самозанятый: от физического лица - ставка 4%, от юридического лица – ставка 6%.

АУСН это новая система налогообложения, которая была введена в 2022 году Правительством в качестве эксперимента в четырех регионах: Москве, Татарстане, Московской и Калужской областях. Данная система предполагает освобождение налогоплательщиков от уплаты страховых взносов и отсутствием ведения бухгалтерской отчетности. Как и УСН, АУСН предусматривает два объекта налогообложения: доходы по ставке 8% и доходы минус расходы по ставке 20% [3].

Таким образом, налогообложение берёт начало с древних времен. За всё свое время существования, налогообложение преобразовывалось, менялись налоги, ставка их уплаты и т.д. [4] Целостный вид приобретает в конце 20 века после принятия соответствующих законов о налоговой системе и принятие позже НК РФ. Сегодня налоговая система представляет собой систему сбора и уплаты налогов и сборов на территории России.

Существуют различные виды налогов, в зависимости от способа их сбора и целей, которые они ставят перед собой. Некоторые налоги являются прямыми и собираются без посредников, например, налог на доходы физических лиц. Другие налоги могут быть косвенными, такие, как НДС или акцизы, которые взимаются при приобретении определенных товаров и услуг.

Однако система налогообложения всегда остается предметом обсуждений и споров. Зачастую критикуются высокие налоговые ставки или нерациональное использование налоговых средств, а также возможные проблемы с коррупцией в сфере налогового сбора. [5]

В целом, система налогообложения играет ключевую роль в жизни государства. Хорошо спроектированная и эффективная система налогообложения позволяет государству получать необходимые ресурсы для удовлетворения потребностей общества и способствует экономическому развитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 04.08.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023)
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.08.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023)
3. *Ворожбит О. Ю.* Налоги и налогообложение. Налоговая система Российской Федерации : учебное пособие / О.Ю. Ворожбит, В.А. Водопьянова. — Москва : РИОР

: ИНФРА-М, 2023. — (Высшее образование). — 174 с. — DOI: <https://doi.org/10.12737/1730-2>. - ISBN 978-5-369-01730-2.

4. Уварова Е. Е. Роль системы налогообложения в формировании доходов федерального бюджета РФ / Е. Е. Уварова, О. А. Степанова, И. А. Рыкова // Управленческий учет. – 2021. – № 5-2. – С. 405-411. – EDN HWECHZ.

5. Соколова Л. С., Булычева М. В. Роль отчета о финансовых результатах в системе финансовой отчетности организации в современных условиях // Интеграция науки в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции: в 2 ч.. Российский университет кооперации, Саранский кооперативный институт. Саранск, 2021. С. 101-105.

УДК 338.314

ИЗДЕРЖКИ КАК ГЛАВНЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ В СИСТЕМЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Логинова Алина Николаевна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: loginova.alina99@mail.ru

COSTS AS THE MAIN ANALYTICAL INDICATOR IN THE SYSTEM OF BALANCED INDICATORS FOR MANAGEMENT DECISION-MAKING

Loginova Alina Nikolaevna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Связанная сбалансированная система показателей помогает контролировать достижение стратегических целей компании. В статье обосновывается важность расчета показателя издержек в качестве основного индикатора в системе сбалансированных показателей для принятия решений в рамках управленческого учета.

Ключевые слова: система, показатели, издержки, управленческий учет, производственный учет, себестоимость, анализ, принятие решений

A linked balanced scorecard helps to monitor the achievement of the company's strategic goals. The article substantiates the importance of calculating the cost indicator as the main indicator in the system of balanced indicators for decision-making in the framework of management accounting.

Keywords: system, indicators, costs, management accounting, production accounting, cost, analysis, decision-making

Управлять по-новому – значит, владеть информацией, позволяющей точно просчитать возможности производства. Инновации в управленческом учете предполагают формирование качественно новой, более объективной управленческой информации. Качественно новым в практике принятия эффективных стратегических решений является использование показателей директ-костинга, конкретно – показателя ограниченной себестоимости как одного из основных показателей-индикаторов в системе сбалансированных показателей предприятия (ССП). Рассмотрим управленческие возможности показателя ограниченной себестоимости на примере предприятий молочной перерабатывающей промышленности. Региональные перерабатывающие предприятия, не входящие в крупные холдинги, особенно нуждаются в разработке четких управленческих методик для принятия эффективных стратегических решений. Масштаб таких предприятий является преимуществом во внедрении инноваций, так как меньшее количество формализованных критериев позволяет внедрять новые методики легче и в более короткие сроки. Молочное предприятие регионального масштаба производит небольшой ассортимент социально значимой продукции – цельномолочной (молоко и сливки различных процентов жирности, сливочное масло) и кисломолочной продукции (ряженка, кефир, йогурты, сметана, творог, сыры в ассортименте). Особой задачей директ-костинга на перерабатывающих предприятиях является распределение неразделимых издержек (например, затрат на транспортировку сырья, приемку, пастеризацию молока перед дальнейшей переработкой) между совместно производимыми видами основной продукции (молоко, сметана, сливочное масло) и побочными продуктами (обрат, сыворотка). Производство побочных продуктов обычно не влияет на решение выпускать или не выпускать основной продукт и, как правило, мало сказывается на ценах основных продуктов. Побочные продукты можно не использовать вовсе (утилизировать), можно реализовывать на сторону (сыворотку – хлебокомбинатам), а можно использовать в качестве исходного сырья для изготовления других продуктов. Так, из обрата вырабатывают обезжиренный творог и казеин. Молочную сыворотку используют для изготовления молочного сахара и выработки сырья для фармацевтической отрасли.

Если вся продукция, произведенная за определенный период, реализована, то проблемы распределения неразделимых издержек между конкретными продуктами не существует. Оценка запасов продукции не нужна, а для расчета прибыли от продаж, требуется просто вычесть величину совокупной себестоимости из величины дохода от продаж. Однако, если в конце периода часть продукции не реализована, или не завершено производство (созревание сыров), необхо-

димо распределить затраты между продуктами. Поскольку любое такое распределение неизбежно будет субъективным и произвольным, то этот процесс требует от бухгалтера принятия решений, которые труднее всего обосновать. Все, что можно сделать, это постараться выбрать наиболее рациональный и разумный метод распределения.

Методы, используемые для распределения неразделяемых издержек до точки разделения, группируются в две категории: 1) методы для разграничения неразделяемых издержек между видами продукции при помощи натуральных показателей (пропорционально массе, объему и т.д.);

2) методы для разграничения неразделяемых издержек на основе их распределения пропорционально рыночной стоимости продуктов.

Методы использования натуральных показателей (пропорционально объему, например, условным литрам, килограммам) очень просты. Они предполагают, что каждый продукт принесет одинаковые доходы, для получения которых понесены неразделяемые издержки. Но тогда не учитывается способность конкретных видов продукции генерировать прибыль. Так, на менее доходную продукцию, но произведенную в большем количестве, будет отнесена и большая доля неразделяемых издержек (кефир, цельное молоко). И, наоборот, на более рентабельную, но произведенную в меньшем объеме продукцию (сметана, сливки, сливочное масло) будет отнесена меньшая доля неразделяемых издержек. Кроме того, часто возникают трудности с выбором условной сопоставимой единицы объема для различных видов продукции. Таким образом, преимущество этого метода – простота использования, перевешивается большим количеством недостатков и противоречий.

При использовании метода разделения издержек пропорционально стоимости реализации, предполагается, что более высоким ценам реализации соответствуют и более высокие затраты. Здесь кажется все более объективным, но не является абсолютно объективным, поскольку допускается предположение, что низко доходная продукция будет включать и более низкую стоимость неразделяемых издержек, а, значит, иметь более высокие показатели рентабельности.

Чтобы выбрать наилучший метод распределения неразделяемых издержек, необходимо учесть специфику производства, номенклатуру выпускаемой продукции, объем производства по каждой позиции, способность продукции быть выгодно реализованной. Если продукция однородна, имеет ограниченную номенклатуру, одинаковые единицы измерения, примерно равную доходность, то использование первого метода не исказит калькуляцию себестоимости и оценку запасов (продукция хлебулочного производства, например). В других случаях, а их большинство, более объективную величину издер-

жек поможет получить метод распределения неразделяемых издержек пропорционально рыночной стоимости продукции.

Таким образом, бухгалтеру для точной оценки запасов готовой продукции с целью объективного отражения их в отчетности, а также для калькуляции себестоимости необходимо:

1) отличное знание технологии производства для определения точки разделения затрат и подсчета затрат по совместному производству;

2) обоснование выбора метода разграничения совместных (неразделяемых) затрат между видами продукции.

Отрасли переработки сельскохозяйственного сырья с несложными технологиями переработки и ограниченной номенклатурой готовой продукции благоприятствуют при ведении бухгалтерского учета подсчёту ограниченной и полной себестоимости и точному разграничению неразделяемых затрат.

Итак, можно уверенно сказать, что для эффективного функционирования молокоперерабатывающих предприятий сегодня помимо разработки новых производственных технологий, внедряются новые технологии управления – с модернизацией таких их важнейших составляющих как формирование достоверной и оперативной информации в рамках бухгалтерского учета с целью получения ключевых аналитических индикаторов для безошибочных стратегических решений. Как отмечалось выше, большинство предприятий рынка молочной продукции – отечественные региональные производители. Но государственная методическая поддержка по формированию ясной, полной и объективной информации в рамках производственного учета для предприятий молочной промышленности не осуществляется уже много лет. Отраслевая инструкция по калькулированию себестоимости на молочных и маслосыродельных комбинатах была утверждена в далеком 1996 году, а последние изменения в ней датируются 1999 годом. Все последующие разработки носят рекомендательно-коммерческий, а не нормативный характер и предлагаются разработчиками за плату. Подсчет фактических затрат в рамках традиционного производственного учета на предприятиях-аутсайдерах отрасли, осуществляется в сроки советских времен – до 15-го числа месяца, следующего за отчетным. Тогда как автоматизированные бухгалтерские системы в компаниях-лидерах позволяют формировать всестороннюю информацию о производственных издержках уже ко 2-ому числу месяца, следующего за отчетным, а некоторые самые современные версии систем, позволяющие извлекать любые данные производственного учета в режиме онлайн. Предприятия-лидеры обладают возможностью содержать мощные консалтинговые службы, разрабатывающие и внедряющие все самые прогрессивные научные

разработки в области технологии и технического обеспечения бухгалтерского учета в целом, и управленческого учета, а внутри него и производственного учета, в частности. Таким образом, для количественного большинства мелких производителей укрепиться на молочном рынке – это значит, не только преодолеть трудности, связанные с отсутствием государственной поддержки, проблемами финансирования и кредитования, но главное, приобрести практический опыт работы в условиях рыночных отношений [3]. И здесь на первое место выходит грамотный менеджмент с максимально эффективной информационной системой поддержки управленческих решений, центральным участком которой является производственный (управленческий) учет, поставляющий информацию для формирования сбалансированного показателя-индикатора издержек в системе сбалансированных показателей для стратегического прогнозирования основной деятельности предприятий по переработке молока [4].

Все вышесказанное позволяет утверждать – для большинства отечественных предприятий по переработке молока характерны и требуют немедленного разрешения две проблемы современного информационного обеспечения грамотного менеджмента: 1) улучшение качества производственного учета затрат в соответствии с требованиями времени, повышение его информативности, нацеленность на управленческий аспект; 2) повышение оперативности формирования информации. Резюмируем. Производители молочной продукции осуществляют свою деятельность в условиях интенсивной конкуренции со стороны иностранных компаний, компаний – национальных и региональных лидеров и все это происходит в условиях резкого снижения объема государственного регулирования. Чтобы успешно действовать в столь сложных условиях, молокоперерабатывающие предприятия в списке приоритетов своей деятельности ставят удовлетворение потребителей, для этого изменяют производственные системы, активно инвестируют в новые технологии, а, значит, просто обязаны использовать и новые подходы для формирования управленческой информации. Чтобы выигрывать в конкурентной борьбе, необходимо выпускать разнообразные виды молочной продукции высокого качества, но при низких затратах. И для этого объективно возникает потребность сфокусировать свое внимание на управлении затратами и разработке информационных систем для производственного учета, которые позволили бы лучше понимать свою базу затрат, выявлять источники рентабельности своей продукции, а, значит, формировать ключевые показатели системы эффективного менеджмента в ССП предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вахрушина М.А.* Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. Пособие /

ВЗФЭИ.- М.: КноРус, 2020.-359 с.

2. *Гаррисон Рей, Норин Эрик, Брюер Питер* Решения для управленческого учета / Пер. с англ. О.В. Чумаченко.15-е изд.- К.: Companion Group, 2023, <http://www.numerade.com>.

3. *Кузнецова Е.Г., Хайров Р.Р.* Проблемы формирования продовольственного рынка Республики Мордовии // *Экономические науки*. 2008. № 49. С. 207-213.

4. *Кузнецова Т.Е.* Коммуникации в управлении // 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. 185-189.

УДК 338.314

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РАМКАХ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ОРГАНИЗАЦИЙ

Логинова Алина Николаевна, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: loginova.alina99@mail.ru

THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF BALANCED INDICATORS IN THE FRAMEWORK OF MANAGEMENT ACCOUNTING OF ORGANIZATIONS

Loginova Alina Nikolaevna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Связанная сбалансированная система показателей помогает контролировать достижение стратегических целей компании. В статье рассмотрены теоретические аспекты и проблемы формирования сбалансированных показателей для принятия решений в рамках управленческого учета.

Ключевые слова: система, показатели, издержки, управленческий учет, производственный учет, анализ, принятие решений

A linked balanced scorecard helps to monitor the achievement of the company's strategic goals. The article discusses the theoretical aspects and problems of the formation of balanced indicators for decision-making in the framework of management accounting.

Keywords: system, indicators, costs, management accounting, production accounting, analysis, decision-making

Разработка системы сбалансированных показателей деятельности предприятия – это подбор ключевых аналитических показателей-индикаторов, позволяющих максимально эффективно реализовывать общую стратегию компании. Система сбалансированных показателей разрабатывается внутри каждой производственной или обслуживающей компании с учетом ее отраслевых особенностей по направлениям деятельности в разрезе финансовых и управленческих задач. В данной статье мы будем говорить о важности формирования сбалансированных показателей управленческого учета в части издержек производства.

Отечественной теорией и практикой бухгалтерского учета накоплен богатый опыт по формированию информации об издержках предприятия. Многие организации, образованные и функционирующие еще с доперестроечных времен, а также новые производства, организованные уже в условиях рыночной экономики, до сих пор не торопятся совершенствовать собственный производственный учет и считают достаточным тот объем информации, который такой учет предоставляет руководству для принятия решений. Действительно, до сих пор на большинстве предприятий система производственного учета формирует данные только для калькулирования полной фактической себестоимости продукции. Но рыночные условия требуют использования современных подходов к формированию информации о собственных затратах, а, значит, экономические и плановые службы компаний должны не только исчислять отклонения фактических затрат от плановых их значений и составлять невостребованные руководством внутренние отчеты, а формировать систему показателей для принятия грамотных управленческих решений.

Снижение затрат – залог успеха любого вида деятельности в конкурентной среде. Следовательно, задача аналитиков здесь – не только подбор показателей издержек, но и методика их расчета.

Методики расчета сбалансированных аналитических показателей издержек определяются экономическим смыслом таких показателей [1]. Поэтому важно, в первую очередь изучить научные подходы к задачам и функциям учета производственных затрат в целом. Прежде всего, определим, тождественны ли понятия «производственный учет» и «управленческий учет» или насколько тесно они взаимосвязаны и взаимодействуют. Для этого обратимся к научным разработкам ведущих специалистов в области управленческого учета, как в России, так и за рубежом.

К. Друри, обобщая мнения западных ученых, в книге «COSING An introduction», подчеркивал, что многие специалисты-практики и крупные теоретики не делают различий вообще или допускают очень незначительные различия между производственным и управленче-

ским учетом. Сам К. Друри видит такие различия в целях учета затрат, в том, что в системе производственного учета готовится информация о производственных затратах для оценки стоимости запасов готовой продукции для составления финансовой отчетности, в управленческом же учете информация о производственных затратах собирается в целях принятия управленческих решений, планирования, контроля и регулирования.

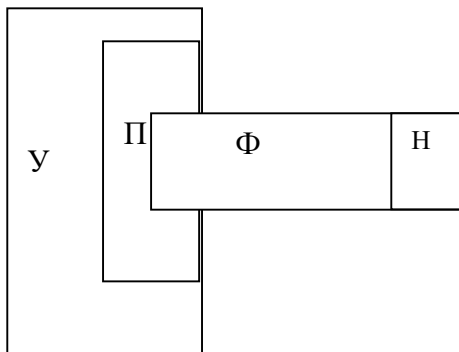
Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, аналогично К. Друри определяя управленческий учет, добавляют, что он тесно связан с будущим (бюджетирование) и оказывает влияние на поведение руководителей и работников фирмы (мотивация); производственный же учет, по их мнению, – это иначе – учет затрат, который представляет данные как для управленческого, так и для финансового учета. В процессе учета затрат происходит сбор, измерение и группировка финансовой и нефинансовой информации, касающейся затрат на приобретение и использование ресурсов в организации.

Р. Гаррисон, Э. Норин, П. Брюер в книге «Управленческий учет», выдержавшей на Западе одиннадцать изданий, оперируют исключительно понятием «управленческий учет затрат». Данные авторы считают теоретические споры излишними, главное, по их мнению – это определить каким образом аккумулировать затраты и предоставлять их в управленческих отчетах.

Отечественные исследователи подсистемы управленческого учета, начиная изучать возможности адаптации зарубежного опыта, часто отождествляли понятия управленческий и производственный учет. Так, С.А. Николаева, в 1993 году излагая особенности учета затрат в рыночных условиях, называла управленческий учет производственным, указывая понятия как термины-синонимы и доказывая возможность использования информации, традиционнo собранной производственной бухгалтерией, в целях принятия решений.

Другой исследователь бухгалтерского управленческого учета - М.А. Вахрушина убеждена, что нельзя отождествлять понятия «управленческий» и «производственный» учет, хотя соглашается, что производственный учет является историческим предшественником управленческого. М.А. Вахрушина так же как и К. Друри определяет различия в указанных видах учета различиями в их целях и содержании. По её мнению, содержание современного производственного учета - это учет издержек по видам; учет издержек по местам их возникновения; учет издержек по носителям, что в конечном итоге позволяет рассчитать себестоимость единицы продукции, приходящуюся на нее прибыль и уровень рентабельности – то есть сбалансированные показатели обобщенной оценки деятельности организации. Управленческий же учет, в силу его целевой направленности на менеджмент организации, решает более обширные и сложные задачи, а

именно: оказание информационной помощи управляющим в принятии оперативных управленческих решений; контроль, планирование, прогнозирование экономической эффективности деятельности предприятия; обеспечение базы для ценообразования; выбор наиболее эффективных путей для развития предприятия, а, значит, формирование в его рамках более детализированных аналитических показателей издержек. Таким образом, по мнению М.А. Вахрушиной, бухгалтерский управленческий учет включает в себя производственный учет и небольшую часть финансового учета – в части составления отчетности о затратах предприятия для внешних пользователей, и схематично взаимосвязь между видами учета она видит так, как представлено на рисунке 1.



П – производственный учет; Ф – финансовый учет; У – управленческий учет; Н – налоговый учет.

Рис. 1. - Виды учета и их взаимосвязь

Российские ученые Васильева Л.С, Ряховский Д.И., Петровская М.В. разделяют мнение М.А. Вахрушиной и подчеркивают, что часть управленческого учета, объектом учета которого являются только производственные издержки, называется производственным учетом. Тогда как объектом в управленческом учете являются: 1) издержки в целом по организации; 2) результаты хозяйственной деятельности организации и подразделений; 3) затраты и финансовые результаты центров ответственности; 4) внутреннее ценообразование; 5) бюджетирование и внутренняя отчетность.

Н.В. Власова видит следующее взаимодействие между элементами управленческого учета и дает следующее определение управленческому учету: «управленческий учет представляет собой информационно-вычислительную систему, объединяющую совокупность форм и методов планирования, учета, контроля и анализа, направленную на формирование альтернативных вариантов функционирования

предприятия и предназначенную для информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений. Выполнение этих и многих других функций и задач управленческого учета возможно посредством организации эффективного функционирования составляющих его элементов, в частности: 1) производственного учета затрат и калькулирования себестоимости; 2) управленческого анализа затрат; 3) бюджетирования» (рисунок 2).

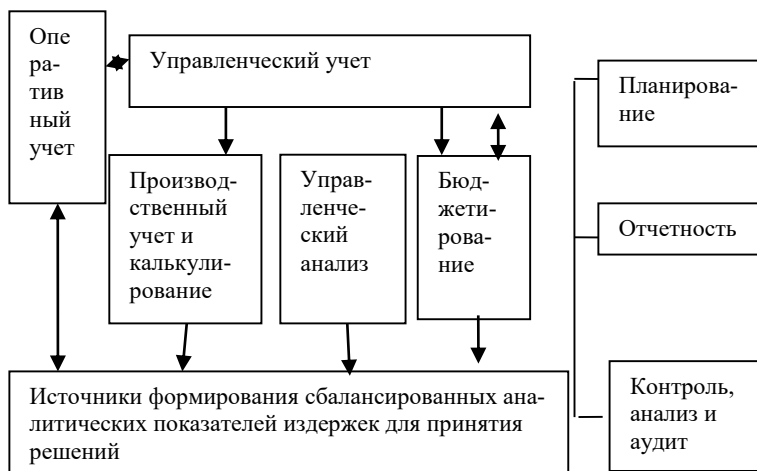


Рисунок 2. – Схема формирования сбалансированных показателей издержек

Анализ различных точек зрения на особенности производственного учета позволил установить, что многолетние научные дискуссии не привели к единой позиции относительно места производственного учета в общей системе бухгалтерского учета, но преобладают следующие точки зрения: 1) производственный учет – это часть управленческого учета; 2) производственный учет, по сути, ничем не отличается от управленческого и эти термины можно считать синонимами; 3) игнорируется понятие «производственный учет».

Самым точным и аргументированным представляется мнение профессоров Нижегородского государственного университета Е.А. Мизиковского и И.Е. Мизиковского о том, что в настоящее время, когда еще не все российские предприятия используют управленческий учет, но к сложившемуся и функционирующему механизму производственного учета на таких предприятия предъявляются управленцами все новые требования, касающиеся детализации информа-

ции, «началом кардинального повышения качества и влияния учетной информации о себестоимости производства и продаж правомерно считать лишь создание системы «продвинутого» производственного учета». Нижегородские ученые убедительно доказывают, что неправомерно сводить функции производственного учета только к бухгалтерскому учету затрат и калькулированию, важнейшей функцией его также было и есть обеспечение информационной базы управления микроэкономикой.

Критический обзор теоретических взглядов на сущность производственного учета и его место в системе бухгалтерского учета отечественных предприятий, позволяет нам сформировать позицию относительно целей, назначения и функций производственного учета и утверждать, что производственный учет – это российская технология бухгалтерской регистрации и обобщения информации об издержках предприятия не только в целях составления внешней отчетности, но и расчета ключевых сбалансированных показателей издержек - индикаторов для принятия решений.

Однако разделение бухгалтерского учета на финансовый и управленческий пока еще не везде решило задачи информационного обеспечения стратегических решений организации. Производственный учет, оставаясь часто структурно в составе финансовой бухгалтерии, как правило, продолжает формировать информацию об издержках и для составления внешней отчетности по затратам, и для составления внутренних отчетов для службы контроллинга, или, при отсутствии таковой службы, непосредственно для менеджеров организации. Это не случайно. Традиционно участок затрат в бухгалтерском учете доверяли всегда наиболее подготовленным бухгалтерам, хорошо знающим экономику производства, ориентирующимся в затратнообразующих технологических процессах и поведении в них каждого вида затрат. Поэтому можно с достаточной уверенностью утверждать, что, несмотря на терминологические споры, внедрение и развитие управленческого учета на отечественных предприятиях (функционирующих без участия иностранного капитала) в настоящее время – это лишь реформирование способов сбора и обработки информации внутри производственного учета, преимущественно с помощью внедрения средств автоматизации. Методические и целевые подходы к сбору и обработке информации о производственных затратах меняются крайне медленно. Накопленный опыт по организации и ведению производственного учета, формированию системы сбалансированных показателей издержек, должен являться мощным фундаментом для дальнейшего развития управленческого аспекта производственного учета как стратегического направления повышения эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, исследование, проведенное в рамках данной статьи, установило и позволяет резюмировать следующее:

– производственный учет – это проверенная и подтвержденная многолетним опытом отечественная технология бухгалтерской регистрации и обобщения информации об издержках предприятия не только в целях составления внешней отчетности, но и для принятия решений, это исторически и фактически основная информационная база формирования системных аналитических показателей издержек предприятия для управления микроэкономикой;

– управленческий учет призван повышать степени детализации информации об издержках, создания модели «продвинутого» производственного учета;

– производственный учет – зона пересечения интересов и задач внешней финансовой и внутренней управленческой бухгалтерии;

– отечественный и зарубежный опыт теории и практики сбора, накопления и обработки управленческой информации в системе управленческого учета позволяет определить в качестве основного направления развития российского управленческого учета – управленческие аспекты производственного учета.

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. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. Пособие / ВЗФЭИ.- М.: КноРус, 2020.-359 с.

3. Гаррисон Рей, Норин Эрик, Брюер Питер Решения для управленческого учета / Пер. с англ. О.В. Чумаченко.15-е изд.- К.: Companion Group, 2023, <http://www.numerade.com>.

4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. В.Н. Егорова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 1423 с.

5. Мизиковский Е.А., Мизиковский И.Е. Производственный учет / Е.А. Мизиковский, И.Е. Мизиковский. – М.: Магистр: Инфра-М, 2019. – 272 с.

6. Хорнгрен Ч., Дж. Фостер, Датар Ш. Управленческий учет. 10-е изд. / пер. с англ. – СПб. : Питер – 2016.- 1008 с.

ПРОВЕРКА СОСТОЯНИЯ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Машина Анастасия Николаевна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: nastena.mashina@mail.ru

CHECKING THE CONDITION AND MOVEMENT OF FIXED ASSETS

Machina Anastasia Nikolaevna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Порядок проведения инвентаризации основных средств разработан в соответствии с бухгалтерскими стандартами и в целях установления единых требований и этапов. В статье рассмотрены, какие основные задачи решает данный порядок проверки элементов амортизации и капитальных вложений на обесценение. Кроме того, определены документы и пользователи результатов инвентаризации основных средств.

Ключевые слово: основные средства, деятельность, инвентаризация, комиссия, опись, обесценение, результаты

The procedure for conducting an inventory of fixed assets has been developed in accordance with accounting standards and in order to establish uniform requirements and stages. The article discusses what the main tasks are solved by this procedure for checking the elements of depreciation and capital investments for impairment. In addition, the documents and users of the results of the inventory of fixed assets have been identified.

Keywords: fixed assets, activity, inventory, commission, inventory, impairment, results

Если нужны объективные данные о реальном состоянии основных средств компании проводят инвентаризацию. Определяют перечень подлежащих проверке активов, а также порядок и периодичность проведения инвентаризации. Отдельное внимание уделяется формату и срокам подготовки инвентарной описи и итогового отчета.

В соответствии с пунктами 15, 37, 38 ФСБУ 6/2020 и пунктом 17 ФСБУ 26/2020 для переоценки основных средств, проверки элементов амортизации и проверки основных средств и капитальных вложений на обесценение создается постоянно действующая комиссия по оценке основных средств и капитальных вложений и проверки элементов амортизации.

Председатель инвентаризационной комиссии обеспечивает свое-

временное представление результатов инвентаризации в электронной форме менеджеру группы финансового мониторинга.

Председатель инвентаризационной комиссии присваивает формам документов наименования в виде: XXX_INV-xx.x, где XXX – сокращенное наименование дочерней компании.

Сроки проведения инвентаризации основных средств. Дата начала инвентаризации – дд.мм.гг.

Информацию о результатах проведенной инвентаризации основных средств председатель инвентаризационной комиссии направляет по адресу и в срок не позднее 25-го числа месяца начала инвентаризации.

Под материально-ответственными лицами понимаются работники ДК, на которых возложена полная материальная ответственность за сохранность объектов основных средств в соответствии с условиями трудового договора или на основании отдельного договора о полной материальной ответственности. Например, материально-ответственными лицами могут выступать технический директор ДК, системный администратор ДК, офис-менеджер ДК и другие работники. На комиссию возлагаются следующие обязанности.

1) Проводить оценку основных средств и капитальных вложений по справедливой стоимости и проверять соответствие балансовой стоимости этих активов справедливой стоимости:

- в конце каждого года в процессе годовой инвентаризации по графику проведения инвентаризации;
- при выявлении признаков обесценения;
- в случае ожидаемого будущего роста справедливой стоимости актива из-за роста спроса на актив или рыночной цены, в том числе в случае снижения курса рубля по отношению к иностранной валюте.

2) Проводить проверку элементов амортизации основных средств, а именно срок полезного использования, ликвидационную стоимость, способ начисления амортизации:

- в конце каждого года в процессе годовой инвентаризации по графику проведения инвентаризации;
- при оприходовании нового основного средства;
- при выявлении оснований для пересмотра элементов амортизации.

Информацию о выявленных отклонениях оформлять в виде заключения в произвольной форме. Правильно, своевременно и в полном объеме передавать заключение в бухгалтерскую службу.

Признаки обесценения определяются в соответствии с пунктами 12, 13, 14 МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов». Проверка проводится, если:

- есть признаки, что стоимость актива снизилась в течение периода значительно больше, чем ожидалось, в связи с течением времени

или при обычном использовании;

- возможны неблагоприятные последствия из-за значительных изменений, в том числе в ближайшем будущем, технических, экономических, рыночных, правовых условий деятельности или на рынке, для которого предназначен актив;

- балансовая стоимость чистых активов организации превышает ее рыночную капитализацию;

- существуют признаки устаревания или физической порчи актива;

- произошли или ожидаются в ближайшем будущем значительные изменения в отношении интенсивности и способа использования актива, в том числе простой, планы по прекращению или реструктуризации деятельности, к которой относится актив, планы по выбытию актива до ранее запланированной даты и т. п.;

- показатели внутренней отчетности указывают на то, что экономическая эффективность актива хуже или будет хуже, чем ожидалось;

- суммарные данные текущего периода и бюджета на будущие периоды в отношении актива демонстрируют операционные убытки или чистые оттоки денежных средств;

- иные показатели или информация указывают на возможность обесценения.

Процесс инвентаризации основных средств, определяет необходимые мероприятия, сроки и ответственных за процесс.

Процесс инвентаризации включает в себя следующие этапы:

- инициирование (принятие решения) проведения инвентаризации;

- проведение инвентаризации;

- согласование расхождений;

- оформление выявленных расхождений.

Инвентаризация основных средств проводится:

- при передаче имущества в аренду, при выкупе, продаже;

- перед составлением годовой бухгалтерской отчетности (инвентаризация основных средств может проводиться один раз в три года);

- при смене материально ответственных лиц (на день приемки-передачи дел);

- при установлении фактов хищений или злоупотреблений, а также при порче ценностей;

- по инициативе руководства.

Процесс ревизии иницируется приказом о проведении инвентаризации, заверенным генеральным директором. Инвентаризация основных средств оформляется инвентаризационной описью основных средств.

Таблица 1 – Процесс инвентаризации основных средств.

Ответственные за выполнение действия	Действие (операция)	Документ на выходе (информация, результат)
Инициатор проведения инвентаризации (генеральный директор, бухгалтерия)	<p>Производится планирование ревизии:</p> <ul style="list-style-type: none"> – составление программы проведения инвентаризации; – назначение председателя и членов комиссии; – определение причины проведения инвентаризации; – осуществление проверки инвентарных карточек, описей и других регистров аналитического учета, технических паспортов ОС или другой технической документации, документов на основные средства, сданные или принятые организацией в аренду и на хранение 	Приказ о проведении инвентаризации, инвентарная карточка учета объекта ОС
Сотрудник склада (МОЛ), сотрудник бухгалтерии, сотрудник ЛО	<p>Процесс инвентаризации на складе:</p> <ul style="list-style-type: none"> – фактическое присутствие МОЛ и председателя и членов комиссии на объекте ревизии; – при инвентаризации основных средств комиссия производит осмотр объектов и заносит в описи полное их наименование, назначение, инвентарные номера и основные технические или эксплуатационные показатели; – при выявлении объектов, не принятых на учет, а также объектов, по которым в регистрах бухгалтерского учета отсутствуют или указаны неправильные данные, комиссия должна включить в опись правильные сведения и технические показатели по этим объектам; – на основные средства, непригодные к эксплуатации и не подлежащие восстановлению, инвентаризационная комиссия составляет отдельную опись с указанием времени ввода в эксплуатацию и причин, приведших эти объекты к непригодности (порча, полный износ и т. п.); – одновременно с инвентаризацией собственных основных средств проверяются основные средства, находящиеся на ответственном хранении и арендованные. 	Инвентаризационная опись основных средств

Продолжение таблицы 1

Сотрудник бухгалтерии	<p>Определение результатов инвентаризации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – систематизация и обработка материалов инвентаризации; – по имуществу, при инвентаризации которого выявлены отклонения от учетных данных, составляются сличительные ведомости. В сличительных ведомостях отражаются результаты инвентаризации, то есть расхождения между показателями по данным бухгалтерского учета и по данным инвентаризационных описей; – согласование и обсуждение результатов инвентаризации ЛПР организации; – исполнение (проведение в БД операций) по решению, принятому ЛПР 	Инвентаризационная опись ТМЦ, сличительная ведомость результатов инвентаризации ОС
Сотрудники бухгалтерии, сотрудники склада (МОЛ)	<p>Отражение результатов инвентаризации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основные средства, оказавшиеся в излишке, подлежат оприходованию по рыночной стоимости и зачислению в состав прочих доходов организации; – выявленные излишки зачитываются с выявленными недостачами, равнозначными в стоимостной и количественной оценке; – выявленные недостачи возмещаются МОЛ (если доказан факт хищения, порчи по вине МОЛ); – в тех случаях, когда виновники не установлены или во взыскании с виновных лиц отказано судом, убытки от недостач и порчи списываются на издержки; – итоговый комплект документов отправляется в бухгалтерию и хранится у ответственного бухгалтера один год; – по истечении одного года после проведения годовой инвентаризации документы сдаются по реестру в архив 	Инвентаризационная опись ТМЦ (подписанная), сличительная ведомость результатов и

В соответствии с приказом формируется комиссия, которая включает председателя комиссии, членов комиссии (бухгалтер и др. лица).

Результаты инвентаризации оформляются сличительной ведомостью результатов инвентаризации основных средств.

Все документы по проведенной инвентаризации передаются на хранение (на срок один год) в бухгалтерию. После происходит передача документации в архив.

Пользователями результатов инвентаризации основных средств

являются руководство, сотрудники финансово-экономического отдела, сотрудники группы финансового мониторинга [1].

«В течение трех рабочих дней после проведения инвентаризации председатель комиссии предоставляет бухгалтеру, ведущему проверенный объект, комплект документов по результатам проверки (инвентаризационная и сличительная ведомости, служебные записки и т. д.)» [2]

Председатель инвентаризационной комиссии в срок не позднее 25-го числа месяца начала инвентаризации направляет информацию.

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. Бушева А.Ю. Проведение ревизии торговой организации. В сборнике: Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2023. с.486-490.

УДК 338.314

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ, ФИНАНСОВОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Мельникова Ангелина Алексеевна, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st805379@ruc.su

FINANCIAL RESULTS FROM THE OPERATIONAL, FINANCIAL AND INVESTMENT ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION

Melnikova Angelina Alekseevna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Руководство организаций часто сталкиваются с ситуацией: прибыль есть, а денег нет. Ответ на данный вопрос можно получить из отчета о движении денежных средств косвенным способом. Отчет покажет, куда потратили деньги в операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, за счет чего образовалась разница

между прибылью и деньгами на счетах. В статье рассмотрен порядок корректировки чистой прибыли и как составляют ОДДС косвенным методом.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, деньги, расчетный счет, активы, пассивы, чистая прибыль, денежные потоки, деятельность

The management of organizations often face a situation: there is profit, but there is no money. The answer to this question can be obtained from the cash flow statement in an indirect way. The report will show where the money was spent in operating, financial and investment activities, due to which the difference between profit and money in the accounts was formed. The article discusses the procedure for adjusting net profit and how to make ODDSS by an indirect method.

Keywords: financial results, profit, money, settlement account, assets, liabilities, net profit, cash flows, activities

Разница между прибылью и деньгами на расчетном счете может быть по нескольким причинам [1]. Первая – уплатили больше авансов поставщикам. Вторая – не получили возмещение из бюджета по налогам. Третья – увеличили запасы или дебиторскую задолженность. Четвертая – погасили полностью или частично кредиторскую задолженность. Пятая – недополучили авансы от покупателей и др.

Чтобы узнать, куда ушли деньги, возьмем баланс на последнюю отчетную дату и оцениваем статьи: запасы, НДС по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, финансовые вложения, прочие оборотные активы, кредиторка. По каждой статье из суммы на конец периода вычитаем значение на начало. Поочередно выясняем, выросли или сократились активы и пассивы компании.

Если активы на конец периода выросли, иначе говоря, компания их купила – это отток средств, операционный денежный поток сократился. Например, если увеличились запасы, значит, компания купила сырье и материалы, выпустила, но не продала готовую продукцию. Если активы уменьшились, то компания получила деньги. Это приток средств. Например, если дебиторская задолженность сократилась, значит, поступили деньги от покупателя.

Если кредиторка уменьшилась, значит, ее погасили и на это потратили деньги, следовательно, денежный поток сократился. Если кредиторская задолженность увеличилась, то компания получила деньги в долг – это приток средств.

В случае если в отчетном периоде уже выплатили проценты по заемным средствам, сопоставляют начисленные и уплаченные проценты. Реальное количество денег сократилось, если оплатили больше процентов по кредитам и займам. Например, погасили долг прошлого периода и рассчитались за текущий. Чтобы это выяснить, берем начисленное значение в строке 2330 отчета о финансовых ре-

зультатах на последнюю отчетную дату и вычитаем из него погашенную сумму. Платеж смотрим в бухгалтерской справке или учетной программе по дебету субсчетов «Проценты по кредитам и займам» к счетам 66 и 67 в корреспонденции с кредитом счетов 50, 51, 52. Отрицательная разница укажет на то, что денег стало меньше.

Чтобы учесть все денежные потоки, на которые изменилась прибыль, и узнать точное количество денег, которые собственник может забрать, составляют отчет о движении денежных средств косвенным методом. Данный отчет учитывает финансовый результат, амортизацию, корректировки, изменения активов и пассивов. Другой вариант – последовательно корректируют чистую прибыль, в следующей последовательности. Для этого берем чистую прибыль из строки 2400 отчета о финансовых результатах и последовательно ее корректируют:

1) чистую прибыль из строки 2400 отчета о финансовых результатах записывают в первую строку отчета о движении денежных средств.

2) во второй строке указываем амортизационные отчисления из бухгалтерской справки. На эту сумму остатки денег на счетах могут быть больше прибыли.

3) ниже приводим начисленные проценты из строки 2330 «Проценты к уплате» отчета о финансовых результатах.

4) копируем уплаченные за отчетный период проценты из бухгалтерской справки и указываем в отчете со знаком «-». Реальное количество денег сократилось, если оплатили больше процентов, чем начислили, следовательно, это повлияло на разницу между прибылью и деньгами на счетах. 5) определяем, насколько изменилась за период дебиторская задолженность, строка 1230 баланса. Отнимаем из остатка на конец отчетного периода остаток на начало. Если дельта меньше нуля, прибавляем ее по модулю. Если больше вычитаем. Если дебиторка сократилась, значит, поступили деньги от покупателя, поэтому остатки на счетах не соответствуют прибыли. 6) находим разницу между значениями на конец и начало периода по строке 1240 «Финансовые вложения (за исключением денежных средств)». Разницу вносим в отчет о движении денежных средств с противоположным знаком. Если финансовые вложения сократились на конец периода, это означает, что денег стало больше и это повлияло на разницу прибыли и остатков на счетах. 7) вычитаем из остатка на конец периода остаток на начало по строке 1260 «Прочие оборотные активы» бухгалтерского баланса. Если получили отрицательное значение, учитываем в отчете с плюсом, положительное – с минусом. Если активы уменьшились, то компания получила деньги, поэтому остатки на счетах отличаются от прибыли.

8) оцениваем, как изменилось значение по строке 1520 «Кредиторская задолженность» бухгалтерского баланса. Если получили отрицательное значение, вносим в отчет с минусом, если положительное – с плюсом. Если кредиторская задолженность увеличилась на конец периода, значит, денег стало больше. По сути, компания использует «чужие» деньги и это один из факторов, из-за которых остатки на счетах не соответствуют прибыли. 9) складываем строки отчета о движении средств. Итог – денежный поток по операционной деятельности за отчетный период.

Составим ОДДС косвенным методом с целью объяснить, куда потратили чистую прибыль в операционной деятельности.

Чтобы понять, почему чистая прибыль отличается от денег на счете, финансовый директор компании составляет отчет о движении денежных средств косвенным методом за первое полугодие. Он использует данные бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и справки об амортизационных отчислениях и уплаченных процентах.

Специалист взял из отчета о финансовых результатах чистую прибыль на конец периода, прибавил амортизационные отчисления и начисленные по займам проценты, а затем вычел проценты по кредиту, которые компания уже уплатила:

$244\ 854\ \text{тыс. руб.} + 415\ 419\ \text{тыс. руб.} + 69\ 687\ \text{тыс. руб.} - 77\ 000\ \text{тыс. руб.} = 652\ 960\ \text{тыс. руб.}$

Изменение запасов за период финансист определил так:

$261\ 725\ \text{тыс. руб.} - 140\ 510\ \text{тыс. руб.} = 121\ 215\ \text{тыс. руб.}$ - число положительное, в отчет попадает с минусом. Значит, денежный поток уменьшился, так как пополнили запасы.

Изменение НДС по приобретенным ценностям:

$114\ 285\ \text{тыс. руб.} - 159\ 237\ \text{тыс. руб.} = -44\ 952\ \text{тыс. руб.}$ – актив, число отрицательное, в отчете с плюсом. Следовательно, на эту сумму денег стало больше.

Изменение дебиторки:

$853\ 039\ \text{тыс. руб.} - 253\ 986\ \text{тыс. руб.} = 599\ 053\ \text{тыс. руб.}$ - актив, число положительное, в отчете с минусом. Дебиторская задолженность выросла, компания недополучила в виде реальных денег часть начисленной выручки.

Краткосрочные финансовые вложения изменились так:

$6842\ \text{тыс. руб.} - 0\ \text{руб.} = 6842\ \text{тыс. руб.}$ – актив, число положительное, в отчете финансовый директор отразил с минусом. Следовательно, денежные средства уменьшились.

Изменение кредиторки:

$941\ 324\ \text{тыс. руб.} - 859\ 199\ \text{тыс. руб.} = 82\ 124\ \text{тыс. руб.}$ – пассив, число положительное, в отчете с плюсом. Значит, денег стало

больше, так как компания отложила платежи поставщикам, подрядчикам, получила аванс от клиентов.

Прочие оборотные активы исходя из данных бухгалтерского баланса не изменились в отчетном периоде. Значит, их учитывать в расчетах не нужно.

В результате денежный поток по операционной деятельности предприятия равен 52 926 тыс. руб. Следовательно, на счетах компании есть только 52 926 руб., что меньше начисленной прибыли на 191 928 руб. (244 854 – 52 926).

Получить и потратить деньги можно в финансовой и инвестиционной деятельности. Собственнику особенно важно, куда потратили деньги.

В инвестиционной деятельности, если приобрели основные средства, нематериальные активы, ценные бумаги, долю в уставном капитале другой компании, денег станет меньше. Сумма, на которую сократится чистая прибыль, отразится в денежном потоке по инвестиционной деятельности.

В финансовой деятельности, если погасили кредиты и займы, выплатили дивиденды акционерам, денежные средства на счете также уменьшатся. Разобраться в данной ситуации может раздел «Финансовая деятельность» отчета о движении денежных средств.

Чтобы понять, куда потратили деньги, изучаем данные о движении внеоборотных активов, капитала, займов и кредитов за отчетный период, и дополняем ими отчет о движении денежных средств косвенным методом.

В современных условиях быстро определить, куда осели деньги покажет отчет в Excel. Специальный отчет для собственника с моделью в Excel автоматически рассчитает, где осела прибыль и за счет чего она отличается от суммы денег на счетах. В отчете может быть текстовое резюме и диаграмма, кроме того можно выбрать удобный формат в зависимости от того, в какой форме собственнику удобнее воспринимать информацию.

Чтобы сформировать отчет, надо скачать модель в Excel, подставить данные компании в ячейки. Затем на листе «Отчет для собственника», на панели управления выбрать «Данные» и нажать на кнопку «Обновить все».

Чтобы заполнить исходные данные для модели, используют бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах на последнюю отчетную дату. Дополнительно можно запросить в бухгалтерии справку об амортизационных отчислениях, перечисленных процентах по займам, выплатах и поступлениях от реализации внеоборотных активов, начисленных и уплаченных дивидендах.

Модель Excel рассчитает, выросли или сократились статьи баланса. Положительную разницу между величиной оборотного актива

на конец и начало периода отчет отразит со знаком минус и наоборот. А положительная разница между величиной пассива на конец и начало периода попадет в отчет числом со знаком плюс и наоборот.

Затем в разделе «Справочно» вписывают чистую прибыль из строки 2400 отчета о финансовых результатах, начисленные проценты – из строки 2330 этого же отчета. Из бухгалтерской справки переносят информацию за отчетный период: об амортизации; уплаченных процентах со знаком «-»; поступлениях от реализации внеоборотных активов; инвестиционных вложениях во внеоборотные средства со знаком «-»; дивидендах полученных; дивидендах уплаченных со знаком «-».

После того как заполнены исходные данные, отчет о движении денежных средств косвенным методом сформируется автоматически – «ОДДС косвенным методом».

В операционной деятельности «ОДДС косвенным методом» можно наблюдать чистую прибыль, амортизацию, разницу между начисленными и уплаченными процентами, а также изменения:

- НДС по приобретенным ценностям;
- дебиторской задолженности;
- прочих оборотных активов, кроме денежных средств и др.

В финансовой деятельности «ОДДС косвенным методом» автоматически отразит изменения долгосрочных и краткосрочных кредитов, займов, уставного и добавочного капитала, а также разницу между начисленными и уплаченными дивидендами. В инвестиционной деятельности смотрим разницу между поступлениями от реализации внеоборотных активов и инвестиционными вложениями.

Модель автоматически подытожит денежные потоки и рассчитает чистый денежный поток [2]. Убеждаемся, что отчет о движении денежных средств косвенным методом составили верно – остаток денег на конец периода равен сумме начального остатка и чистого денежного потока в «ОДДС косвенным методом» модели.

Excel-модель учитывает не все строки баланса - не считает недежные операции, например, резервный капитал. Если в компании такие статьи составляют более 5 процентов валюты баланса, надо включать их в расчет. Например, по строке «Основные средства» – увеличились Активы, а по строке «Переоценка внеоборотных активов» – увеличились Пассивы. В суммарном результате – операции не влияют на денежный поток.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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 338.314

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Мельникова Ангелина Алексеевна, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st805379@ruc.su

FORMATION OF FINANCIAL RESULTS IN THE MANAGEMENT REPORTING OF THE ORGANIZATION

Melnikova Angelina Alekseevna, Master's Degree student

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

Управленческий учет формирует информацию для внутренних пользователей, в основном руководителей, собственников (учредителей). От того насколько точно и достоверно рассчитаны финансовые результаты, чаще всего зависят принятые управленческие решения. В статье рассмотрены классификации доходов и расходов для управленческой отчетности, а также правила и порядок учета. Отражено, как считать финансовые результаты для внутренней отчетности.

Ключевые слова: доходы, выручка, расходы, затраты, себестоимость, продажа, маржа, финансовые результаты, управленческий учет, отчетность

Management accounting generates information for internal users, mainly managers, owners (founders). The management decisions made most often depend on how accurately and reliably the financial results are calculated. The article discusses the classifications of income and expenses for management reporting, as well as the rules and accounting procedures. It is reflected how to calculate financial results for internal reporting.

Keywords: income, revenue, expenses, costs, cost, sale, margin, financial results, management accounting, reporting

Основными видами доходов организации для целей управленческой отчетности следующие:

– выручка от оказания услуг. В управленческой отчетности в соответствующей строке отражается совокупный объем выручки за

услуги организации, оказанные потребителям за определенный (отчетный) период в соответствии с принятым в организации классификатором услуг;

- выручка от продажи оборудования (товаров). В управленческой отчетности в соответствующей строке отражается совокупный объем выручки за проданное оборудование (прочие товары) за определенный период;

- прочая выручка. В управленческой отчетности в соответствующей строке отражается совокупный объем выручки, поступающей от непрофильной деятельности организации и не классифицированной в соответствии с классификатором услуг [1].

Совокупность выручки от оказания услуг, выручки от продажи оборудования (товаров) и прочей выручки образует итоговую выручку отчетного периода.

Основными видами расходов организации для целей управленческой отчетности принимаются:

- себестоимость услуг. В управленческой отчетности в соответствующей строке отражается совокупный объем расходов основного производства, относящихся к отчетному периоду;

- себестоимость проданного оборудования. В управленческой отчетности в соответствующей строке отражается себестоимость реализованных организацией за отчетный период товаров;

- прочая себестоимость. В управленческой отчетности в соответствующей строке отражается себестоимость прочей выручки за отчетный период;

- прогнозные затраты. До момента утверждения соответствующим приказом руководителя (директора) компании Положения о бюджетировании прогнозные затраты для целей управленческой отчетности не рассматриваются. Состав и порядок отражения в составе расходов прогнозных затрат утверждаются отдельным приказом.

Совокупность (сумма) себестоимости услуг, себестоимости проданного оборудования и прочей себестоимости за отчетный период составляет прямые переменные затраты.

Совокупность прямых переменных и прогнозных затрат образует итоговую себестоимость реализации за отчетный период.

Для целей управленческого учета принимается следующая классификация операционных расходов (таблица 1).

Износ основных средств – сумма начисленных по данным бухгалтерского учета амортизационных отчислений за отчетный период в соответствии с регламентом по учету основных средств.

Амортизация нематериальных активов – сумма начисленных по данным бухгалтерского учета амортизационных отчислений по нематериальным активам за отчетный период в соответствии с учетной политикой компании.

Таблица 1 - Операционные расходы организации

Статья операционных расходов	Состав статьи
Расходы на персонал	Все расходы на персонал, за исключением расходов на основной производственный персонал, в соответствии с регламентом «Порядок учета и отражения в учете расходов на персонал»
Расходы производственного характера	Расходы на контроль за соблюдением установленных технологических процессов, техническое обслуживание основных средств, другие подобные работы, учитываемые в составе общехозяйственных расходов
Коммерческие расходы	Расходы на реализацию произведенной продукции: реклама, комиссионные торговых агентов и т. п. К коммерческим расходам также относятся транспортные расходы на доставку товаров потребителям
Расходы на аренду и содержание офиса	Расходы по договорам аренды производственных и складских помещений, коммунальные платежи и электроэнергия, услуги связи непроизводственного назначения
Расходы на профессиональные услуги	Услуги специализированных сторонних организаций (аудит, консалтинг и т. п.)
Расходы на ИТ	Расходы на ИТ, учитываемые в составе общехозяйственных расходов: приобретение оборудования, не относящегося к основным средствам, программного обеспечения общего пользования, услуги конференц-связи и т. п.
Операционные налоги	До момента перехода компании на общую систему налогообложения для целей составления управленческой отчетности не рассматриваются
Транспортные расходы	<p>В состав транспортных расходов включаются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – транспортно-экспедиторские услуги – услуги сторонних транспортных компаний по доставке ТМЦ (не являющихся товарами) Обществу; – погрузо-разгрузочные работы – услуги сторонних транспортных компаний (или сторонних грузчиков), нанятых для погрузки-разгрузки ТМЦ (не являющихся товарами); – страхование перевозки и оформление логистических документов: штрафы, плата за простой; – расходы на содержание личного транспорта учредителей или разъездного транспорта, используемого в служебных целях
Расходы финансового характера	Услуги банков по расчетно-кассовому обслуживанию
Расходы на управление и юридическое сопровождение бизнеса	Юридические и судебные издержки, услуги нотариуса, услуги внешнего управляющего и т. п.

Продолжение таблицы 1

Другие операционные расходы	Расходы, не указанные в других статьях, но не более 5 процентов от их общей суммы. Расходы, не указанные в других статьях, но не более 5 процентов от их общей суммы.
Расходы по сомнительным долгам	Сумма резерва по сомнительным долгам на конец отчетного периода по данным бухгалтерского учета

К прочим доходам (расходам) компании относятся:

- процентные доходы – проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, и доходы от участия в уставных капиталах других организаций;

- процентные расходы – проценты, уплаченные за полученные за предоставление в пользование денежные средства от других организаций, и расходы, связанные с участием других организаций в уставном капитале организации;

- прибыль (убыток) от продажи активов – поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров, когда это не является предметом основной деятельности, за вычетом расходов по таким операциям;

- прибыль (убыток) от курсовых разниц (финансовый результат от отражения в бухгалтерском учете курсовых разниц, исчисленный в соответствии с регламентом по учету безналичных расчетов);

- финансовые доходы (расходы) – финансовый результат от отражения в бухгалтерском учете штрафов, пеней, неустоек за нарушение условий договоров, а также от возмещения причиненных организацией убытков;

- прочие доходы и расходы – финансовый результат от отражения в бухгалтерском учете сумм кредиторской и дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек в отчетном периоде, сумм дооценки активов и иных поступлений по мере образования (выявления).

Финансовые результаты для целей управленческого учета и формирования отчетности перечисляются ниже. «От того насколько правильно и достоверно формировались и учитывались доходы, расходы и финансовые результаты будут зависеть аналитические расчеты и управленческие решения» [2]

Валовая маржа равна разнице между итоговыми выручкой и себестоимостью. Коэффициент выручки исчисляется путем деления объема итоговой выручки минус итоговая себестоимость реализации на сумму выручки.

Операционная маржа (операционная прибыль) – прибыль компании от основной (обычной) деятельности, равная разнице между ва-

ловой прибылью и операционными расходами. Относительная величина операционной маржи определяется как отношение ее абсолютного значения к итоговой выручке.

Прибыль (убыток) от операционной деятельности компании определяется как разница между операционной маржой и суммой амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам.

Прибыль до налогообложения и доли меньшинства определяется как разница между операционной маржой и совокупностью прочих доходов (расходов) компании.

Налог на прибыль для целей управленческого учета определяется как расчетная величина, равная умножению величины прибыли до налогообложения и доли меньшинства на ставку налога на прибыль, действовавшую в отчетном периоде. При применении организацией упрощенной системы налогообложения под ставкой налога на прибыль считается ставка единого налога.

Прибыль до доли меньшинства равна разнице между исчисленной величиной прибыли до налогообложения и доли меньшинства и суммой налога на прибыль (единого налога).

Доля (интерес) меньшинства – это доля дочернего общества в капитале самой организации, принадлежащая миноритарным акционерам и не обеспечивающая владельцам этой доли контроля над деятельностью дочернего общества. Долю меньшинства составляет та часть чистых результатов деятельности и чистых активов дочерней компании, которая приходится на долю, которой Общество не владеет прямо или косвенно через дочерние компании.

Миноритарный акционер (миноритарий) – акционер (участник) компании (физическое или юридическое лицо), размер пакета акций (доли) которого не позволяет ему напрямую участвовать в управлении компанией (например, путем формирования совета директоров).

Для целей управленческого учета в компании под долей меньшинства подразумевается доля ее прибыли, исчисленная в соответствии с размерами доли меньшинства в капитале предприятия.

Чистая прибыль компании определяется как разница между исчисленной величиной прибыли до доли меньшинства и величиной доли меньшинства. До момента юридической регистрации возникновения доли меньшинства в капитале компании ее величина считается равной нулю.

Относительный размер чистой прибыли компании определяется как отношение его абсолютной величины к величине итоговой выручки отчетного периода.

«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» [3]

Проверка правильности заполнения и достоверности данных управленческой отчетности, содержащей сведения о доходах и расходах компании, возлагается на службу внутреннего контроля, действующую в соответствии с Положением о службе внутреннего контроля.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хайров Р.Р. Сравнительный анализ трактовок конкурентной стратегии // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2012. № 3 (26). С. 229-236.
2. Бушева А.Ю., Елисеева О.В. Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовыми результатами. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 12-1. с. 24-32.
3. Гудожникова Е.В., Волгина И.В. Направления оптимизации финансового контроля для принятия управленческих решений. «Вестник Российского университета кооперации», 2021. № 1 (43). С. 30-33.

УДК 336.2

ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

Меркульев Александр Витальевич, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st800948@ruc.su

CHANGES IN TAX LEGISLATION AND TAX ACCOUNTING

Merkulyev Alexander Vitalievich, Master's Degree student

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

В статье рассматриваются последние изменения, которые касаются налогового учета в организациях. В налоговое законодательство вносятся поправки и дополнения, которые соответствуют изменениям в мировом финансовом сообществе. Автором проведен обзор последних изменений в налоговом законодательстве.

Ключевые слова: налоги, налоговый учет, налоговое законодательство.

The article discusses the latest changes that relate to tax accounting in organizations. Tax legislation is being amended and supplemented to reflect changes in the global financial community. The author reviewed the latest changes in tax legislation.

Keywords: taxes, tax accounting, tax legislation.

Современные реалии, происходящие в мировом экономическом пространстве требуют изменений и дополнений в налоговом законодательстве. Правительство РФ внесло в Государственную думу законопроект с поправками в Налоговом кодексе РФ, который возвращает некоторые льготы иностранному бизнесу и увеличивает налоговую нагрузку на ряд российских налогоплательщиков в целях увеличения бюджетных доходов в 2024 году. Законопроект уже принят депутатами в первом чтении. Рассмотрим, к каким изменениям в налоговом законодательстве в 2024 году должны быть готовы организации.

С 1 января 2024 года доходы работников-удаленщиков, работающих по трудовым договорам с российской организацией или подразделением иностранной компании, зарегистрированным в России, станут признавать доходами от источников в РФ. Ставку налога на доходы физических лиц для таких работников установили в размере 13% (15% с доходов свыше 5 млн руб. в год) независимо от статуса налогового резидентства.

Приказом № ЕД-7-11/649@ от 19.09.2023 была утверждена новая форма 6-НДФЛ, которая вступит в силу с отчетности за первый квартал 2024 года.

Титульный лист больше не содержит поля «Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем расчете, подтверждаю».

Возвращенные суммы НДФЛ с начала налогового периода в разделе 1 с 2024 года нужно будет отражать в период удержания налога, соответствующего первому, второму, третьему и четвертому срокам перечисления.

Изменена последовательность отражения данных о доходах, налогах и вычетах в разделе 2. Появилась новая строка «Налоговая база», а также дополнительные строки для указания сумм НДФЛ, удержанных:

- с 1 по 22 число первого месяца последнего квартала;
- с 23 числа первого месяца по 22 число второго месяца последнего квартала;
- с 23 числа второго месяца по 22 число третьего месяца последнего квартала;
- с 23 числа по последнее число третьего месяца последнего квартала.

Для сумм НДФЛ, возвращенных налоговым агентом в перечисленные выше строки были введены четыре новые строки.

Из обновленной формы «Справки о доходах и суммах налога физического лица» исключили строку «Сумма налога перечисленная».

Кроме того, еще через год с 1 января 2025 года будет расширен

перечень доходов от источников в РФ и доходов за границей в части вознаграждения за работы, услуги, права пользования результатами интеллектуальной деятельности или средствами индивидуализации, которые выполняют с помощью Интернета.

Одна из мер, которую предусматривает правительственный законопроект № 448566-8 для целей создания дополнительных источников финансирования федерального бюджета, - увеличения числа компаний, обязанных уплачивать НДС. Речь идет об импортерах, ввозящих продукцию в РФ с территорий государств – членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) на основании договоров поручения, договоров комиссии и агентских договоров.

Сейчас, когда товары реализуются компаниями государств – членов ЕАЭС российским физическим лицам, не являющимся плательщиками НДС, на основании посреднических договоров, уплата НДС не производится. Данная схема нередко используется недобросовестными налогоплательщиками в целях уклонения от уплаты НДС.

В связи с этим законопроект предлагает дополнить НК РФ новой статьей 152.1, которая исключает возможность применения подобной схемы ухода от уплаты налога. Согласно данной норме, при ввозе товаров в РФ с территорий ЕАЭС на основании договоров поручения, договоров комиссии и агентских договоров исчисление и уплата НДС станут осуществляться поверенным, комиссионером и агентом. Посредники будут уплачивать НДС независимо от того, кому и для каких целей впоследствии будут реализованы ввозимые товары. Предполагается, что указанная норма вступит в законную силу и станет применяться начиная с 1 января 2024 года.

Другая мера по увеличению бюджетных доходов, которая запланирована правительственным законопроектом, - повышение акцизов. Законопроект предусматривает повышение установленного на 2024 год акциза на вино и виноматериалы практически в 3 раза. «Так, акциз на вино, виноградное и плодородное сусли, а также виноматериалы с 1 мая 2024 года составит не 35 рублей, а 108 рублей за литр. Акциз на винные и виноградосодержащие напитки, а также плодовые алкогольные напитки, изготавливаемые без добавления этилового спирта, будет повышен с 1 мая 2024 года с 45 рублей до 141 рубля за литр. На столько же повысят и акциз на игристые вина, включая российское шампанское» [1].

«Акциз на крепленые вина с 1 мая 2024 года составит 643 рубля за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре (будущая редакция пп. 10–14 п. 1 ст. 193 НК РФ). При этом акцизы на пиво повышать не будут. Они составят 26 рублей за 1 литр пива, а в отношении крепкого пива (с содержанием объемной доли этилового спирта свыше 8,6%) – 49 рублей за 1 литр» [1].

Наряду с повышением акцизов на винную продукцию законопроект предусматривает повышение установленных на 2024 год акцизов на сигареты и табачную продукцию. При этом, в отличие от винной продукции, утвержденные акцизы на сигареты и табак вырастут не с 1 мая, а уже с 1 января 2024 года. Повышение в среднем составит порядка 3% от величины акцизов, утвержденных на будущий год. «Согласно законопроекту, акциз на сигареты и папиросы повысят с 2707 рублей до 2813 рублей за 1000 штук плюс 16% расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 3820 рублей за 1000 штук» [1].

«Акцизы на табак трубочный, курительный, жевательный, сосательный, нюхательный и кальянный повысят с 4281 рубль до 4448 рублей за 1 кг. Одновременно на 3% по сравнению с установленными на 2024 год повысятся ставки акцизов на табак и табачные изделия, предназначенные для потребления путем нагревания, а также на жидкости для электронных систем доставки никотина (будущая редакция пп. 20–24 п. 1 ст. 193 НК РФ)» [1].

В целях увеличения доходной части бюджета законопроект дополняет перечень налоговых поступлений, зачисляемых непосредственно в федеральный бюджет. Сейчас налог на прибыль, рассчитываемый по ставке 20%, уплачивается так: в федеральный бюджет поступает 3% от рассчитанного налога, а оставшиеся 17% направляются в региональные бюджеты. Согласно законопроекту, налог, исчисленный с прибыли, полученной от реализации налогоплательщиками акций и долей участия в уставном капитале дочерних организаций, осуществляющих экспорт природного газа, в полном объеме будет поступать в федеральный бюджет. Причем такой доход будет облагаться по общей ставке 20% (новый п. 4.1–1 ст. 284 НК РФ).

Также законопроект возобновляет действие ранее приостановленных льгот по налогу на прибыль, установленных в отношении доходов, выплачиваемых российскими организациями (налоговыми агентами) в пользу иностранных компаний. Речь идет о льготах, временно отмененных указом Президента РФ от 08.08.2023 № 585 «О приостановлении РФ действия отдельных положений международных договоров РФ по вопросам налогообложения». Данные льготы были установлены международными договорами и соглашениями об избежании двойного налогообложения и предусматривали как освобождение, так и применение пониженных ставок по налогу на прибыль.

В соответствии с законопроектом действие ранее приостановленных льгот будет возобновлено, льготы смогут применяться в отношении доходов, выплаченных налоговым агентом начиная с 8 августа 2023 года. «Информация, необходимая для оценки бизнеса формируется по данным различных источников. При этом важно, чтобы она отражала состояние внешней и внутренней среды бизнеса» [3].

Льготы (освобождение или пониженные ставки) будут установлены в отношении следующих доходов, выплачиваемых в пользу иностранных компаний, находящихся за пределами территории РФ:

- процентных доходов, выплачиваемых экспортно-кредитным агентствам и организациям, осуществляющим банковскую деятельность;

- доходов по договорам лизинга воздушных судов, заключенным до 5 марта 2022 года;

- выплаты за предоставление права на трансляцию ведущих международных и иностранных спортивных событий, а также права пользования международным развлекательным и спортивным контентом;

- лицензионные платежи по действующим лицензионным договорам за предоставление права пользования программным обеспечением, не имеющим аналогов на российском рынке;

- доходы от реализации морских судов, зарегистрированных в Российском международном реестре судов и находящихся на территории РФ.

Льготы по перечисленным доходам можно будет получить при условии подтверждения наличия у иностранных организаций фактического права на получаемый доход. Кроме того, в целях применения льгот необходимо будет подтвердить факт отсутствия взаимозависимости между российской компанией и иностранным получателем дохода.

Налоговая служба на своем официальном сайте подготовила разъяснения об изменениях порядка представления налоговой декларации по налогу на имущество организаций с 2024 года. «Ежегодно вносимые изменения в законодательство по бухгалтерскому учету накладывают свой отпечаток на изменение правил формирования показателей бухгалтерской отчетности» [3].

В настоящее время налоговым законодательством предусмотрена обязанность по уплате налога до представления налоговой декларации: срок уплаты – не позднее 28 февраля года, следующего за истекшим налоговым периодом, а срок представления декларации – не позднее 25 марта того же года. При этом вместе с декларацией в налоговый орган представляется уведомление об исчисленной сумме налога.

Вместе с тем, для исключения избыточной отчетности и ошибок в ее составлении с 2024 года внесены некоторые изменения. Так, в частности, предельный срок для представления налоговой декларации по налогу на прибыль перенесен с 25 марта на 25 февраля года, следующего за истекшим налоговым периодом. То есть теперь отчетность нужно будет представлять до уплаты налога (не позднее 28 февраля). Это означает, что уже не придется подавать уведомление

об исчисленной сумме налога.

Другое изменение касается сроков направления в налоговые органы уведомления о порядке представления налоговой декларации. Теперь подать документы можно будет не до 1 февраля, а до 1 марта. Рассматривать такое уведомление налоговые органы будут теперь в три раза быстрее – 10 дней вместо 30.

Такой перенос сроков позволит организациям до представления налоговой декларации выбрать налоговую инспекцию в пределах субъекта РФ, в которую будет направляться декларация в отношении всех объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как среднегодовая стоимость, расположенных в муниципальных образованиях, обслуживаемых разными инспекциями.

«Изменение бухгалтерского и налогового законодательства с начала очередного календарного года – это уже традиция» [3]. Практически весь предшествующий год ведущие экономисты, бухгалтеры, совместно с Министерством финансов Российской Федерации обсуждают последние изменения, вносят корректировки, поправки и уточнения. На официальном сайте Министерства финансов РФ публикуются пояснения, доступные для прочтения всеми заинтересованными пользователями в подобной информации. Кроме вышеперечисленных изменений в налоговом учете, уже известны изменения, которые вступят в силу с 1 января 2025 года. Такие изменения будут рассмотрены и проанализированы нами в следующей статье.

ЛИТЕРАТУРА

1. Система Главбух - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.1gl.ru/about/> (дата обращения 03.11.2023)
2. *Елисеева О.В., Бушева А.Ю.* Значение финансовой отчетности при оценке бизнеса предприятия. В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 239-242.
3. *Елисеева О.В.* Последние изменения в бухгалтерском учете согласно федеральным стандартам бухгалтерского учета. В книге: Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации. Материалы Международной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2022. С. 236-241.

УДК 657.1

ОТЧЕТНОСТЬ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Михайлова Марина Алексеевна, студентка

Дорожкина Елена Ивановна, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: mihaylova_mari@bk.ru; st805371@ruc.su

REPORTING AND TAXATION OF ENTERPRISES ON THE GENERAL TAXATION SYSTEM

Mikhailova Marina Alekseevna, student

Dorozhkina Elena Ivanovna, Master's Degree student

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

В статье рассматривается общая система налогообложения организации, как одной из сложных систем налогообложения. Рассматриваются виды налогов, уплачиваемые организациями по данной системе налогообложения. Также дается разъяснение о предоставлении бухгалтерской, налоговой отчетности и отчетности в фонды, в связи с объединением Пенсионного фонда России и Фонда социального страхования.

Ключевые слова: общая система налогообложения, налоговая декларация, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц.

The article considers the general taxation system of an organization as one of the complex taxation systems. The types of taxes paid by organizations under this taxation system are considered. An explanation is also given on the provision of accounting, tax reporting and reporting to the funds, in connection with the merger of the Pension Fund of Russia and the Social Insurance Fund.

Keywords: general taxation system, tax declaration, income tax, value added tax, personal income tax.

Согласно ст.8 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [1].

Система налогообложения является важной составляющей любого экономического общества. Она позволяет государству получать доходы, необходимые для обеспечения различных сфер жизни и

функций государства.

Основными задачами системы налогообложения являются сбор налогов и распределение полученных средств. Налоги являются основным источником доходов для государства и позволяют ему выполнять функции по обеспечению обороны, социальной защите, образованию, здравоохранению, развитию инфраструктуры и другим сферам.

Одним из важных аспектов системы налогообложения является прогрессивный или пропорциональный налоговый тариф. Прогрессивный тариф означает, что налоговая ставка возрастает по мере увеличения доходов. Это позволяет более состоятельным людям вносить больший вклад в государственный бюджет, тогда как менее обеспеченным предоставляется возможность более легкого налогообложения. В свою очередь, пропорциональный тариф предполагает установление одинаковой налоговой ставки независимо от доходов.

Контроль и регулирование за уплатой налогов осуществляется при помощи НК РФ. В данном акте прописывается объект налогообложения, ставка налога, период уплаты, а также правонарушения и ответственность за них.

Контролирующим органом на территории страны является Федеральная налоговая служба Российской Федерации (ФНС РФ). Данный орган исполнительной власти контролирует соблюдение налогового законодательства, сроки и полноту уплаты налогов, сборов и страховых взносов, также проводит камеральные и выездные проверки. Ещё одной функцией ФНС РФ является регистрация юридических лиц, физических лиц в качестве ИП.

Также одним из немало важных органов, регулирующий налогообложение является Минфин РФ. Данному органу подконтрольна и подотчетна ФНС РФ.

Налоговое законодательство Российской Федерации устанавливает следующие системы уплаты налогов и сборов: общая система налогообложения (ОСНО), упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД), патентная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), налог на профессиональный доход, автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН).

Существует ряд ограничений для применения специальных режимов налогообложения: вид деятельности, численность работников, объем доходом. Так же стоит отметить, что вправе применять патентную систему налогообложения могут только индивидуальные предприниматели (ИП). Что касается ЕСХН, то для применения данной системы налогообложение предприятие должно производить сельскохозяйственную продукцию.

ОСНО считается базовой системой налогообложения. Для применения данной системы налогообложения не предусмотрены никакие ограничения. При регистрации организация или ИП данная система применяется по умолчанию. Для перехода с данной системы налогоплательщик должен подать заявление в соответствующие органы. ОСНО считается более сложной системой налогообложения и подходящей для среднего и крупного бизнеса.

Расчет налогов по ОСНО является самым сложным. Организация, находящаяся на данной системе налогообложения, обязана уплачивать следующие налоги: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость (НДС), а также налог на имущество, землю, транспорт, при наличии объекта налогообложения (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Виды налогов

Наименование налога	Объект налогообложения	Налоговая база	Ставка налога	Налоговый период
Налог на прибыль	Прибыль	Денежное выражение прибыли	20%	Календарный год
НДС	1.Реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ 2.Выполнение работ (услуг) и их передача для собственных нужд 3.Выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления 4.Ввоз товаров на территорию РФ	Определяется в зависимости от объекта налогообложения и условий реализации	0% 10% 20%	Один квартал
НДФЛ	Доходы физических лиц	Устанавливается по каждому виду доходов	13% 15% 30% 35%	Календарный год

Налог на прибыль - это прямой федеральный регулируемый налог, выполняющий фискальную функцию, и взимается на основании главы 25 НК РФ. Данный налог введен 1 января 2002 года и уплачивается всероссийскими и иностранными организациями, которые ведут свою деятельность на территории Российской Федерации. Основной ставкой по данному налогу является 20%, из которых 3% идет в федеральный бюджет, а 17% - зачисления в региональный бюджет. Налоговым периодом принято считать календарный год.

НДС является косвенным налогом. Данный налог был введен в 1992 году вследствие проведения денежной реформы. НДС – это изъятие части добавленной стоимости в бюджет создаваемой на всех ста-

дях производства и реализации товаров (работ, услуг). НДС выражает разницу между стоимостью реализованных товаров и услуг и стоимостью материальных затрат на их производство и обращение. Налоговая база по данному налогу определяется в зависимости от объекта налогообложения и условий реализации. Налоговым периодом принято считать один квартал.

НДФЛ – это прямой налог, введенный с 1 января 2001 года. Данный налог исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтвержденных расходов, в соответствии с действующим законодательством. Основной ставкой НДФЛ является 13%. По данной ставке рассчитывают налог с большинства доходов физических лиц. Если размер дохода, полученного в течении года, превышает 5 млн. руб., то ставка с суммы превышения составляет 15%. Также помимо ставки 13% и 15%, есть ставка в размере 30%, которую уплачивают нерезиденты и ставка 35%, уплачиваемая со стоимости выигрышей и призов в рекламных акциях. Налоговым периодом принято считать календарный год [3].

ИП обязуется уплачивать только два налога: НДС и НДФЛ. Уплата таких налогов как налог на имущество, транспорт и землю происходит в соответствии с правилами, установленными для физических лиц.

Также, кроме выше перечисленных платежей, организации и ИП уплачивают НДФЛ, взносы от несчастных случаев на производстве и страховые взносы, которые уплачиваются по ставке 30%.

Отчетность предприятия представляет свод документов, представляющая налогоплательщиком в контролирующие органы для освещения и подтверждения своих доходов и расходов. Подготовить отчетность в контролирующие органы это сложный этап. Объем документов очень обширный, и предоставить каждый необходимо в определенный период времени. В таблице 2 представим основной перечень документов, которые необходимо предоставлять в контролирующие органы [4].

Всю отчетность предприятия можно условно разделить на бухгалтерскую, налоговую и отчетность в фонды.

Бухгалтерская отчетность предприятия формируется каждый год и должна соответствовать всем установленным законодательным требованиям.[5] Если у налогового органа возникнут вопросы по деятельности предприятия, то в первую очередь данный орган будет изучать бухгалтерскую отчетность.

Бухгалтерская отчетность состоит из двух форм: бухгалтерский баланс и финансовая отчетность. Также в отчетность входят приложения и пояснения к данным формам: отчет о движении денежных средств, отчет об изменении капитала. Данные отчета составляются на протяжении всего отчетного года и подается в налоговый орган не

позднее 31 марта следующего за отчетным годом.

Таблица 2 – Отчетные формы организации

Платеж	Отчетная форма	Период сдачи	Сроки предоставления
Бухгалтерская отчетность		Ежегодно	До 31 марта следующего года
Налог на прибыль	Налоговая декларация	Ежеквартально	За 1 квартал, полугодие и 9 месяцев – до 28 числа месяца, следующего за отчетным периодом
НДС	Налоговая декларация	Ежеквартально	До 25 числа месяца следующего за отчетным кварталом
Налог на имущество	Налоговая декларация	Ежегодно	До 31 марта следующего года
НДФЛ (при наличии наемных работников)	6-НДФЛ	Ежеквартально	За 1 квартал, полугодие и 9 месяцев - до конца месяца, следующего за отчетным периодом. За год- до 1 апреля будущего года.
Страховые взносы	РСВ	Ежеквартально	До 28 числа месяца, следующего за отчетным кварталом

Налоговая отчетность представляет свод различных документов, направляемые в налоговые инспекции предприятиями и ИП в виде налоговых деклараций по каждому уплачиваемому налогу.

Налоговая декларация по налогу на прибыль сдается по каждому кварталу нарастающим итогом. Подать данную декларацию следует до 28 числа месяца, следующего за отчетным периодом. Так же стоит отметить, что некоторые организации подают декларацию на прибыль ежемесячно.

Декларация по НДС подается в электронном виде не позднее 25 числа месяца следующего за отчетным кварталом. В 2023 году в данную декларацию были внесены изменения. Таким образом, налогоплательщику с 1 квартала 2023 года необходимо сдавать декларацию по измененной форме и правилам.

В налоговую инспекцию декларация по налогу на имущество должна поступать ежегодно не позднее 31 марта следующего года. Предприятиям, имеющим менее 100 сотрудников, допускается сдача декларации в бумажном виде.

Организация, выплачивающая на протяжении квартала заработную плату сотрудникам, дивиденды учредителю или иные доходы, обязана подать в налоговый орган 6-НДФЛ. Ранее по каждому физическому лицу организация должна была предоставлять справку 2-НДФЛ, сейчас данная справка входит приложением в 6-НДФЛ. Данная отчетность сдается в электронном виде, но есть исключения. Предприятия, численность работников которых составляет менее 10

человек, имеют право сдавать 6-НДФЛ в бумажном виде.

Поступления расчетов по страховым взносам должны происходить до 25 числа месяца, следующего за отчетным кварталом. Сдается данный отчет вне зависимости, есть ли у организации сотрудники или нет. С 2023 года данный отчет поменял форму. Теперь взносы за сотрудников начисляются одной суммой по единому тарифу – 30%.

Отчетность в фонды представляет собой уплату работодателем страховых взносов в Социальный фонд России (СФР).

С 2023 года работодатели должны предоставлять новую форму отчета – Единая форма сведений (ЕФС-1) в СФР. Появление новой формы отчетности вызваны объединением Пенсионный фонд России (ПФР) и Фонд социального страхования (ФСС). Данная форма заменила 4 бланка, которые работодатели ранее направляли в ПФР и ФСС.

Таким образом, ОСНО представляет собой сложную систему налогообложения предприятия. Находясь на данной системе налогообложения, предприятие не имеет налоговых льгот и обязывает уплату всех налогов, предписывающих по данной системе. Также предприятие должно вести строгую отчетность, регламентирующую законодательством. Помимо бухгалтерской отчетности, предприятие обязывает подавать в налоговые инспекции соответствующие налоговые декларации по всем уплачиваемым налогам, производить расчеты по страховым взносам, а также в связи с объединением Пенсионного фонда России и Фонда социального страхования в 2023 году, предприятие должны предоставлять новую форму отчетности – ЕФС-1 в Социальный фонд России.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 04.08.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023)

2. *Сидорова Е. Ю.* Налоги и налогообложение : учебник / Е.Ю. Сидорова, Д.Ю. Бобовко. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 235 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5c6d0defb73bb9.03631634. - ISBN 978-5-16-013779-7.

3. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.08.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 16.10.2023)

4. *Максимова Н. К.* Сравнение общего режима налогообложения и упрощенной системы налогообложения / Н. К. Максимова, С. П. Татаркина // Аллея науки. – 2021. – Т. 2, № 5(56). – С. 778-781. – EDN UW0EYS.

5. *Бульчева М.В., Шошина Т.В.* Подготовка ликвидационной отчетности для

предприятий на общей системе налогообложения // 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. 16-20.

УДК 338

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Поршина Ирина Владимировна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st807289@ruc.su

PROCEDURE FOR FORMATION OF MANAGEMENT REPORTING WHEN ANALYZING THE FINANCIAL CONDITION OF AN ORGANIZATION

Porshina Irina Vladimirovna, Master's Degree student

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

В статье рассматривается порядок формирования управленческой отчетности при проведении анализа финансового состояния организации. Автором раскрыты показатели, которые могут детально сформировать отчеты, необходимые для анализа финансового состояния организации.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, ликвидность, платежеспособность.

The article discusses the procedure for generating management reporting when analyzing the financial condition of an organization. The author has disclosed indicators that can generate detailed reports necessary to analyze the financial condition of an organization.

Keywords: financial condition, analysis, liquidity, solvency.

В современных экономических реалиях, в условиях жесткой конкуренции необходимо своевременно выявлять финансовые проблемы организации. Своевременный оперативный контроль финансово-хозяйственной деятельности позволит вовремя заметить негативные явления в работе предприятия и поможет решить финансовые проблемы.

Оперативно контролировать финансовое состояние компании помогут два управленческих отчета:

– Отчет о финансовой устойчивости и ликвидности;

– Отчет о движении денежных средств.

Необходимо заранее определить, с какой периодичностью будет формироваться отчеты, и кто будет отвечать за своевременность формирования отчетов, а главное за достоверность показателей в них. В зависимости от специфики бизнеса она может быть такой:

– раз в неделю – для торговых компаний, так как их операционный цикл короче, чем в производстве;

– раз в две недели – для производственных предприятий.

В отчете о финансовой устойчивости и ликвидности очень важно сформировать показатели, которые покажут: период оборота кредиторской задолженности; период оборота запасов; коэффициент текущей ликвидности; соотношение заемного и собственного капитала; период оборота дебиторской задолженности; долю просроченных долгов в общем объеме дебиторской задолженности.

Чтобы отчет был более полным следует в отчете отражать не только фактические, но и нормативные значения каждого показателя – это поможет быстро выявить негативные тенденции. Чтобы видеть показатели в динамике, можно предусмотреть в отчете данные за предыдущий период. Более глубокая ретроспектива для оперативного контроля при этом не требуется.

Таблица 1 - Пример Отчета о финансовой устойчивости и ликвидности компании

№ п/п	Показатель	Период		Изменение (гр. 4 – гр. 3)	Норматив (может быть определен самостоятельно для компании)
		01.01.24– 01.03.24	...		
2	Период оборота кредиторской задолженности, дн.				
3	Период оборота запасов, дн.				
4	Коэффициент текущей ликвидности, ед.				
5	Соотношение заемного и собственного капитала, ед.				
6	Период оборота дебиторской задолженности, дн.				
7	Доля просроченных долгов в общем объеме дебиторской задолженности, %				

Показатели, которые будут представлены в отчете, характеризуют

основные аспекты финансового состояния компании. Их можно быстро рассчитать по оборотно-сальдовой ведомости, требуется только наладить учет в требуемой детализации. Например, отражать просроченную дебиторскую задолженность на отдельном субсчете.

Перечень показателей можно расширить или сократить. Например, компания не предоставляет отсрочку, у нее нет дебиторки. Следовательно, нет необходимости контролировать период оборота дебиторской задолженности и долю просроченных долгов. Не рекомендуется перегружать отчет лишними цифрами, чтобы была возможность сосредоточиться на самых важных аспектах.

Если компания нарушает сроки выплат поставщикам, они могут ужесточить условия сотрудничества или отказаться от него. «В основном расчеты между юридическими лицами осуществляются в безналичной форме». Чтобы оценить оборачиваемость кредиторской задолженности достаточно двух показателей – коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности и периода оборота.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, насколько быстро компания сможет рассчитаться со своими контрагентами [1]. Равен отношению выручки к кредиторке, средней за период.

Период оборота кредиторской задолженности позволяет установить, сколько в среднем дней требуется компании, чтобы оплатить выставленные ей счета (формула 1).

$$T_{кз} = \frac{KЗ_{ср}}{C} \times T_{пер} \quad (1)$$

$T_{кз}$	Период оборота кредиторской задолженности, дн.	Результат расчета
$KЗ_{ср}$	Средняя кредиторская задолженность за период (без НДС), руб.	Рассчитывается как средняя от кредиторской задолженности на начало и конец периода. Источник – оборотно-сальдовая ведомость по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 61 «Расчеты по авансам выданным»
C	Себестоимость реализованной продукции за рассматриваемый период (без НДС), руб.	Для производственных предприятий – оборот по дебету счета 20 «Основное производство». Для торговых компаний – оборот по дебету счета 90-2 «Себестоимость продаж»

$T_{\text{ПЕР}}$ Продолжительность рассматриваемого периода (неделя, декада и т. д.), дн. Правила формирования оперativer-финансовой отчетности

Целесообразно рассчитывать данный показатель по себестоимости, а не по выручке, так как выручка содержит наценку, поэтому есть риск искажений.

Если компания находится на общем налоговом режиме, то начисляется НДС, поэтому следует в расчете применять кредиторскую задолженность без этого налога, поскольку себестоимость на счете 90-2 «Себестоимость продаж» отражают без НДС.

Если организация реализует инвестиционные проекты, в расчете периода оборота кредиторской задолженности необходимо учитывать кредиторку только по основной деятельности, без инвестиционной. Иначе числитель и знаменатель формулы 1 окажутся несопоставимы.

Важно сравнить значения показателя за текущий и прошлый периоды – есть рост или нет.

Кроме того, контроль кредиторской задолженности важен не только с экономической стороны, но и с юридической. «Взаимоотношения между юридическими лицами основаны на совершении хозяйственных операций, вытекающих из заключенных между ними договоров на поставку товарно-материальных ценностей, выполнения различного рода работ или оказания услуг» [2]. Отметим возможные причины роста кредиторской задолженности:

- поставщики увеличили отсрочки платежей;
- компания не платит в срок. В дальнейшем поставщики могут уменьшить отсрочки или даже отказаться от сотрудничества;
- компания в преддверии высокого сезона закупает большой объем сырья или товара.

Показатель «Период оборота запасов» важен для торговых и производственных предприятий. Компаниям из сферы услуг, у которых нет запасов или они не значительны (например, канцтовары, расходные материалы для уборки офиса), не нужно включать его в отчет.

Регулярный контроль периода оборота запасов позволит убедиться в том, что компания не тратит лишнего на хранение неликвидов и ей не грозит срыв поставок клиентам или остановка производства из-за недостатка ресурсов.

Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$T_3 = \frac{З_{\text{СР}}}{С} \times T_{\text{ПЕР}}$$

Т _з	Период оборота запасов, дн.	Результат расчета
З _{ср}	Средняя балансовая стоимость запасов за анализируемый период, руб.	Рассчитывается как средняя от стоимости запасов на начало и конец периода. Источник – оборотно-сальдовая ведомость по счетам 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 41 «Товары» (для торговых компаний), 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» (если по этому счету компания учитывает запасы, которые относятся к производственной деятельности)
С	Себестоимость реализованной продукции за рассматриваемый период (без НДС), руб.	Для производственных предприятий – оборот по дебету счета 20 «Основное производство». Для торговых компаний – оборот по дебету счета 90-2 «Себестоимость продаж»
Т _{пер}	Продолжительность рассматриваемого периода (неделя, декада и т. д.), дн.	Правила формирования оперативной финансовой отчетности

Производственным компаниям в состав запасов нужно включать остатки незавершенного производства, иначе сведения об оборачиваемости искажутся. «Чтобы оценить, насколько эффективно использовались ресурсы, можно классифицировать затраты на производительные и непроизводительные» [3].

Если у предприятия скапливаются неликвидные запасы, то обязательно нужно контролировать период оборота товарно-материальных ценностей в детализации по товарным и сырьевым группам. Если для запасов материалов и незавершенного производства или разных видов материалов нормативы оборачиваемости различны, то периоды оборота контролируются по отдельности.

Формирование отчета о финансовом состоянии организации за более короткие промежутки времени, например, квартал, позволят кон-

тролировать формирование конечного финансового результата компании, а также ее платежеспособность и ликвидность.

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. Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Васильева Е.А., Гудожникова Е.В. Особенности учета операций по уступке прав требования // Фундаментальные исследования. 2017. № 12-2. С. 363-367.
3. Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Гудожникова Е.В. Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии // Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 1 (47). С. 39-44.

УДК: 338

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОДИН ИЗ ЭТАПОВ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Поршина Ирина Владимировна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st807289@ruc.su

ANALYSIS OF PRODUCTION ACTIVITY AS ONE OF THE STAGES OF ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATUS OF AN ORGANIZATION

Porshina Irina Vladimirovna, Master's Degree student

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

В статье рассматривается порядок формирования отчета о производственной деятельности и методика проведения анализа ее показателей, так как анализ производственной деятельности является одним из этапов проведения анализа финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: производственная деятельность. Анализ, финансовое состояние, фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность.

The article discusses the procedure for generating a report on production activities and the methodology for analyzing its indicators, since the analysis of production activities is one of the stages of analyzing the financial condition of an enterprise.

Keywords: production activity. Analysis, financial condition, capital productivity, capital intensity, capital profitability.

Анализ производственной деятельности предприятия целесообразнее проводить по таким направлениям: выпуск продукции, производственные фонды, трудовые ресурсы, материалы, затраты на производство. Цель анализа производственной деятельности – оценить текущую эффективность производственной деятельности и определить, как можно улучшить результаты.

На производственных предприятиях при проведении анализа производственной деятельности целесообразно формировать отчет о произведенной продукции за отчетный год в детализации по месяцам, включая данные об отгрузках. По отчету видно, сколько продукции выпускало предприятие, сколько удалось продать, соответствуют ли показатели плану. Если выявятся отклонения от плана, то можно проанализировать, что послужило причиной: из-за ошибок в плане или сбоя в производственном процессе. Управленческому персоналу следует выяснить: были ли простои производства из-за поломки оборудования, отсутствия ресурсов или заказов. Если простои были, предстоит оценить потери.

Если план производства был выполнен, но реализовать продукцию не удалось, то предстоит пересмотреть ассортимент и структуру выпускаемой продукции.

Анализ производственной деятельности проводится по данным об объемах производства и финансовых результатах за прошедшие два–три года. Следует оценить динамику показателей, определить, как они коррелируют [1]. Если прибыль не увеличивается пропорционально объему выпуска, то нужно снизить затраты или пересмотреть сбытовую политику – цены, размер скидок и условия их предоставления и т. д.

Затем необходимо проанализировать запасы готовой продукции и незавершенного производства. Выяснить, соответствуют ли остатки нормативам, нет ли неликвидов.

Если у компании многоэтапный производственный цикл, то следует рассмотреть объем, стоимость и оборачиваемость незавершенного производства. Цель – оценить достаточность запасов, проверить, нет ли излишков, своевременно ли передают незавершенное производство с одного технологического этапа на другой.

При анализе производственной деятельности организации особое внимание следует уделить браку в производстве. Выяснить, какова доля брака готовой продукции в выпуске, какова динамика, какие причины.

В рамках анализа производственных фондов оцените их состав и

степень реального износа, условия эксплуатации.

Таблица 1 - Показатели эффективности использования производственного оборудования

Показатель	Для чего использовать
Фондоотдача	Показывает, сколько выручки приходится на 1 руб. стоимости оборудования
Фондоемкость	Позволяет оценить стоимость используемого оборудования, которая приходится на 1 руб. выручки
Фондовооруженность	Показывает, какая сумма от стоимости основных средств приходится на одного работника
Фондорентабельность	Позволяет определить, сколько прибыли приходится на 1 руб. стоимости оборудования

При формировании отчета о производственной деятельности следует выяснить, были ли в анализируемом периоде простои из-за поломок оборудования. Если да, то необходимо разобраться в причинах, выяснить, соблюдается ли на предприятии график планово-предупредительных ремонтов.

Отчет об эффективности использования производственного оборудования поможет определить, насколько целесообразно держать производственные фонды на балансе. Чтобы оценить эффективность использования оборудования, используется специальный управленческий отчет. Он содержит исходные данные для расчета фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и фондорентабельности и поможет контролировать динамику этих показателей.

В зависимости от цели анализа вместо стоимости всех основных средств предприятию можно использовать стоимость всего оборудования, только производственного или только оборудования основного производства. Вместо выручки можно использовать стоимость произведенной продукции.

При расчете фондоотдачи допустимо использовать балансовую стоимость производственного оборудования. Чтобы значения показателя за различные периоды были сопоставимы, то необходимо регламентировать методику расчета. Цель анализа оборачиваемости – оценить способность предприятия приносить доход. «До начала этой работы должны быть осуществлены все бухгалтерские записи на синтетических и аналитических счетах (включая результаты инвентаризации), проверена правильность этих записей» [1].

Анализ оборачиваемости позволяет дополнить исследования структуры баланса по вопросам характеристики сложившихся в ор-

ганизации условий материального снабжения, сбыта готовой продукции, условий расчетов с покупателями и поставщиками.

Анализ оборачиваемости включает:

- анализ оборачиваемости текущих активов;
- анализ оборачиваемости текущих пассивов;
- анализ «чистого цикла».

Нормативных значений фондоотдачи нет. Она зависит от отрасли, специфики производства и прочих факторов, поэтому каждая компания самостоятельно определяет свой норматив. В общем случае чем больше показатель, тем выше эффективность использования оборудования и конкурентоспособность среди предприятий отрасли. Это означает, что на каждый рубль выручки предприятие затратило меньше основных средств и с каждого инвестированного в основные средства рубля получило больший объем продукции.

При анализе фондоотдачи учитывают не только ее значение, но и динамику. Если значение коэффициента в динамике падает, эффективность использования фондов уменьшается и нужно корректировать процесс производства.

Чтобы проанализировать эффективность использования оборудования в динамике, необходимо сравнить значения фондоотдачи, за два или более периодов – месяцев, кварталов или лет. Определить, увеличивается она или уменьшается.

При интерпретации результатов анализа фондоотдачи возможны ошибки. Чтобы их избежать, обратите внимание на следующие нюансы.

Первое. Убедится в том, что изменение выручки связано не с ростом цен на продукцию компании, а с изменением объема производства. Оценить, как на увеличение или уменьшение фондоотдачи повлиял объем производства, поможет факторный анализ.

Второе. Стоимость производственных фондов предприятия могла измениться, при этом количество основных средств могло остаться неизменным. Такое может произойти в результате переоценки имущества или когда срок амортизации оборудования истек, а его не вывели из эксплуатации.

Третье. Если выручка не соответствует стоимости произведенной продукции, то не следует использовать для расчета показатель выручки. В этом случае фондоотдачу корректно рассчитать как отношение объема производства к средней стоимости основных средств.

Фондоемкость – показатель, обратный фондоотдаче, показывает, сколько денег надо вложить в основные средства, чтобы получить продукции или услуг на 1 руб.

Нормативных значений у фондоемкости нет, для каждой отрасли и даже каждого продукта он будет уникальным. Нормальным считают значение меньше единицы. Например, коэффициент, равный

1,27, говорит, что для выпуска продукции на 1 руб. в основные средства нужно вложить 1,27 руб., что неприемлемо.

Фондоемкость оценивают в динамике. Ее снижение по сравнению с прошлыми периодами свидетельствует о повышении эффективности использования оборудования компании. Увеличение – о неполном или нерациональном использовании основных производственных фондов. Ретроспективный обзор фондоемкости позволяет делать выводы о целесообразности инвестиций в основные фонды, увидеть степень загрузки производственных мощностей.

Фондовооруженность характеризует, насколько производство оснащено оборудованием, и показывает, сколько фондов приходится на одного сотрудника, занятого в создании продукции.

При одной и той же средней стоимости основных средств в формулу можно подставить разные значения среднесписочной численности: всех сотрудников компании или, например, тех, кто относится к определенной структурной единице, определенному производству, – зависит от цели анализа.

Средние значения фондоемкости колеблются в зависимости от отрасли и уровня технического развития предприятия. Основная задача анализа – оценить динамику коэффициента по отношению к прошедшим периодам и во взаимосвязи с другими показателями эффективности использования основных средств и производительностью труда.

Если фондоемкость растет менее высокими темпами, чем производительность труда, можно резюмировать, что основные средства используются эффективно.

Если фондоемкость растет более высокими темпами, чем производительность труда, это приводит к снижению фондоотдачи и вызывает потребность в дополнительных капитальных вложениях.

Падение фондоемкости свидетельствует об устаревании технической базы.

Фондорентабельность показывает, сколько прибыли приходится на рубль стоимости основных фондов. В зависимости от цели анализа в числитель формулы можно подставить прибыль от операционной деятельности, прибыль до налогообложения либо чистую прибыль.

Фондорентабельность не имеет общепринятого нормативного значения. Оптимальный размер коэффициента зависит от вида деятельности предприятия и отрасли – в фондоемких отраслях значение показателя будет ниже, чем в трудоемких, например торговле. В общем случае чем выше значение фондоемкости, тем эффективнее используется оборудование. Этот коэффициент тоже оценивают в динамике.

Высокие значения и положительная динамика фондоемкости

сти на протяжении нескольких отчетных периодов могут быть не результатом роста эффективности использования оборудования, а следствием:

- переоценки основных средств;
- увеличения прибыли.

Бывает, что снижение коэффициента носит позитивный характер. Например, предприятие перешло на выпуск новых видов продукции или осваивает новую технологию. Это требует инвестиций в основные фонды, отдача от которых происходит не сразу. Иными словами, значение показателя оценивается во взаимосвязи с другими факторами.

Отчет об эффективности использования оборудования следует дополнить данными о финансовых результатах деятельности компании. В бухгалтерской финансовой отчетности порядок формирования конечного финансового результата постоянно раскрывается в отчете о финансовых результатах [3]. Для этого включить в него такие показатели, как:

- выручка;
- прибыль;
- производительность труда.

Также включить в отчет:

- стоимость произведенной продукции, если именно этот показатель, а не выручку использовали в расчетах;
- стоимость оборудования и среднесписочную численность, если за анализируемый период произошли существенные изменения.

Показатели отчета об эффективности использования оборудования могут быть представлены в целом по компании либо с детализацией по группам оборудования, принадлежащим разным бизнес-единицам. Выделять группы по переделам, видам производства, структурным единицам предприятия не стоит, поскольку определить вклад каждой единицы в выручку и прибыль компании сложно. «В принципе может быть несколько разных стратегических направлений функционирования предприятия. Одно из них заключается в том, что реализация товара осуществляется по максимально возможным ценам при минимально необходимом уровне объема производства этих товаров» [3]. Рекомендуется включить в отчет показатели за несколько предшествующих периодов. Это поможет оценить их динамику и выявить тенденции.

Желательно также подготовить пояснительную записку с выводами, сделанными на основе проведенного анализа, построить диаграммы – это позволит представить информацию более наглядно. Отчет о финансовых результатах используется для анализа прибыльности, ведь ведение бизнеса – это постоянный анализ ситуации [1].

Отчет об эффективности использования оборудования рекомендуется формировать 1 раз в год. Можно также формировать квартальные или полугодовые отчеты, если:

- загрузка оборудования зависит от сезонных колебаний;
- основные средства вводят в эксплуатацию и списывают в течение года неравномерно;
- компания активно расширяет или обновляет производственные фонды.

Процесс управления прибылью зависит как от использования действующих факторов, так и от их последствий, зеркальным отображением которых является изменение информации на параметрическом (элементном) уровне [3].

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. *Елисеева О.В.* Процедура и этапы формирования показателей бухгалтерской отчетности. В сборнике: Сборник научных статей по бухгалтерскому учету, экономическому анализу и аудиту, посвященных юбилею заслуженного профессора ННГУ им. Н.И. Лобачевского, доктора экономических наук Е.А. Мизиковского. Под редакцией И.Е. Мизиковского, Э.С. Дружиловской, А.А. Баженова. Нижний Новгород, 2018. С. 108-112.

3. *Елисеева О.В., Бушева А.Ю.* Учет финансовых результатов и порядок формирования показателей отчета о финансовых результатах Мордовпотребсоюза. Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 4 (34). С. 22-28.

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

УДК 657.1

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Саменкова Оксана Геннадьевна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: Rti82@mail.ru

PROBLEMS AND FEATURES OF THE ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Samenkova Oksana Gennadievna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена проблемам и особенностям анализа финансовых результатов коммерческой организации. Статья отражает значимость анализа финансовых результатов коммерческой организации. Систематизированы и представлены сведения о методиках проведения анализа финансовых результатов коммерческой организации. Изучены и выделены проблемы анализа. Наиболее значимыми являются ограниченность и неполнота источников информации для анализа финансовых результатов, отсутствие детализации, управленческих форм отчетности, аналитичности данных. Приведены решения выявленных проблем.

Ключевые слова: аудит, учет, аудиторская проверка, финансовые результаты, коммерческая организация, бухгалтерский учет, отчетность

The article is devoted to the problems and features of the analysis of financial results of a commercial organization. The article reflects the importance of analyzing the financial results of a commercial organization. The information about the methods of analyzing the financial results of a commercial organization is systematized and presented. The problems of analysis are studied and highlighted. The most significant are the limited and incomplete sources of information for the analysis of financial results, the lack of detail, management reporting forms, data analyticity. Solutions to the identified problems are given.

Keywords: audit, accounting, audit, financial results, commercial organization, accounting, reporting

Всесторонняя оценка финансовых результатов деятельности современной коммерческой организации является важнейшим условием успешного управления. Отчет о финансовых результатах представляет собой упорядоченное отражение доходов и расходов, включающее данные за два года по выручке, себестоимости продаж, несколько видам расходов и конечным финансовым результатам. Эта форма бухгалтерской отчетности служит основополагающим элементом оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, важность анализа финансовых результатов заключается в том, что этот анализ выявляет направления повышения рентабельности. В свою очередь, прибыль становится основным источником средств для развития компании на рынке, повышения конкурентоспособности и надежности.

Разные исследователи по-разному трактуют финансовые результаты, в зависимости от сферы деятельности и размера предприятия. Финансовые результаты – это разница между доходами и расходами. Увеличение финансовых результатов свидетельствует о высокой степени надежности и независимости предприятия и его собственных финансовых ресурсов [1]. Важность анализа финансовых результатов заключается в раннем выявлении и устранении негативных тенденций и недостатков в деятельности компании, разработке стратегических программ организационного развития, совершенствовании деятельности на основе изучения рыночных тенденций и возможности оптимизации финансовых результатов и показателей деятельности, особенно рентабельности, с помощью современных инструментов [1].

В своих исследованиях ведущие экономисты в области финансового анализа придают большое значение изучению природы финансовых результатов финансовой деятельности организаций. Одним из наиболее интересных исследований взглядов различных авторов – «Финансовые результаты хозяйственной деятельности организаций» является мнение А.Н. Усатенко, который пишет. Она пишет, что финансовые результаты – это завершение цикла деятельности организации и условие для следующего переломного момента [2]. Однако наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой сущность финансовых результатов – это экономические последствия финансово-хозяйственной деятельности, выраженные в виде убытков и прибылей.

Задачами анализа финансовых результатов являются.

1) Определить тенденции изменения информации в финансовых отчетах на основе показателей динамики прибыли, выручки и затрат.

2) Определить взаимосвязь между уровнем прибыли, изменением оборотного капитала и способностью компании своевременно расплачиваться.

3) Определить факторы, в наибольшей степени влияющие на изменение вида прибыли.

4) Определить меры контроля (если таковые имеются), которые позволят предприятию достичь запланированных целей. Планирование обычно осуществляется в терминах объемов продаж (физические и финансовые показатели).

5) Разработать мероприятия по оптимизации финансовых результатов [2].

Современные системы финансового анализа включают большое количество методов анализа. Разброс этих методов подрывает единообразие анализа экономических показателей и затрудняет сравнительный анализ деятельности компаний в разных отраслях. Методики систематизированы и приведены в рисунке 1.



Рисунок 1 – Методики анализа финансовых результатов коммерческой организации

Чтобы получить полное представление о рентабельности коммерческой организации, необходимо оценить и сравнить абсолютные показатели финансовой отчетности с отраслевыми коэффициентами рентабельности. Для выявления факторов, способствующих росту и повышению рентабельности, необходимо провести факторный анализ. При этом учитываются текущие рыночные тенденции, спрос на продукцию, качество предлагаемых товаров и налаженные каналы сбыта. Такие отчеты крайне важны для общего развития бизнеса. Небольшие компании могут иметь доступ только к более базовым формам анализа, таким как анализ абсолютных изменений ключевых элементов финансовой отчетности или расчет и интерпретация относительной нормы прибыли. Однако точный анализ финансовых результатов сопряжен с многочисленными трудностями.

Первая и наиболее важная проблема – ограниченность сферы применения финансовой отчетности. Такие формы финансовой отчетности предоставляют пользователям лишь общие показатели и не дают комплексного представления о системе маркетинга продукции и ее эффективности [3].

Решением этой проблемы является аналитическая записка в отчете о финансовых результатах. Эта записка дает комплексную оценку управления системой маркетинга продукции и выявляет резервы для организационного совершенствования, роста и развития. Например, информация о каналах распределения продукции позволяет маркетологам разрабатывать выгодные предложения для соответствующих целевых групп.

Информация о качестве продукции помогает определить количество отказов и механизмы их устранения. Такая информация необходима в первую очередь внутренним, а не внешним пользователям. Задача состоит в обобщении информации о результатах работы отделов продаж, маркетинга и производства. Систематизировать данную информационную систему можно с помощью форм управленческих отчетов, которые необходимо собирать в течение длительного периода времени (3–5 лет). Представление данных за такой период позволяет более точно выявить тенденции в деятельности организации и выработать рекомендации по улучшению. Важным мероприятием является реализация конвергенции международного и российского учета при формировании финансовых результатов. Это позволит проводить качественный, всесторонний и комплексный анализ финансовых результатов. Определены области, требующие улучшения.

Вторая проблема – низкий уровень автоматизации системы бухгалтерского учета и отсутствие детального анализа данных. Эти факты затрудняют проведение комплексного экономического анализа финансовых результатов.

Повышение финансовых показателей является необходимостью для любой организации, если она рассчитывает на увеличение прибыли, достижение поставленных целей, внедрение инноваций и повышение эффективности своей деятельности.[4] В настоящее время возможности анализа финансовых результатов могут быть улучшены за счет расширения источников анализа информации, обеспечения полноты данных в таблицах финансовых результатов. Кроме того, организации должны расширять спектр предлагаемых услуг и соответствующим образом корректировать структуру ценообразования; повышать осведомленность о продукции/услугах; сотрудничать с другими компаниями; осваивать новые рынки; снижать издержки и т. д.

Коммерческие организации должны принимать решения о направ-

лении повышения своих финансовых показателей, исходя из имеющихся у них ресурсов, капитала, скорости достижения целей и возможностей получения дополнительных средств. [5] Следовательно, необходимо совершенствовать анализ финансовых показателей для оценки эффективности хозяйственной деятельности и принятия управленческих решений, которые будут оказывать влияние на результаты деятельности организации. Повысить эффективность анализа экономических показателей можно путем совершенствования источников для анализа, например, уточнения аналитических характеристик в рамках финансовой отчетности. Счета внутреннего администрирования должны создаваться таким образом, чтобы они дополняли информацию о качестве продукции и каналах сбыта.

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. *Гребенюк А.О.* Сущность и основные проблемы аудита финансовых результатов / А.О. Гребенюк // World science: problems and innovations. сборник статей XXXI Международной научно–практической конференции : в 2 ч.. Том Часть 2. Издательство: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.) (Пенза). – 2019. С. 77–80.
3. Понятие и экономическая сущность финансовых результатов предприятия [Электронный ресурс]. – URL: <https://schetuchet.ru/ponyatie-iekonomicheskaya-sushhnost-finansovux-rezultatov-predpriyatiya/> (дата обращения: 11.10.2023).
4. *Бояринов Д.К.* Особенности проведения аудита финансовых результатов деятельности организации / Д.К. Бояринов // Экономика и социум. – 2021. – №2–1 (81). – С. 546–551.
5. *Соколова Л.С., Булычева М.В.* Роль отчета о финансовых результатах в системе финансовой отчетности организации в современных условиях // Интеграция науки в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции: в 2 ч.. Российский университет кооперации, Саранский кооперативный институт. Саранск, 2021. С. 101-105.
6. *Завьялова Т.В., Булычева Т.В.* Методика анализа показателей деловой активности активов и капитала // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 79-85.

УДК 338.314

НОВОЕ В ОТЧЕТНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЯХ

Трунина Анна Вячеславовна, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st807291@ruc.su

NEW IN THE REPORTING OF STATE (MUNICIPAL) INSTITUTIONS

Trunina Anna Vyacheslavovna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Формирование отчетности является важным этапом бухгалтерского учета деятельности учреждений государственного сектора. В статье рассмотрены, какие изменения Минфин внес в инструкции по учету – для бюджетных, автономных и казенных учреждений, как по-новому отражать сведения по контрактам, задолженности и операционной аренде и сдать достоверную отчетность.

Ключевые слова: госсектор, учреждения, отчетность, показатели, аналитика, нововведения, пояснительная записка, баланс, задолженность, аренда, инвентаризация

Reporting is an important stage of accounting for the activities of public sector institutions. The article discusses what changes the Ministry of Finance has made to the accounting instructions – for budgetary, autonomous and state-owned institutions, how to reflect information on contracts, debts and operating leases in a new way and submit reliable reports.

Keywords: public sector, institutions, reporting, indicators, analytics, innovations, explanatory note, balance sheet, debt, rent, inventory

С апреля по июнь 2023 года Минфин внес изменения в инструкции по отчетности № 191н и № 33н, а также в инструкции по учету – № 162н, № 174н и № 183н. Но пугаться не стоит, многие новации могут, не пригодится. Новых правил по отчетности немного. В Инструкции № 191н они связаны с казначейским сопровождением, а в Инструкции № 33н — с ликвидационным балансом. В инструкциях по учету правки серьезные, их придется отражать в отчетных формах. Но в самих формах существенных изменений нет. Письма Минфина от 10.04.2023 № 02-06-07/31750 и от 10.04.2023 № 02-06-07/31748 помогут составить отчеты без ошибок.

Пункт 302.1 Инструкции № 157н дополнили новым правилом. Теперь на счете 401.60 «Резервы предстоящих расходов» отражают обобщенную информацию о суммах за поставленные матценности, сданные работы, предоставленные услуги, если документы о приемке

оформлены с отсрочкой. Денежное обязательство формируется за счет резерва на дату подписания акта приемки. От даты определяем тип задолженности – текущая или просроченная.

Разберемся с операционной арендой. Почти все изменения в учетных инструкциях надо применять с 1 января 2023 года, хотя утвердили их только в апреле. Это касается и операционной аренды. Учитывать операционную аренду надо на счете 401.60, а не на счете 302, как раньше. Пример проводки:

Дебет 111.40.350 «Увеличение права пользования нежилыми помещениями»

Кредит 401.60.224 «Резерв предстоящих расходов на оплату аренды имущества»

Одновременно отражают отложенное обязательство:

Дебет 1.501.93.224(9)

Кредит 1.502.99.224 (9) — у казенных учреждений;

Дебет 0.506.90.224(9)

Кредит 0.502.99.224(9) — у бюджетных и автономных учреждений.

Остатки, которые сложились на 1 января 2023 года, переносят со счетов 302.24 и 302.29 на счета 401.60.224 и 401.60.229. Перенос проводят в межотчетный период через счет 401.30. «Финансовый результат прошлых отчетных периодов» и оформляют бухсправку (ф. 0504833).

Просроченную задолженность надо отражать по новому. С 2023 года необходимо вести расширенную аналитику по задолженности. Ведут аналитический учет дебиторской задолженности в разрезе: контрагентов; правовых оснований; даты исполнения и иных показателей, которые утвердили в учетной политике. На основании аналитики выявляют просроченную задолженность и корректно формируют сведения (ф. 0503169 и ф. 0503769).

Сложность для бухгалтеров заключается в том, что в формах 0503169 и 0503769 надо отражать одновременно и долгосрочную, и просроченную задолженность. В них легко запутаться. Правило такое: долгосрочные долги формируют по состоянию на год, а просроченные – ежеквартально

В сведениях изменения остатков валюты баланса тоже есть нововведения. В этом году в сведениях об изменении остатков валюты баланса (ф. 0503173, ф. 0503773) ведут допаналитику по коду причины 03 – исправление ошибок. Например, по коду 03.1 отражают несвоевременное поступление первичных учетных документов, а по коду 03.3 – ошибки при применении счетов бухучета.

Прежде чем вносить показатели в сведения (ф. 0503169, ф. 0503769), проведите сверку с контрагентами. А также выясните, в ка-

ком состоянии находится задолженность – пора ли перевести ее в статус безнадежной или просроченной. Необходимо провести инвентаризацию задолженности. Это Минфин рекомендовал в письме от 07.06.2023 № 02-06-07/52435. Формируют реестр контрагентов, даже если у учреждения нет долгов. В этом необходимо убедить ревизоров.

Инвентаризационная комиссия должна определить, соответствует ли дебиторка критериям актива, какую задолженность можно отнести к сомнительной или безнадежной. От этого зависит, оставить ли ее на балансе, перевести на забалансовый счет 04 «Сомнительная задолженность» или вовсе – списать. Сомнительные долги подтвержайте документами.

Операции с авансами на счетах 206 «Расчеты по выданным авансам» и 208 «Расчеты с подотчетными лицами» отражать до тех пор, пока не ведется с контрагентами претензионно-исковую работу. Если такое произошло, остатки по авансам перенесите на счет 209 «Расчеты по ущербу и иным доходам». Причем перенос делают не в конце отчетного года, а в момент, когда произошел факт хозяйственной жизни. В этом случае в сведениях (ф. 0503169, ф. 0503769) остаток по счету 206 «Расчеты по выданным авансам» будет нулевой.

Каждый год контролирующие ведомства предупреждают учреждения, чтобы не накапливали кредиторку.

Если кредиторка не отвечает критериям обязательства (т. е. бухгалтер не собирается ее погасить) спишите долг с баланса. Предварительно оформляют решение о списании задолженности, невостребованной кредиторами со счета 20 «Задолженность, невостребованная кредиторами» (ф. 0510437). Такую кредиторку не показывают в сведениях (ф. 0503169, ф. 0503769).

Переносить кредиторку за баланс на забалансовый счет 20, только если бухгалтер уверен, что она погасится. Если же точно знаете, что задолженность будет не востребована (например, кредитор умер), надо списать ее с учета.

С 2023 года введена новая расширенная аналитика по доходам и расходам.

Если невозможно установить конкретную дату, в аналитическом показателе отражать значение «31.12.2999». По дате исполнения определяют, перешла ли задолженность в просроченную. Это надо отразить в сведениях (ф. 0503169, ф. 0503769).

Поскольку все учреждения перешли на единый налоговый платеж (ЕНП), в Инструкцию № 157н ввели два новых счета — 303.14 «Расчеты по единому налоговому платежу» и 303.15. «Расчеты по единому страховому тарифу». Учреждения могут сдать достоверную отчетность без сверки ЕНС. Поэтому надо запросить справки в своей инспекции.

Напомним новое правило — теперь учет операций по расчетам доходов и расходов надо отражать не только в разрезе контрагентов, но по датам исполнения. Учреждения смогут отследить просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность.

В программе 1С включить ведение графика по датам исполнения, чтобы отчеты формировались автоматически. А также необходимо обработать настройки для новых договоров.

По требованию Минфина, учреждения госсектора должны инвентаризировать все задолженности независимо от срока возникновения и работают с уже заключенными договорами (контрактами). Есть четыре варианта, как поступить со старыми документами. Бухгалтерам могут пригодиться новые отчеты, которые появились в связи с введением дополнительной аналитики.

Сейчас пояснительная записка становится главным документом, по которому контролирующие органы смогут определить финансово-экономическую эффективность учреждения. Например, увеличение закупки оргтехники может свидетельствовать и о плохом планировании, и о повышенном спросе на госуслуги. По сути, в пояснительной записке бухгалтера делают финансовый анализ, от которого зависит будущая деятельность учреждения.

Пояснительная записка включает текстовую часть и приложения. Например, сведения: об исполнении плана ФХД (ф. 0503766); остатках средств на счетах ПБС (ф. 0503178); дебиторской и кредиторской задолженности (ф. 0503769, ф. 0503169); остатках денежных средств (ф. 0503779); исполнении судебных решений по денежным обязательствам (ф. 0503295); изменении показателей на начало отчетного периода баланса учреждения (ф. 0503773, ф. 0503173).

Пояснительная записка нужна не для того, чтобы объяснить, почему учреждение едет налево, когда все едут направо. Она нужна, чтобы дать внешнему пользователю, потребителю бухгалтерской информации, дополнительные разъяснения о динамике и структуре показателей, исходя из принципа существенности. «Информация является размытой, если она передается способом, который оказывает эффект, аналогичный эффекту пропуска или искажения такой информации для основных пользователей финансовой отчетности».[1]

С 2023 года необходимо раскрыть новую информацию в текстовой части:

- как установили даты исполнения для дебиторской задолженности и что сделали для ее уменьшения;
- как скорректировали входящие остатки по счетам и оборотам;
- из-за каких причин допустили ошибки прошлых лет;
- какая структура задолженности по налогам и взносам в составе ЕНП;

– какая есть неисполненная задолженность по судебным решениям.

Основная задача пояснительной записки — раскрыть, как и чем жила организация, что значимого происходило в ее финансово-хозяйственной деятельности [2]. Не надо писать: «У меня не сошлось по причине того, что отключили свет, и я не смог перечислить платеж». Это технический вопрос.

Итак, подведем основные итоги нововведений для учреждений госсектора;

– по новым правилам денежное обязательство формируется за счет резерва на дату подписания акта приемки товара, работы, услуги;

– с 1 января 2023 года при учете операционной аренды вместо счета 302 применяют счет 401.60;

– необходимо вести расширенную аналитику по задолженности, а также проводить урегулирование долгов;

– перед квартальной отчетностью, также как перед годовой, рекомендуется провести инвентаризацию;

– инвентаризационная комиссия должна определить, соответствует ли дебиторская задолженность критериям актива;

– переносить кредиторку за баланс на счет 20, только если есть уверенность в ее погашении;

– первое, что надо сделать — это включить ведение графика по датам исполнения и отслеживать просроченную и долгосрочную задолженность;

– Минфин требует инвентаризировать все задолженности независимо от срока возникновения;

– пояснительной записке раскрывают детализированную информацию по исправлению ошибок прошлых лет;

– указывают в пояснительной записке все сведения, которые существенно повлияли на деятельность учреждения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Innovative approach to accounting policy development in accordance with international financial reporting standards Bulycheva T.V., Busheva A.Y., Eliseeva O.V., Zavyalova T.V. В сборнике: Cooperation and Sustainable Development. Conference proceedings. Cham, 2022. С. 897-907.

2. 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.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

УДК 656.064

РОСТ КОНТРАФАКТА И ФАЛЬСИФИКАТА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА

Аверьянова Татьяна Николаевна, преподаватель

Шуманова Светлана Федоровна, студентка

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: t.n.averiyanova@ruc.su ; st802985@ruc.su

THE GROWTH OF COUNTERFEIT AND COUNTERFEIT GOODS IN RUSSIA IN CONDITIONS OF PARALLEL IMPORT

Averyanova Tatiana Nikolaevna, teacher

Shumanova Svetlana Fedorovna, student

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

Актуальность исследования состоит в том, что с принятием новых нормативных актов ввоза товаров в Российскую Федерацию открывает широкие возможности на рынке сбыта не честным ритейлерам.

Ключевые слова: контрафакт, подделка, фальсификат, товар, ритейлер

The relevance of the study lies in the fact that with the adoption of new regulations, the import of goods into the Russian Federation opens up wide opportunities in the sales market for dishonest retailers.

Keywords: counterfeit, counterfeit, counterfeit, product, retailer

Весной 2022 года правительство РФ и Минпромторг приняли нормативные акты относительно ввоза отдельных товаров и товарных групп (Постановление Правительства РФ от 29.03.2022 № 506 "Об утверждении перечня товаров (групп товаров), в отношении которых не применяются положения подпункта 6 статьи 1359 и статьи 1487 Гражданского кодекса Российской Федерации при условии введения

указанных товаров (групп товаров) в оборот за пределами территории Российской Федерации правообладателями (патентообладателями), а также с их согласия" В новом регулировании многие усматривают риски нарушения закона о защиты прав потребителей. Таможенные органы обнаружили приток контрафакта и фальсификата под видом параллельного импорта на российский рынок не отвечающая требованиям нормативной документации и стандартов. Одной из причины роста подделок и копий отмечаются перестройка торговли и логистики, рекордный рост товарооборота с Китаем и увеличение импорта из стран ЕАЭС (Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Армения), которые используются в качестве транзитных пунктов, а иногда точкой обмена и загрузки контрафакта. К ним относится один из видов фальсификата пересортица товаров, влияет на рост не качественного или сомнительного качества продукции и товаров.

Несмотря на значительные изменения, правообладатели, даже те, чьи товары стали доступны для параллельного импорта, сталкиваются с высокими рисками ввоза и оборота контрафактной продукции. Импорт продукции, маркированной товарными знаками, не включенными в перечень Министерства промышленности и торговли, регулируется правилами таможенного контроля, и импортеры по-прежнему должны получать разрешение от правообладателей на продукцию. Что приводит к увеличению стоимости продукции и товаров у конечного покупателя. В качестве первого шага желательно проверить легализацию параллельного импорта собственной продукции на соответствие товарному знаку, товарной группе, коду ТН ВЭД. И широкое использование цифрового кодирования товаров от производителя к потребителю.

Действующая работа по противодействию ввозу контрафакта и фальсификата продолжается и в отношении продукции, маркированной товарными знаками, подпадающими под новое регулирование параллельного импорта. Таможенные органы имеют право приостановить выпуск и продвижение товара на территорию России, если сомневаются, что партия оригинальная. Отправляя товар на независимую экспертизу товара и сопроводительной документации. Тем самым нагрузка на таможенные органы возросла в несколько раз. Независимые экспертные лаборатории проверяют на соответствие товар практически с каждой партией. После перерыва, связанного с ковидными ограничениями, и введение новых нормотивно-правовых актов, таможенные органы возобновили организацию рабочих встреч и групп, где правообладатели и импортёры могут проводить разъяснительные работы и обучению методикам определения контрафактной продукции по эффективному обнаружению фальсификата на свою продукцию с внедрением новых техник и технологий.

Создание региональных таможенных групп для предотвращения

незаконного ввоза разрешенного сырья и продукции в Россию теперь имеет более широкие полномочия и может прекратить досмотр грузовиков по всей России. Дополнительным инструментом работы таможенных органов является оперативное информирование мобильных групп, расположенных в регионах, о поддельных поставках или критериях подделки.

При появлении контрафактной продукции, специально предназначенная системам поддержки и базы данных, таможенные органы обновляют и оперативно используют. Регулярное обновление информации о признаках подлинной и контрафактной продукции и отправка этой информации в ФТС обеспечивает лучший мониторинг и идентификацию контрафактной продукции, ее продвижение и внедрение на месте.

В отсутствие единого TRAIS ЕС необходима комплексная защита собственности путем приобретения прав интеллектуальной собственности на определенных территориях и включения их в TRAIS каждого государства-члена ЕС и его партнеров. Новое законодательство параллельного импорта не затрагивает правовые и организационные возможности правообладателя по противодействию обороту контрафактной продукции на внутреннем рынке страны.

Пять лет назад традиционной площадкой для продажи (реализации) контрафактных товаров включали в себя (рынки, мелкий ретейл) то на сегодняшний день выросли продажи на онлайн-площадкам, в том числе маркетплейсам, соцсетям и мессенджерам, которые в настоящее время становятся едва ли не главными каналами реализации и продвижения, и сбыта подделок.

Так в 2022 году доля поддельных автомобильных деталей на российском рынке выросла в два раза, достигнув рекордных 28%, данные аналитическое агентство Gruzdev Analyze и Росстата. Отмечалось, что наибольшая доля контрафакта (18%) зафиксирована в сегменте моторных масел и технических жидкостей.

Ретейлеры начали чаще сталкиваться с контрафактом в сфере детских товаров: в сегменте детской обуви, одежды, игрушек. Отдельной строкой можно выделить детскую воду.

Контрафакт активно приходит и в фарминдустрию, за десять месяцев 2022 года в стране выявили поддельные лекарства на общую сумму один миллиард рублей. Подделки, смогла выявить система цифровой маркировки.

К примеру, в феврале американская фармацевтическая компания «Виатрис» заявила о приостановке поставок в Россию таблеток «Виагра» для лечения импотенции. После этого спрос на нее вырос на 50%. По мнению экспертов, можно ожидать, что это вызовет активизацию производителей подделок, которые ринутся в открывшуюся нишу для удовлетворения спроса.

Поддельная «Виагра», стоящая дешевле оригинала, может содержать такие вредные вещества, как синие чернила для принтера, амфетамины, борную кислоту или крысиный яд.

Крупным компаниям по большому счёту выгодно торговать подделками. Рынок наводняется подделками большими темпами, новый тренд можно объяснить двумя причинами: во-первых, это связано с законом, разрешающим параллельный импорт, а также отсутствием в российском законодательстве прямой ответственности за подделку известных брендов. С другой стороны, это связано с падением доходов населения, что автоматически рождает рост спроса на подделки. Очевидно, что потребитель, который покупает спортивный костюм или футболку фирмы Adidas за 500 рублей, прекрасно понимает, что перед ним не оригинальная продукция. Но он ее покупает, потому что у него просто банально нет денег, чтобы купить оригинал. В итоге, складывается ситуация, при которой есть, с одной стороны, спрос на поддельные товары, а с другой - ситуация, благоприятствующая появлению нового предложения в формате контрафакта. Это создает тот самый «идеальный шторм», в котором количество подделок будет в нашей стране зашкаливать. Опрос показал, что - 34% россиян готовы покупать контрафакт.

При этом наиболее популярными контрафактными товарами среди россиян являются потребительские товары, непроизводственной группы - 40%. Меньше всего наших соотечественников приобретают поддельные автозапчасти и продукты программного обеспечения (2,1% и 3,5% соответственно). Кроме того, часть россиян не против приобретать поддельные изделия из табака (22,5%) и продукты питания (21,9%).

Рост контрафакта и фальсификата связан с запуском механизма параллельного импорта, увеличивается не смотря на споры с правообладателем и его представителем. Импорт называется параллельным, потому что официальные продажи через дистрибьюторов идут вместе с продажами от самостоятельных импортеров и их представителей, зачастую не имеющие к ним отношения.

Согласно новым правилам, компания вправе приобрести продукцию не от производителя через его дистрибьюторов, а у других продавцов, самостоятельно импортируя товар в Россию. До марта 2022 года подобное поведение госорганы расценивали как нарушение закона, сейчас это признано легальным. Оценка Росстата удельного веса импорта потребительских, промежуточных и инвестиционных товаров в общем объеме импорта Российской Федерации на основе данных Банка России, сформированных по методологии платежного баланса на 2021 год представлены в таблице 1.

Таблица 1. Оценка Росстата удельного веса импорта потребительских, промежуточных и инвестиционных товаров в общем объеме импорта Российской Федерации на основе данных Банка России, сформированных по методологии платежного баланса.

Товары	(в процентах)											
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
	2021											
Потребительские	24	26	23	22	22	22	22	23	24	22	24	22
Инвестиционные	20	20	22	21	19	20	20	19	21	21	21	21
Промежуточные	38	36	37	36	38	39	37	37	38	38	38	37

Из данной таблицы видно, что рост импортной продукции в России не стабилен, но динамика роста наиболее растущая.

Параллельный импорт разрешен не только в России — еще, например, в США, Турции, Канаде и других странах. Однако, там существуют другие факторы, которые сдерживают поставки подделок. Так, в этих странах присутствуют офисы правообладателей, которые контролируют поставки продукции, а также закреплено суровое наказание за производство и реализацию подделок. В России такие представительства отсутствуют, что делают процесс менее эффективным.

В прошлом году Минпромторг составил перечень товаров, которые можно ввозить в рамках параллельного импорта. В него, в частности, вошли автомобили и автозапчасти, бытовая техника, одежда, мебель, игрушки, спортивный инвентарь, бумага. Фактически речь идет обо всей продукции -начиная потребительскими и промышленными товарами и заканчивая сырьем.

Структура ФТС настаивает на том, что параллельный импорт не означает чистый контрафакта, речь идет о ввозе оригинальных изделий, с теми же нанесенными товарными знаками, номерных изделий. Изменилась лишь схема маршрута ввозимого товара. Поставлять могут не только уполномоченные операторы, которые согласованы с правообладателями.

К контрафакту не стоит относиться легкомысленно. Эксперты независимых лабораторий считает, что недостаточный контроль качества и безопасности продукции, безусловно, негативно повлияет на потребителей и в отдельных случаях может привести к крайне негативным последствиям, вплоть до летальных исходов. Поддельной

продукции завезли так много, что ее реализация будет продолжаться в течение длительного времени, что можно констатировать, что российский рынок может перейти в большую барахолку в худшем смысле этого слова, на которой будет представлено всё что угодно, но только не оригинальная продукция, которая здесь по большому счёту не нужна ни компаниям, ни потребителям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» // Собрание законодательства РФ. – 5.05.2014. -№ 18 (часть IV). - ст. 2173

2. Постановление Правительства РФ от 29.03.2022 № 506 "Об утверждении перечня товаров (групп товаров), в отношении которых не применяются положения подпункта 6 статьи 1359 и статьи 1487 Гражданского кодекса Российской Федерации при условии введения указанных товаров (групп товаров) в оборот за пределами территории Российской Федерации правообладателями (патентообладателями), а также с их согласия"

3. <https://rosstat.gov.ru/>

УДК 336.6

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Андронов Антон Сергеевич, магистрант

Лисина Дина Федоровна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: andronarms@mail.ru; d.russkina@yandex.ru

MODERN APPROACHES TO CAPITAL STRUCTURE ANALYSIS

Andronov Anton Sergeevich, Master's Degree student

Lisina Dina Fedorovna, Master's Degree student

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

В статье подчеркивается важность проведения анализа структуры капитала для выявления ключевых проблем на предприятии и выработке эффективных финансовых решений по выделенным проблемным статьям деятельности предприятия. Пред-

ставлены основные подходы к проведению анализа структуры капитала с обоснованием необходимых показателей оценки.

Ключевые слова: капитал, финансовая устойчивость, структура капитала, эффективность, подходы, методика, коэффициенты, финансовая отчетность.

The article emphasizes the importance of analyzing the capital structure in order to identify key problems at the enterprise and develop effective financial solutions for the identified problematic items of the enterprise. The main approaches to the analysis of the capital structure with the justification of the necessary evaluation indicators are presented.

Keywords: capital, financial stability, capital structure, efficiency, approaches, methodology, coefficients, financial statements.

В современной теории и практике представлено множество подходов к анализу структуры капитала. Различие в подходах определяется множественностью взглядов исследователей на экономическое содержание данной категории [1].

Проведем оценку различных подходов к анализу структуры капитала организации для целей формирования комплексного подхода.

Так, методика анализа структуры капитала представлена в целом следующими этапами:

1) Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности организации с использованием горизонтального и вертикального методов анализа. На основе горизонтального анализа проводится оценка изменения темпов собственного и заемного капитала. При соотношении данных темпов можно получить вывод относительно того, каким образом предприятие наращивает капитал. При этом горизонтальный анализ необходимо проводить с вертикальным для того, чтобы определить структуру капитала предприятия;

2) Анализ показателя чистых активов путем оценки динамики данного показателя за несколько периодов функционирования предприятия, а также путем сравнения значения показателя чистых активов с величиной собственного капитала организации;

3) Расчет коэффициентов структуры капитала. В современной теории и практики представлено множество подходов в рамках расчета коэффициентов структуры капитала (далее мы их рассмотрим детально).

4) Оценка эффективности применения капитала предприятия в соответствии с показателями прибыли. В данном случае речь идет о расчете показателей рентабельности и непосредственном расчете коэффициентов финансовой устойчивости;

5) Определение резервов для прироста собственного капитала в соответствии с концепцией повышения уровня финансовой устойчивости. На данном этапе, главным образом, рассматриваются результаты проведенного анализа и разрабатываются рекомендации по

улучшению ситуации относительно финансовой устойчивости и структуры капитала предприятия.

Далее раскроем каждый из этапов с обоснованием необходимых показателей оценки и анализа. Так, первые этапы включают проведение горизонтального и вертикального анализа капитала предприятия. В рамках данного этапа представлены следующие задачи:

- оценить состав и структуру капитала предприятия на начало и конец отчетного периода;
- оценить состав и структура капитала за отчетный период в целом;
- общая оценка источников финансирования деятельности предприятия.
- формирование предварительного вывода относительно оптимальности структуры капитала [2, с. 152].

Информационной базой для проведения горизонтального и вертикального анализа структуры капитала выступает бухгалтерский баланс и отчет об изменении капитала организации. Общую информацию относительно капитала можно найти в пассиве бухгалтерского баланса, более детализировано информация представлена в отчете об изменении капитала.

На следующем этапе проводится оценка показателя чистых активов, который представляет собой разность между суммарной стоимостью активов и общей суммой обязательств предприятия. Формула расчета чистых активов представлена следующим образом:

$$\text{ЧА} = \text{СК} + \text{Д} + \text{ЗВ}, \quad (1)$$

где ЧА – чистые активы;

СК – величина собственного капитала (3 раздел баланса);

Д – доходы будущих периодов;

ЗВ – задолженность участников по вкладам в уставный капитал.

Главным образом делается вывод относительно темпов изменения данного показателя на отчетную дату. Если показатель имеет отрицательное значение, то предприятие во многом может характеризоваться как убыточное. При этом в научной теории и практике устанавливается ограничение: чистые активы должны быть больше величины уставного капитала для того, чтобы сделать вывод относительно эффективности предприятия.

Оценка структуры капитала на основе коэффициентов позволяет не просто проанализировать значения внутри одного предприятия, но и провести сравнительный анализ с прямыми конкурентами или иными внешними контрагентами. Основные коэффициенты структуры капитала представим в таблице 1 [2, с. 154].

Таблица 1 – Коэффициенты для оценки структуры капитала предприятия

Наименование показателя	Оптимальное значение	Способ расчета
Коэффициент автономии	Не менее 0,5	Собственный капитал / Валюта баланса
Коэффициент финансовой зависимости (мультипликатор собственного капитала)	Не более 0,5	Заемный капитал / Валюта баланса
Коэффициент покрытия (защищенности кредиторов)	Более 1,0	Бухгалтерская прибыль / Проценты к уплате
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового рычага)	Не более 1,0	Заемный капитал / Собственный капитал
Коэффициент финансирования	Более 1,0	Собственный капитал / Заемный капитал

В целом, отметим, что коэффициенты структуры капитала – это коэффициенты, которые позволяют оценить способности предприятия по погашению долгосрочной задолженности, а также позволяют оценить степень защищенности интересов предприятия с позиции достаточности собственных средств. [3, с. 93].

По сути, коэффициент автономии позволяет оценить удельный вес собственного капитала в общей сумме источников финансирования. При этом оптимальным является значение, при котором доля собственного капитала составляет не менее 50% (в коэффициентном значении 0,5). Это предполагает, что половина активов сформирована за счет собственных источников финансирования, что обеспечивает достаточный уровень финансовой устойчивости.

Представленный перечень показателей не является исчерпывающим и может дополняться. Однако, на наш взгляд, является важным сформировать постоянный мониторинг оценки структуры капитала на основе экспресс-методики. Данная методика предполагает расчет относительно небольшого количества показателей для оценки структуры капитала и выявления ключевых проблем на предприятии. По результатам экспресс-анализа принимается решение относительно дальнейшего проведения более глубокого анализа по выделенным проблемным статьям деятельности предприятия [4, с. 96].

На следующем этапе анализа структуры капитала оценивается эффективности его применения на основе показателей рентабельности (относительный показатель эффективности). Показатель рентабельности в общем случае может быть представлен следующим образом:

На этапе определения резервов капитала рассматриваются механизмы, которые позволят обеспечить рост собственного капитала при одновременном сокращении заемного капитала. Причем в такой пропорции, которая позволит обеспечить финансовую устойчивость предприятия. На данном этапе можно выделить такой пункт, как построение оптимальной структуры капитала. Так, далее представим несколько способов, которые можно использовать при построении оптимальной структуры капитала предприятия [5].

В таблице 2 представлен способ расчета стоимости капитала.

Таблица 2 – Расчет стоимости капитала

Наименование показателя	Стоимость по бухгалтерскому балансу	Удельный вес в балансе, %	Стоимость, %
Собственный капитал	III раздел баланса	III раздел баланса * 100 / Валюта баланса	((Прибыль * 20 / 100) * 100) / III раздел баланса
Заемный капитал	IV + V разделы баланса	(IV + V разделы баланса) * 100 / Валюта баланса	Проценты к уплате * 100 / (IV + V разделы баланса)
Капитал в целом	Валюта баланса	100,00	Σ Удельный вес * стоимость

Далее на основе полученных результатов расчета проводится оптимизация структуры капитала по нескольким критериям: максимизации рентабельности капитала, минимизации средневзвешенной стоимости капитала, критерию минимизации финансовых рисков.

В рамках данного способа выбирается тот вариант, при котором стоимость капитала будет минимальной. Зачастую оптимальным является соотношения 0,5 / 0,5, поскольку как показывает практика при данном сочетании стоимость капитала является минимальной. Однако для более детального формирования оптимальной структуры капитала необходимо проводить расчеты по данным конкретной организации.

Таким образом, различия в подходах заключается исключительно в расчете различного количества показателей для оценки структуры капитала современного предприятия. Представленные способы построения оптимальной структуры капитала являются наиболее распространенными в современной теории и практике. Однако предприятие для построения оптимальной структуры капитала может применять и иные способы, которые позволят ей наиболее рационально и

своевременно принять решение относительно капитала. Это позволит обеспечить финансовую устойчивость предприятия как в настоящем, так и в перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *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 научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 141-145.
2. *Егорушкина Т.Н.* Анализ подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия для целей повышения ее эффективности / Т.Н. Егорушкина // Студенческие научные достижения. — 2019. — С. 150-154.
3. *Мамишев В.И.* Структура капитала и ее влияние на стоимость компании / В.И. Мамишев // Проблемы современной экономики, 2019. № 1 (53). — С. 91-95
4. *Samygin D.* Modern financial management tools in agrarian business / D. Samygin, S. Imyarekov, S. Keleynikova, R. Khayrov, E. Kuznetsova, I. Kondrashkina, I. Volgina, T. Shilkina, A. Markova, N. Kataykina, O. Kukushkin, L. Ponimatkina, et al. North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.
5. *Keleynikova, S.V.* Diagnostics and optimization of the vegetable market / S.V. Keleynikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova // Ponte. — 2017. Т. 73. — № 3. — С. 270-283. <http://dx.doi.org/10.21506/j.ponte.2017.3.24>

УДК101.2

ПРОБЛЕМА НЕОДНОЗНАЧНОСТИ ПЕРЕВОДА В ДИСКУРСЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Бакаева Жанна Юрьевна, доктор философских наук, профессор

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова

Романов Виталий Петрович, кандидат педагогических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический университет им. М. Е. Евсевьева»

Кузовлев Никита Ростиславович, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: jannasar@yandex.ru, vpromnov@list.ru, lis12122@mail.ru

THE PROBLEM OF TRANSLATION AMBIGUITY IN THE DISCOURSE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Bakaeva Zhanna Yurievna, Doctor of Philosophy, Professor

Chuvash State University named after. I.N. Ulyanova

Romanov Vitaliy Petrovich, PhD (Pedagogy), Associate Professor

FGBOU VO «Mordovian State Pedagogical University named after M. E. Evsevieva»

Kuzovlev Nikita Rostislavovich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается проблема построения искусственного интеллекта исходя из неоднозначности машинного перевода. Эта проблема обусловлена созданием лингвистического механизма в образных или языковых представлениях в структуре искусственного интеллекта. Лингвистический механизм строится на когнитивном процессе, уподобляющим мышление искусственного интеллекта мышлению человека.

Ключевые слова: искусственный интеллект, когнитивный дискурс, лингвистический механизм, лингвистическая неопределенность, мышление, биоперевод, сильный и слабый искусственный интеллект, машинный перевод.

The article deals with the problem of building artificial intelligence based on the ambiguity of machine translation. This problem is caused by the creation of a linguistic mechanism in figurative or linguistic percentages in the structure of artificial intelligence. The linguistic mechanism is based on a cognitive process that likens the thinking of artificial intelligence to human thinking.

Keywords: Artificial intelligence, cognitive discourse, linguistic mechanism, linguistic uncertainty, thinking, bio-translation, strong and weak artificial intelligence, machine translation.

Современное общество предполагает выдвижения на первый план проблемы неоднозначности машинного перевода, а исходя из этого и создание искусственного механизма языковых структур при обучении. Конечно, такая неоднозначность связана с созданием сильного и слабого искусственного интеллекта [1, с. 112]. Искусственный интеллект используют, когда необходимо действовать быстро, обрабатывать большой объем данных, выполнять сложные математические операции или вмешиваться во враждебную среду. В этой модели обнаруживается разделение труда, напоминающее подход Фиттса [2, с. 38], поскольку оно основано на сравнении субъектов со способностями «разумных» машин. Исследователи искусственного интеллекта добавляют, что необходимо мобилизовать определенные хорошо известные принципы проектирования, ориентированные на человека, чтобы понимать возможности системы [3, с. 203]. Основными принципами в дискурсе искусственного интеллекта являются - разработка интуитивных пользовательских интерфейсов, облегчающих взаимодействие с искусственным интеллектом; информирование субъектов о действиях и состояниях системы; обучение пользователя, чтобы он мог приобрести знания, необходимые для взаимодействия с системой, в частности, касающиеся ее работы (используемой логики и алгоритмов); создание процесса автоматизации как более гибкого; проектировать системы, динамически адаптированные к деятельности человека. Искусственный интеллект привлекает большое внимание благодаря результатам, достигнутым в частности, в дискурсе глубокого обучения, основанного на обратной связи [4, с. 141].

Наконец, учитывая производительность современных обучающихся машин, вновь всплывают дебаты о возможном появлении общего или даже «сознательного» искусственного интеллекта, другими словами, который был бы таким же, как у субъектов или превысил его [5, с. 117]. Поэтому необходимо снабдить машины «здоровым смыслом», чтобы они были по-настоящему разумными.

Цель заключается в уточнении значения в форме знаний и правил. Из-за невозможности символического моделирования здравого смысла, автономного обучения, которое призвано устранить это ограничение.

Субъект сосредотачивает все условия современного мира в науке, которая ставит человеческий разум в центр всего прогресса [6, с. 112]. Научная способность разума является точкой опоры современного самоанализа, онтологической поддержкой его, казалось бы, менее значимых тезисов о корнях современного самоанализа. феномена, который, больше обязан науке Галилея, чем какой-либо предыдущей философии. Отследить смысл научного прогресса кажется простым, но на самом деле эта задача огромна. Когда влияние исторических и философских взглядов на науку было не только важным,

но и определяло способ понимания прошлого и объяснения настоящего. История идей, так же, что предполагали ее предшественники и современники, т. е. эволюционное объяснение происхождения мира, цивилизации и духовных состояний человека, возникших в результате прогресса [7, с. 10].

Неправильный прогресс в автоматическом нейрональном переводе заключается в том, что искусственный интеллект не позволяет использовать машину для работы со всеми элементами перевода, особенно с лексической, фразеологической, синтаксической и семантической неоднозначностью. Эти структуры представляют собой характеристики «единиц предварительно сформированной конструкции» [8, с. 39]. Принципы перевода в блоке, которые представляют собой двоичные файлы в машинном результате, в одной части, с простыми или сложными переменными, и, в другой части, с синтаксическими свойствами разделения и инверсии элементов на оси. Этот анализ позволяет оценить эволюцию этих двух систем автоматического перевода в условиях фразеологической неоднозначности и сделать выводы относительно возможности исчезновения биоперевода и влияния этих эффективных инструментов на формирование будущих поставщиков лингвистических услуг.

Машинный перевод не является решением проблемы, как полагают некоторые, и не является невозможным, как до сих пор утверждают другие. Реальность такова, что МТ со временем стал лучше, и машинный перевод станет более полезными для большего случаев использования. Итак, искусственные системы дают хорошие результаты в достаточном количестве доступных для широкой публики в рамках контроля. В целом считается, что понятие единства, во фразеологии и переводе, является понятием геометрической переменной. Рассматривая появление сильного искусственного интеллекта как вероятный сценарий, Б. Рассел [9, с.13-17] предлагал переосмыслить искусственный интеллект по-новому. По мнению этого автора, до сих пор развитие этой области в основном опиралось на воспроизводство человеческого интеллекта способного достигать целей. Этот подход становится проблематичным в сценарии сильного искусственного интеллекта. По мнению Б. Рассела, в данном случае машина, по крайней мере столь же «разумная», а то и более «разумная», чем субъект, в принципе могла бы стремиться всеми возможными способами достичь поставленной перед ней цели. Такая машина могла бы, например, стремиться к достижению цели, включая совершение действий, ставящих под угрозу жизнь других субъектов. Однако, как субъект ставит перед кем-то цель (без плохих намерений), это подразумевает, что он не достигает ее любой ценой (например, причинить вред человеку или подвергнуть его жизнь опасности). Это

то, что Б. Рассел называет «структурой предпочтений», которая поэтому передается неявно. Для решения этой проблемы управления достижением цели Б. Рассел считает необходимым разработать машины, «совместимые с человеком». В частности, такое возможно благодаря обучению с обратным подкреплением (изучение целей, которых субъект стремится достичь, путем наблюдения за его поведением). Таким образом, действия машин будут лучше соответствовать целям и предпочтениям субъектов. В более общем плане Б. Рассел выступает за искусственный интеллект, который остается под контролем человека. Что касается дебатов о слабом и сильном искусственном интеллекте, то стоит отметить два интересных связанных между собой момента. Во-первых, это различие между слабым и сильным искусственным интеллектом, которое впервые было использовано Серлом [10, с.32-38]. Для этого по мнению сторонников слабого искусственного интеллекта, преимущество использования компьютера в качестве модели при изучении познания (например, для проведения симуляций или моделирования) заключается в том, что он позволяет разработать инструмент «когнитивного», а с другой стороны, согласно сильной позиции искусственного интеллекта, между субъектом и компьютером нет никакой разницы в природе с точки зрения когнитивного функционирования. Другими словами, можно было бы разработать машины, обладающие строго таким же уровнем интеллекта, как и субъекты. Второй момент — это условие для определения того, как достигается сильный искусственный интеллект. По мнению автора, этот искусственный интеллект возникнет тогда, когда машины смогут выполнять большую часть обычной рабочей деятельности, выполняемой субъектами, другими словами, когда эта деятельность будет полностью автоматизирована. Это то, что он называет «тестом занятости», который считает менее проблематичным, чем тест Тьюринга, который также был предложен в качестве теста для «измерения» интеллекта машин. Чтобы пройти тест на работу, программы искусственного интеллекта должны быть способны выполнять задачи, которые обычно выполняют субъекты. Прогресс на пути к искусственному интеллекту, эквивалентному человеческому интеллекту, можно было бы затем измерить на основе той части этих задач, которую могут успешно выполнить машины.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков С.М.* Территориальный маркетинг в муниципальных образованиях России: трудный путь становления и развития / С.М. Имяреков, С. М. Солдаткина, Н.П. Толмачева // *Фундаментальные исследования.* 2016. № 12-2. С.411-415.
2. *Имяреков С.М.* Проблемы социально-экономической политики и качества жизни населения региона и направления их устранения / С.М. Имяреков, Ж.Ю. Бакаева // *Вестник Российского университета кооперации.* – 2020. № 1 (39). С. 37-42.

3. *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.

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. *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.* Менеджмент-маркетинг современного туризма в России и Республике Мордовия: состояние и перспективы / С. М. Имяреков, И. М. Калабкина, Н. Р. Куркина // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 7-1. С. 111-117.

7. *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.

8. *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.

9. *Рассел Б.* Человеческое познание: его сфера и границы. — К.: Ника-Центр, 2001. — 555 с.

10. *Сёрл Дж.* Новое открытие сознания. — М.: Прогресс, 1992. — 230 с.

УДК 101.4

ОТНОШЕНИЯ ВЗАИМОДОПОЛНЯЕМОСТИ В ДИСКУРСЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

**Бакаева Жанна Юрьевна, доктор философских наук, профессор
Батукаев Сулейман Сайдулаевич, аспирант**

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова

Кручинкин Геннадий Геннадьевич, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: jannasar@yandex.ru, s.batukaev@mail.ru, gkruchin-
kin90@mail.ru

COMPLEMENTARITY RELATIONS IN THE DISCOURSE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE

**Bakaeva Zhanna Yurievna, Doctor of Philosophy, Professor
Batukaev Suleiman Saidulaevich, Postgraduate student**

I.N. Ulyanov Chuvash State University

Kruchinkin Gennadiy Gennad'evich, Master's Degree student

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

В статье рассматривается проблема взаимодополняемости человека и машины в контексте искусственного интеллекта. Человек способен выполнять операции, которые обусловлены творческим подходом. Машина используется для выполнения рутинных, простейших операций в различных сферах экономической деятельности. В каких-то ситуациях происходит процесс взаимозаменяемости друг друга, а в каких-то они остаются на своих позициях в определенной деятельности.

Ключевые слова: субъект, машина, искусственный интеллект, взаимодополняемость, партнерство, решения, логические рассуждения, эргономика, креативность, автоматизация.

The article deals with the problem of complementarity of man and machine in the context of artificial intelligence. A person is able to perform operations that are conditioned by a creative approach. The machine is used to perform routine, simple operations in various fields of economic activity. In some situations, there is a process of interchangeability of each other, and in some they remain in their positions in a certain activity.

Keywords: subject, machine, artificial intelligence, complementarity, partnership, solutions, logical reasoning, ergonomics, creativity, automation.

По мнению многих авторов искусственного интеллекта, новые перспективы автоматизации, открываемые искусственными системами, требуют переосмысления разделения труда между людьми и машинами, поскольку прогресс в этой области означает, что системы искусственного интеллекта становятся более эффективными, чем

люди, во многих областях. Например, системы искусственного интеллекта лучше врачей выявляют или оценивают вероятность появления заболеваний. Основываясь на этом наблюдении растущего превосходства систем искусственного интеллекта, исследователи утверждают, что необходимо переосмыслить «партнерство - субъекты-машины» [1, с. 108].

С этой точки зрения, считают, что нужно двигаться к взаимодополняемости между «человеческим суждением» и алгоритмами, изменив это партнерство. Вместо того, чтобы рассматривать машины как поставщиков данных, которые будут использоваться субъектами для принятия решений или вынесения суждений о ситуации, фактически предлагают, чтобы суждения субъектов, и их «интуиция» служили данными для алгоритмов [2, с. 151]. Во-вторых, считают, что необходимо делегировать машинам все задачи (например, обработку информации или принятие решений), которые могут быть автоматизированы, даже если это означает отстранение субъектов от процесса принятия решений. Исследователи рассматривают возможность предоставления субъектами возможности обходить или игнорировать системные решения, когда это полезно, например, в случае необычных ситуаций или новых условий, которые не предвидятся или не могут управляться машиной [3, с. 75]. Чтобы оправдать эту философию распределения ролей между субъектами и машинами, которую рассматривают как «партнерство» и улучшения производительности вычислительных машин, авторы также опираются на пределы человеческого познания, начиная с различия между двумя системы мышления, разработанные Д. Канеманом [4, с. 39]. Система относится к быстрому интуитивному мышлению, где важную роль играют эмоции; система соответствует мышлению, основанному на логических рассуждениях; эта мысль контролируема, рефлексивна и отличается своей медлительностью, учитывая, что система испорчена многочисленными предубеждениями, дефектами, которые являются источником ошибок и когнитивных «несовершенств», лучше отдать предпочтение системе, но в ее цифровой версии, то есть, разрабатывать системы, которые работают логически, без этих предубеждений [5, с. 201]. Однако, как показали прошлые исследования экспертных систем, этот подобный подход проблематичен, когда он ставит субъектов в пассивную позу, и это во всех областях, где искусственный интеллект оказывается более эффективным. Таким образом, в этом подходе системы искусственного интеллекта фактически предстают как «протезы», целью которых является компенсация когнитивных недостатков человека. Например, это может привести к потере опыта или способности развивать ситуационное понимание в деятельности. И именно против этого подхода были разработаны методы, которые

отводят более активную роль оператору, например, рассматривая интеллектуальные машины как «инструменты познания» [6, с. 139].

Таким образом, в целом, хотя исследователи рассматривают отношения человека и искусственного интеллекта как «партнерство», что скорее благоприятствует производительности и следует логике компенсации когнитивных недостатков людей. Идея распределения задач между субъектами и машинами в соответствии с их сильными и слабыми сторонами не нова; это перекликается со старым подходом к автоматизации [7, с.114]. Этот подход основан на следующем принципе: если машина превосходит человека в заданной «функции», то «функция» должна быть автоматизирована; если это невозможно, автоматизация не имеет смысла. Выше отмеченный подход, основанный на парадигме субъекта как системы обработки информации, предлагает список, в котором сравниваются перцептивные и когнитивные способности человека по сравнению с машинами. Например, это указывает на то, что субъекты способны обнаруживать очень небольшие изменения в визуальной или акустической стимуляции, импровизировать или использовать гибкие процедуры или рассуждать дедуктивно; машина способна очень быстро реагировать на сигналы, выполнять повторяющиеся задачи. Например, статичность предполагает, что человеческие способности фиксированы и что она основана на теории человеческой деятельности, которая рассматривает человека как систему обработки информации. Подвергается сомнению сам принцип «механистического» сравнения, т. е. сравнения двух онтологически различных типов сущностей, что не позволяет определить задачи, которые необходимо автоматизировать [8, с. 113]. Работы, проведенные в области эргономики, выявили пагубные последствия такого принципа для деятельности. Например, снижение понимания ситуации или сложность восстановления контроля над системой в случае непредвиденных обстоятельств. Другой подход к взаимодополняемости состоит в том, чтобы рассматривать отношения между человеком и искусственным интеллектом с точки зрения расширения или сотрудничества. С этой точки зрения искусственный интеллект рассматривается как помощь бизнесу, а не как замена технологии. По мере развития технологий искусственный интеллект должен думать об этих отношениях с точки зрения «командной работы». По мнению этого автора, когда дело доходит до проектирования интеллектуальной системы, следует рассматривать соавторство. Один из примеров «командной работы» — это система, которая помогает дизайнерам осуществлять творческие решения [9, с. 14]. Использует новейшие методы искусственного интеллекта, система генерирует решения на основе ограничений параметров, установленных пользователем. Объединение искусственного интеллект-дизайнеров является типом «командной работы», поскольку каждый выполняет

часть проектной работы. Но возникает вопрос, не является ли это просто примером помощи, а не настоящим сотрудничеством. Стратегия, которую необходимо принять в отношении этого «нового» технологического контекста, — это не автоматизация в ее замещающей версии, а рассматриваются интеллектуальные машины как партнеры, соавторы знаний. Основываясь на этой идее, выделяют четыре типа позиционирования человека по отношению к разумным машинам. Эти типы основаны, в частности, на различии способностей человека и машин. П. Догерти и У.Уилсон используют аналогичный подход, но также включают в свою модель то, что субъекты могут сделать, чтобы «усилить» искусственный интеллект [10, с. 39]. Другими словами, отношения человека и искусственного интеллекта рассматриваются как взаимные. Предполагается, что профессии, требующие лидерства, креативности или способности оценивать ситуацию глобально или целостно, по-прежнему будут выполняться субъектами. Работы, требующие использования прогнозирующих моделей, рутинных действий или адаптации к контексту, который может быть задан правилами или моделями, все чаще будут выполняться машинами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананьев М.А.* Механизм управления финансовыми ресурсами в сельскохозяйственных кооперативных организациях / М.А. Ананьев, М.В. Бутяйкин, С.М. Имяреков. М.: Академический Проект, 2006. — 160 с.
2. *Имяреков С.М.* Заготовительная деятельность потребительской кооперации Республики Мордовия: проблемы и перспективы развития / С.М. Имяреков. Саранск: Мордов. кн. изд-во, 2006. — 256 с.
3. *Степашкина С.Н.* Кооперация и интеграция в деловой активности хозяйствующих субъектов / С.Н. Степашкина, С.М. Имяреков. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2007. — 184 с.
4. *Имяреков С.М.* Проблемы социально-экономической политики и качества жизни населения региона и направления их устранения / С.М. Имяреков, Ж.Ю. Бакаева // Вестник Российского университета кооперации. — 2020. № 1 (39). С. 37-42.
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. *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. *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.

8. *Имяреков С. М.* Менеджмент-маркетинг современного туризма в России и Республике Мордовия: состояние и перспективы / С. М. Имяреков, И. М. Калабкина, Н. Р. Куркина // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 7-1. С. 111-117.

9. *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.

10. *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.

УДК 33.05

ЧТО ТАКОЕ SWOT-АНАЛИЗ КОМПАНИИ В HR

Березин Даниил Михайлович, магистрант

Ларькин Даниил Олегович, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st806070@ruc.su; st807320@ruc.su

WHAT IS A SWOT ANALYSIS OF A COMPANY IN HR

Berezin Daniil Mikhailovich, Master's Degree student

Larkin Daniil Olegovich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

SWOT-анализ - это мощный инструмент, который позволяет определить сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы. Анализируя персонал с помощью SWOT-метода, можно лучше понять потребности, амбиции и цели работников, а также выявить те аспекты, которые могут помешать их развитию и успеху. Поэтому SWOT-анализ играет серьезную роль в HR. SWOT-анализ состоит из четырех основных компонентов: сильные стороны (strengths), слабые стороны (weaknesses), возможности (opportunities) и угрозы (threats). Изучив каждый из этих аспектов, возможно сформулировать кадровую стратегию, которая поможет достичь целей организации и повысить конкурентоспособность трудового потенциала работников.

Ключевые слова: внутренний потенциал, кадровая стратегия, конкурентоспособность, персонал, руководитель, HR, SWOT-анализ, стратегия.

SWOT analysis is a powerful tool that allows you to identify strengths and weaknesses, as well as opportunities and threats. By analyzing personnel using the SWOT method, you

can better understand the needs, ambitions and goals of employees, as well as identify those aspects that may hinder their development and success. Therefore, SWOT analysis plays a serious role in HR. SWOT analysis consists of four main components: strengths, weaknesses, opportunities and threats. Having studied each of these aspects, it is possible to formulate a personnel strategy that will help achieve the organization's goals and increase the competitiveness of the labor potential of employees.

Keywords: internal potential, personnel strategy, competitiveness, personnel, manager, HR, SWOT analysis, strategy.

Современная теория управления предлагает множество способов исследования положения компании относительно соперников, среди которых одна из ведущих ролей бесспорно принадлежит SWOT-анализу. Главное его удобство заключается в универсальности данной системы: она подходит как для крупных акул бизнеса, так и для крошечных стартапов или внутренних проектов.

Расшифровка SWOT очень проста - эта аббревиатура включает 4 составляющие: Strength - сильные качества организации, Weakness - ее слабые места, Opportunities - возможности, которые открывает окружающая действительность, и Threats - угрозы, поступающие из внешней среды.

Название говорит само за себя - этот инструмент позволяет комплексно и объективно оценивать конкурентные преимущества компании, требующие развития, и недостатки, от которых следует избавиться с учетом опасностей, подстерегающих бизнес на его непростом пути. Результатом тщательной аналитической работы становится формулировка четкой стратегии развития предприятия, определение направления борьбы с конкурентами и разработка комплекса антикризисных мер.

Крупным организациям, прочно стоящим на ногах, данная методика поможет держать руку на пульсе, не расслабляться и своевременно реагировать на поведение конкурентов. Молодым компаниям она позволяет не утонуть в море соперников в первые месяцы и разработать грамотные шаги для закрепления на рынке и дальнейшего развития.

Цели SWOT-анализа:

- определение и последующее применение в стратегии явных конкурентных преимуществ компании, создание на их основе грамотного уникального торгового предложения (УТП) [1, с.474];

- бывает и так, что «зеленый» стартап пока не наработал явные сильные стороны - в таком случае исследование затрагивает его потенциал и определяет направление, в котором необходимо двигаться для их скорейшей наработки;

- анализ возможностей использования сильных качеств для снижения негативного воздействия окружающей действительности (т.е.

установление связи внутренних факторов с внешними);

- обнаружение слабых сторон организации и исследование их влияния на ее деятельность (каким образом тормозят и пр.);

- определение способов усиления положения среди конкурентов при помощи конкретных мероприятий, ресурсов или развития способностей персонала;

- выявление наиболее критичных внешних угроз среди всего их объема и подбор ряда ответных действий для качественной защиты бизнеса.

Регулярное проведение SWOT-анализа позволяет определить стратегию развития в соответствии с текущей ситуацией и прогнозами всего комплекса внешних и внутренних факторов.

Преимущества и недостатки SWOT-анализа:

Плюсы:

1. Составление простой матрицы SWOT-анализа доступно любому сотруднику, который владеет актуальной информацией о рыночной ситуации и характеристиках компании. Для его проведения не требуются сложные маркетинговые исследования или производственные скрупулезных расчетов.

2. Универсальность - можно анализировать малый и крупный бизнес или его конкретную часть, целую страну или определенный регион.

3. Возможность исследовать любой временной период: текущее положение дел для оперативного реагирования и долгосрочную перспективу для стратегического планирования.

4. SWOT-анализ комплексно обрабатывает совокупность данных, выявляя всевозможные связи и факторы влияния, что позволяет их учитывать в бизнес-планировании и составлять более четкие прогнозы.

Минусы:

1. Анализ не может учесть всех возможных изменений. Да, можно сделать определенный прогноз, но при возникновении форс-мажорных нестандартных обстоятельств (в политике и экономике) или нововведений (ковидная удаленка) приходится проводить его еще раз.

2. Отсутствие конкретных цифр в исследованиях и прогнозах и, как следствие, невозможность разработки подробной стратегии пошагово - можно лишь определить общее направление развития.

3. На эффективность исследования непосредственно влияет личность аналитика и уровень его компетенций [2, с.380]: как хорошо он разбирается в данной отрасли, насколько полными и актуальными данными.

4. Человеческий фактор виноват в технических ошибках. Особенно это касается крупных корпораций, где анализируется множество факторов. А полученный ошибочный результат чреват выбором

неверной стратегии.

Все существенные условия, прямо или косвенно влияющие на деятельность компании, можно разделить на внешние и внутренние факторы SWOT-анализа.

Влияние изнутри:

1. S - внутренние сильные характеристики, которые выигрышно отличают компанию (применение эффективных техник продаж, отличная мотивация, сильные кадры).

2. W - внутренние угрозы, ослабляющие производительность организации (кадровая текучка, допотопное оборудование, нехватка квалифицированных управленцев).

Влияние снаружи:

1. O - внешние возможности, которые открываются перед компанией для достижения поставленных целей (интерес к отечественному производителю, тотальная цифровизация).

2. T - внешние угрозы, отклоняющие компанию от намеченной цели или замедляющие развитие (принятие закона, грозящего фирме банкротством, большое количество конкурентов).

Как сделать стратегический анализ по методике SWOT?

Во-первых, необходимо организовать опрос представителей управляющего сегмента [3, с.316].

Во-вторых, все ответы помещаются в таблицу в соответствии с группами, после чего руководство обсуждает результаты, чтобы не упустить ни одну существенную деталь. Во время обсуждения выявляется потенциал организации, предлагаются методы исправления недочетов при помощи внутренних резервов, определяются существенные риски, по каждому из которых разрабатывается примерный план антикризисных мер.

В-третьих, последним этапом формируется окончательная матрица, все факторы подвергаются тщательному исследованию и по результатам проведенного стратегического SWOT-анализа составляется план развития.

Допущенные ошибки при проведении SWOT-анализа рискуют направить компанию по неверному пути развития. Среди них можно выделить: отсутствие четкой цели; недостаточно конкретное описание проблемы исследования; сильные стороны совпадают с конкурентами (они должны быть уникальными); совпадение пунктов в разделах Strength и Weakness, а также в Opportunities и Threats; упор на количество пунктов, а не на их важность.

Расставив плюсы и минусы для каждого пункта, получают совокупную оценку всех внутренних и внешних факторов, влияющих на бизнес, и делают вывод.

Что такое SWOT-анализ в области управления персоналом?

SWOT-анализ человеческих ресурсов (HR) - это стратегический процесс, который включает в себя сбор и анализ данных для ответа на различные вопросы, связанные с управлением персоналом и деятельностью организации [4, с.274].

SWOT-анализ может выявить сильные стороны во всех функциональных областях HR. Например, сильные стороны набора и отбора могут включать рекрутеров, которые хорошо разбираются в полном жизненном цикле занятости и регулярно объясняют соискателям и кандидатам каждый этап процесса трудоустройства, чтобы они чувствовали себя комфортно в борьбе за рабочие места. Короче говоря, внутренние факторы, которые являются сильными сторонами, как правило, - это опыт кадрового персонала. В управлении человеческими ресурсами (HRM) сильными сторонами обычно являются внутренние факторы, поддерживающие кадровую стратегию.

Точно так же, как SWOT-анализ может выявить сильные стороны в сфере управления персоналом, он также выявит слабые стороны сферы управления персоналом. Поэтому помимо информации о том, кто и что хорошо работает, SWOT-анализ HRM позволяет увидеть, кто и что не работает хорошо. Слабые стороны, обнаруженные с помощью SWOT-анализа, требуют улучшения.

Например, если специалист по кадровым льготам не знаком с федеральными и местными законами о занятости, это недостаток, который может стать обузой. Конечно, можно обратить вспять эту слабость, обучив специалиста по льготам действующим нормам и даже включив в его служебную аттестацию «поддержание знания применимого трудового законодательства». SWOT-анализ компенсаций и льгот очень важен, поскольку он связан с соблюдением организацией трудового законодательства и нормативных актов.

Важным внешним фактором для HR, проводящего SWOT-анализ, является возможность роста на организационном уровне. Для организации рост может означать выход на новый или развивающийся рынок или разработку новой линейки продуктов или услуг [5, с.310]. Чтобы поддержать такой рост, ориентированный на организацию, вероятно, потребуется повышение квалификации кадрового потенциала работников [6]. В противном случае рост организации станет слабостью для отдела кадров, если HR не сможет приспособиться к росту на макроуровне.

SWOT-анализ в HRM раскрывает также и угрозы. Примером внешней угрозы является конкурент, который сумел переманить самого производительного руководителя по продажам. В данной ситуации возникает необходимость не только заполнить вакансию, которая осталась вакантной, но и необходимо разработать стратегию для поддержания организационного успеха. Лучший способ минимизировать влияние внешних угроз - использовать SWOT-анализ в HRM

заблаговременно, пока есть возможность действовать с упреждающей позиции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С. М., Князькова А. Н.* Повышение конкурентоспособности коммерческой организации через эффективный менеджмент // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: Материалы Нац. Науч.-практ. конф. научно-педагогических работников (21 ноября 2018 г., г Саранск). Саранск : АНО СНОЛД «Партнер». 2019. С. 473-477.

2. *Солдаткина С. М.* Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 378-384.

3. *Солдаткина С. М.* Тайм-менеджмент в системе управления организации // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы II Международной научно-практической конференции. Саранск : Принт-Издат. 2018. С. 315-318.

4. *Солдаткина С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник». 2021. С. 270-275.

5. *Солдаткина С. М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ.конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.

6. *Марабаева Л.В., Кузнецова Т.Е.* Формы и методы управления коммуникациями на предприятии // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 60-65.

УДК 658.3 (075.8)

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Куркина Надира Рафиковна, доктор экономических наук,
профессор**

Жандарова Екатерина Сергеевна, магистрант

*ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический универси-
тет им. М. Е. Евсевьева», г. Саранск*

E-mail: nadezhda.kurkina18@mail.ru; zandarova@lenta.ru

DEVELOPMENT OF CORPORATE POLICY IN THE PERSONNEL MANAGEMENT OF AN EDUCATIONAL ORGANIZATION

Kurkina Nadirya Rafikovna, Doctor of Economics, Professor

Zhandarova Ekaterina Sergeevna, Master's Degree student

*FGBOU VO «Mordovian State Pedagogical University named after
M. E. Evsevieva», Saransk»*

Актуальность исследования изучаемой проблемы связана с тем, что развитие корпоративной политики в управлении персоналом рассматривается как один из важнейших элементов системы повышения качества образования в педагогических вузах. Корпоративная политика управления персоналом формирует основные элементы педагогического взаимодействия в ходе образовательного процесса, а также связанные с этим возможности развития потенциала каждого работника. Такой подход определяет основные направления совершенствования управления персоналом в организации образования, развивающейся в условиях постоянного изменения требований ко всей системе образования в целом.

Ключевые слова: менеджмент, персонал, образование, образовательный процесс, корпоративная политика, развитие.

The relevance of the study of the problem under study is due to the fact that the development of corporate policy in personnel management is considered as one of the most important elements of the system of improving the quality of education in pedagogical universities. The corporate personnel management policy forms the main elements of pedagogical interaction during the educational process, as well as the associated opportunities for developing the potential of each employee. This approach determines the main directions for improving personnel management in an educational organization that is developing in conditions of constant changes in the requirements for the entire education system as a whole.

Keywords: management, personnel, education, educational process, corporate policy, development.

Реалии развития современной системы образования направлены

на постоянное совершенствование корпоративной политики в управлении персоналом как важного и значимого элемента обеспечения высокого качества образования. В этих условиях актуальными следует признать вопросы организации системы управления персоналом, формирования определенных корпоративных основ развития персонала, как наиболее влияющие на конечные результирующие показатели образовательной организации.

Направленность на всестороннее развитие высшего педагогического образования четко прослеживается во множестве законодательных актов и сводится к обеспечению востребованности выпускников, возможностям равного доступа к образованию, практической направленности научных исследований, стремлением к сбалансированности рынка образовательных услуг во всех регионах России [1, с. 70].

Персонал образовательной организации является основным стратегическим ресурсом любого вуза, который требует постоянного поиска актуальных механизмов управления в собственном корпоративном стиле, как для обеспечения результативности работы образовательного учреждения, так и для обеспечения качества образовательных услуг.

Успешное осуществление образовательного процесса в системе высшего педагогического образования невозможно без специалистов, которые в полной мере владеют инновационными методами управления большими педагогическими коллективами, способными эффективно работать на рынке образовательных услуг. Корпоративная политика по отношению к персоналу - это, как известно, сложный управленческий процесс для любого вуза. Но без формирования корпоративной политики невозможно функционировать и развиваться педагогическому коллективу, для которого в силу особенностей образовательной, воспитательной и научной деятельности характерна конкуренция и постоянное творческое развитие.

В развитии корпоративного управления особое значение имеет профессиональная компетентность персонала, основой которой следует считать постоянное личностное совершенствование профессионального развития педагогического коллектива и управленческого персонала. Процесс формирования корпоративной политики в системе образования организуется людьми. Следовательно, его эффективность во многом будет зависеть, в какой мере управление персоналом образовательной организации опираются на достижения современного менеджмента.

Основной целью корпоративной политики в управлении персоналом следует признать обеспечение эффективного и постоянного взаимодействия всего персонала всех структурных подразделений обра-

зовательной организации между собой, а также с внешними контактными аудиториями в виде родителей и потенциальных работодателей для выполнения миссии и для достижения целей вуза. При постановке цели корпоративной политики следует полагаться на заранее установленный результат деятельности персонала, предназначенный для ее достижения как всем коллективом, так и отдельным работником. Таким результатом может служить повышение качества образования в целом и научных результатов деятельности персонала [2, с. 16].

Всестороннее развитие корпоративной политики в управлении персоналом должно обеспечиваться непрерывным совершенствованием методов оценки педагогического коллектива за счет использования достижений управленческого опыта различных российских вузов. Управление системой развития персонала образовательной организации должно формироваться за счет организационно-экономических, социально-психологических и правовых отношений, возникающих в процессе образовательной деятельности. В основе этих отношений должны находиться современные принципы, методы и формы экономического, правового и социального воздействия на интересы, поведение и деятельность персонала в целях максимально развития творческого потенциала каждого конкретного работника [3, с.159].

Система корпоративной политики в управлении персоналом определяет возможности реализации самых различных программ развития персонала, расширения творческой активности, роста эффективности научно-педагогического труда. Именно развитие корпоративной политики способствует улучшению использования персонала, позволяют обеспечить преимущества образовательной организации.

Считается, что концепция развития корпоративной политики управления персоналом в образовании – это сформированная в вузе система теоретико-методологических взглядов на понимание и определение критериев, принципов управления персоналом, а также организационно-практических подходов к формированию механизма ее развития в конкретных условиях современного высшего образования [4, с. 201]. Она в полной мере должна включать методологию управления персоналом, формирование системы руководящего состава и разработку актуальных технологий управления персоналом.

В настоящее время не в полной мере присутствует упорядоченность и единство в показателях, определяющих влияния корпоративной политики в управлении персоналом, критериях сравнительной оценки принимаемых управленческих решений. Отсутствие этих критериев препятствует построению адаптивной организационной структуры управления персоналом в образовательных организациях. Все это подтверждает необходимость в системном рассмотрении проблем развития корпоративной политики [5, с. 115].

Во-первых, эффективная корпоративная политика в управлении персоналом придает организации конкурентные преимущества, а повышение уровня и качества образовательной деятельности положительно влияет на морально-психологический климат и обеспечивает большую устойчивость, лояльность и мотивированность профессорско-преподавательского состава.

Во-вторых, корпоративная политика - это очень весомый аргумент современного управления организацией, который направлен на постоянное обеспечение упорядоченной деятельности сотрудников, способствующий повышению научной мотивации и, в целом, обеспечению конкурентоспособности организации.

В-третьих, корпоративная политика в управлении персоналом все в значительной мере ассоциируется с особым вниманием к социально-экономическим факторам, характеризующим развитие конкурентоспособного потенциала организационного поведения персонала и повышении его влияния на результаты всей образовательной деятельности.

Корпоративная политика в управлении персоналом организации способствует формированию долговременной, устойчивой мотивации персонала, ориентированной на достижение стратегических целей организации, что входит составной частью в стратегическое управление. Кроме того, на основе корпоративной политики можно совместно выработать модель будущего развития персонала для конкретной образовательной организации.

Недостаточное внимание к развитию корпоративной политики в управлении персоналом может привести к возникновению кризисных явлений в управлении персоналом и тормозит систему профессионального продвижения и творческий рост личности, так как работники, их квалификация, компетенции, навыки и умения – очень значимы для любого вуза.

Следует отметить, что содержание корпоративной политики в целях эффективного управления развитием педагогического и всего творческого потенциала персонала в значительной мере зависит от специфики образовательной деятельности. Важной характеристикой этой специфики является использование самых современных элементов образовательных технологий не только в процесс обучения, но и в систему профессионального продвижения персонала по служебной и карьерной лестнице в организации.

Развитие корпоративной политики занимает ведущее место в системе управления персоналом организации. Методологически эта сфера управления обладает специфическими управленческими особенностями, которые связаны со спецификой работы научно-педагогического персонала, а также способами оценки их профессиональной деятельности [6, с. 10].

Управление персоналом как часть всего корпоративного управления наиболее полно и широко используется в системе современного образования. Вузы, как правило, отличаются более высокой эффективностью, близостью к требованиям, предъявляемым рынком к выпускникам, большей степенью удовлетворения потребностей потребителей. В таких организациях лучше представлена система мотивации и карьерные перспективы, меньше текучесть персонала, выше удовлетворенность трудом и его результатами [7, с. 78].

Следует выделить три основных фактора, которые имеют важное значение в развитии корпоративной политики организации по отношению к персоналу: формирование и движение персонала; стиль управления высшего управленческого звена; методы обеспечения социализации персонала в процессе научно-педагогической и воспитательной деятельности.

Определенные изменения в развитии корпоративной политики требуются тогда, когда персонал организации не способствует изменению поведения до состояния, необходимого для достижения желательного уровня корпоративной эффективности. Следовательно, это необходимо учитывать при постоянных корректировках в образовательной деятельности организации, к которым можно отнести следующие: изменение внешней среды развития всей системы образования; подбор новых сотрудников; межличностные конфликты между персоналом структурных подразделений; объединение персонала с различной национальной культурой; изменение стратегии развития организации.

Как показывает практика, необходимость изменений в корпоративной политике управления персоналом возникает постоянно, независимо от того, какой стратегии развития придерживается организация, которые ориентированы на современные методы управления. Администрации вуза важно точно и своевременно определить время, когда реализуются эти изменения. От этого зависит длительность и эффективность всего процесса поддержания корпоративной политики.

Реализация обоснованного корпоративного подхода к образовательному процессу и его качеству будет способствовать дальнейшему эффективному развитию управления персоналом в следующих реализуемых направлениях:

- развитие системы мероприятий, влияющих на качество научно-педагогической деятельности;
- развитие системы анализа показателей эффективности работы персонала, так и общей системы образовательной деятельности;
- оптимизация результатов научно-исследовательской деятельности персонала;

- всестороннее развитие информационных возможностей развития персонала;
- совершенствование существующей организационной структуры управления персоналом.

Представленные направления корпоративной политики управления персоналом в первую очередь могут быть достигнуты путём дальнейшего развития существующей организационной системы управления и большей заинтересованности всего персонала МГПУ в конечных результатах, представленных в стратегии развития вуза.

В условиях существующей высокой конкуренции между высшими учебными заведениями МГПУ должно стремиться быстрее и адекватнее отвечать на запросы персонала и гибко реагировать на меняющиеся требования рынка образовательных услуг

Выбор вузом той или иной системы развития корпоративной политики в управлении персоналом зависит от многих факторов, но в любом случае в современных условиях выбранная система должна отражать стоящие перед ним стратегические цели, управленческую философию его руководителей, традиции, а также учитывать находящиеся в его распоряжении кадры и материальные стимулы работников [8]. Критерием правильности выбора системы развития корпоративной политики должны быть определенные в стратегии вуза показатели образовательной эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Куркина Н.Р. Применение цифровых технологий как средство устойчивого развития образовательной организации / Н.Р. Куркина, Л.В. Стародубцева // Современные проблемы науки и образования. 2021. № 3. С.70.
2. Куркина Н.Р. Развитие предпринимательских компетенций у студентов педагогического вуза / Н.Р. Куркина, Л.В. Стародубцева, Г.А. Шулугина // Современные проблемы науки и образования. 2021. № 1. С.16-21.
3. Куркина Н.Р., Стародубцева, Л.В., Имяреков, С.М. Управление академической мобильностью обучающихся педагогического вуза в условиях трансформации образовательной среды // Современные наукоемкие технологии. 2020 № 3. С.158-162.
4. Шилкина Т. Е. 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.
5. Имяреков С. М. Менеджмент-маркетинг современного туризма в России и Республике Мордовия: состояние и перспективы / С.М. Имяреков, И.М. Калабкина, Н.Р. Куркина // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 7-1. С. 111-117.
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. История управленческой мысли / С.М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т(фил) РУК. – Саранск: Тип. «Рузаев. печатник», 2017. – 200 с.
8. Кузнецова Т.Е. Коммуникации в управлении // 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. 185-189.

УДК 334

РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

**Имярекков Сергей Михайлович, доктор экономических наук,
профессор**

Пинтяшина Елена Владимировна, магистрант

Бикмаев Артур Рафаилович, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: simyarekov@yandex.ru, z-cexrf-pavlova@yandex.ru,

artur.bikmaev@bk.ru

DEVELOPMENT OF COOPERATION IN THE FIELD OF SMALL BUSINESS AND TECHNOLOGY

Imyarekov Sergey Mikhailovich, Doctor of Economics, Professor

Pintiashina Elena Vladimirovna, Master's Degree student

Bikmaev Artur Rafailevich, Master's Degree student

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

Динамичные процессы, происходящие в экономике России привнесли значительные изменения и открыли новые возможности для развития кооперации практически всех уровней и видов бизнеса. Во многом этому способствует масштабное внедрение ИТ-технологий. Они придали новый импульс развитию специализации и позволили преодолеть территориальную разобщенность потенциальных бизнес-партнеров и их потребителей. В этой связи в статье акцентируется внимание на актуальности развития кооперации малых предпринимательских структур в традиционных и новых видах бизнеса. Обращается внимание на развитии кооперации в сфере услуг и маркетинга. Обосновывается усиление объединяющего значения кооперации с появлением и использованием ИТ-технологий.

Ключевые слова: кооперация, специализация, предпринимательство, ИТ-технологии, бизнес, маркетинг, самозанятые, партнеры.

The dynamic processes taking place in the Russian economy have brought significant changes and opened up new opportunities for the development of cooperation at almost all levels and types of business. This is largely facilitated by the large-scale introduction of IT technologies. They gave a new impetus to the development of specialization and made it

possible to overcome the territorial separation of potential business partners and their consumers. In this regard, the article focuses on the relevance of the development of cooperation of small business structures in traditional and new types of business. Attention is drawn to the development of cooperation in the field of services and marketing. The strengthening of the unifying value of cooperation with the emergence and use of IT technologies is justified.

Keywords: cooperation, specialization, entrepreneurship, IT-technologies, business, marketing, self-employed, partners.

Для современной российской экономики характерна активизация принципа углубления специализации и кооперирования производств. Данный принцип по сути является основой организации всех видов объединений и характерен в целом для любых отраслей материального производства. Это во многом объясняется специфическими особенностями современного этапа научно-технического развития, особенностями научно-технической революции, которая нацелена на решение глобальных задач посредством объединения локальных возможностей [1, с. 106].

Этим во многом объясняется повышенный интерес к малому предпринимательству, стратегиям более глубокого проникновения на рынки, использованию творческих, нестандартных подходов в решении управленческих задач, интенсивным развитием кооперационных связей.

Данный принцип заложен и в организации межотраслевых, межрегиональных и интернациональных связей экономических субъектов. В России оценка общего экономического состояния развития осуществляется исходя из общеэкономических региональных пропорций. Оценка региональным пропорциям проводится на уровне республик, краев, областей, автономных округов и экономических районов. Уровень развития кооперации в данном случае играет ключевую роль. Он всегда притягивает инвестиции, особенно частных и иностранных инвесторов [2, с. 201].

В современных политико-экономических условиях функционирования экономики Российской Федерации на первый план внутренней политики государства выходит стимулирование и поддержка несырьевого сектора, развитие высокотехнологичных отраслей промышленности.

Отметим, что предприятия обрабатывающей промышленности даже в условиях замкнутого производственного цикла нуждаются в интенсивных кооперационных связях, в том числе в сфере реализации продукции и сервисного обслуживания. Фактор опережающего развития предприятий обрабатывающей промышленности создает благоприятные условия для активизации малого предпринимательства в данном направлении [3, с. 212].

Речь идет о создании как узкопрофильных производственных предприятий, так и об организации специализированных коммерческих структур, направление деятельности которых связано с продвижением продукции предприятий обрабатывающей промышленности на конкретном региональном или межрегиональном рынке.

В данном случае в рамках исключительного и выборочного методов реализации продукции на местных и региональных рынках создаются или выбираются из числа действующих организации, которые могли бы заниматься исключительно продвижением и реализацией продукции предприятия на конкретных рынках [4, с. 140]. Данным организациям присваиваются исключительные права на реализацию продукции в границах обозначенных рынков и обязательная поддержка предприятий-производителей, обозначенная в соответствующих договорных обязательствах.

Широко известны коммерческие организации, деятельность которых связана с продвижением и реализацией продукции энергетического оборудования, тепловых и газовых приборов, светильников, электрического оборудования и электроприборов, изоляционных и строительных материалов, др. товаров производственного и потребительского назначения.

По мере роста коммерческих организаций данного типа и развития кооперационных взаимоотношений доверенным продавцам расширяют функции и полномочия. Им, как правило, вменяют сервисное обслуживание потребителей, включающее предпродажное и послепродажное обслуживание в пределах гарантийного и постгарантийного срока эксплуатации. При этом предприятия-изготовители активно участвуют в создании необходимой производственной базы своего регионального торгового представителя, организация которого в результате данных преобразований преобразуется в специализированное сервисное торгово-производственное предприятие.

Следует отметить, что политика импортозамещения и экспортная ориентация обрабатывающей промышленности играет не последнюю роль при выстраивании кооперационных связей предприятий. Многолетняя зарубежная экспансия российских рынков, сложившаяся рыночная импортная зависимость наложили свой отпечаток на характеристику российских производственных и потребительских рынков, поведение потребителей. В этой связи перед российскими производителями поставлена задача, имеющая конкретный уровень сложности и качества, своеобразная планка, ниже уровня которой опускаться нельзя. И данная особенность характерна как для рынков продукции производственного назначения, так и для рынков товаров и услуг потребительского назначения [5, с. 106].

Одним из первых и наиболее ярких примеров данной адаптации является уровень исполнения транспортных услуг. Независимо от

размера транспортной организации практически все перевозчики пользуются спутниковыми системами навигации, что в значительной степени повышает уровень качества и безопасность перевозок, включая диспетчеризацию и сохранность груза, сокращает время погрузо-разгрузочных работ и время на оформление соответствующей сопроводительной документации.

Развитие IT-технологий позволило активно осуществлять кооперацию в сфере НИОКР. Видеосвязь, поддерживаемая в режиме реального времени, позволяет синхронизировать эксперименты, производства и непосредственное консультирование сводного процесса, синтезируя находящиеся на удаленном расстоянии научно-производственные объекты. Широкое распространение данный вид кооперации в настоящее время получил в сфере оказания медицинских услуг [6, с. 116].

Безусловными лидерами в использовании IT-технологий являются сферы туризма и образования. Они первыми открыли возможности кооперации организаций и физических лиц, то есть самозанятых. И в этом плане спектр возможностей кооперирования практически неограничен.

Углубление специализации в сфере туризма привело к рождению агротуризма, популяризирующего развитие фермерского движения в России и соответствующий уровень его качества. Коневодство, звероводство, пчеловодство, традиционные фермерские направления хозяйствования с помощью агротуризма в союзе с IT-представителями и фирмами становится своеобразным трендом нашего времени, что во многом способствует профессиональной ориентации, а также привлечению инвесторов и новых партнеров для развития бизнеса [7, с. 25].

Особенно следует подчеркнуть значение IT-технологий для развития кооперации в сфере туризма, связанного с ремесленным национальным творчеством, творчеством создания национального костюма, требующих сохранения и развития. В данном случае кооперирование с IT-структурами является наиболее эффективным способом популяризации данного вида туризма и здесь удаленность не имеет значения.

Кроме того, именно IT-технологий являются главным ключом популяризации национальных традиций, спортивных, культурных, религиозных праздников многочисленных больших и малых народов, населяющих обширную территорию Российской Федерации. Взаимосвязь культурных сообществ с представителями IT-специалистам, как организаций, так и самозанятых, работающих практически на всей территории страны, позволяет по-новому выстроить отношения некоммерческих структур с коммерческими представителями, найдя для этого необходимые точки соприкосновения и аргументы.

Исключительное значение ИТ-технологий имеют в выстраивании кооперационных связей в системе дистанционных образовательных услуг. Данные кооперационные связи практически оказываются вплетенными в непосредственный образовательный процесс, что по сути относит их уже не к второстепенной управленческой задаче, а к первостепенной производственной функции. Корректировка и согласование учебных планов, организация обучения, привлечение самозанятых и других специалистов, региональная местная рассылка объявлений и другие необходимые мероприятия – все это часть прямых обязательств в рамках непосредственных кооперационных взаимоотношений.

Следует отметить, что развитие ИТ-технологий открыло для бизнеса необозримую сферу деятельности. Во-первых, это касается серьезнейшей модернизации управленческих технологий, особенно в реализации таких функций как инжиниринг и маркетинг.

Что касается маркетинга, то этому следует уделить особое внимание. Маркетинг сам по себе основан на комплексном маркетинговом исследовании, что подразумевает наличие у предприятия обширной, своевременно обновляемой целевой системной информации о состоянии рынков и конкурентов, политических и экономических сдвигах, демографических и социальных изменениях и тенденциях, культурных веяниях и течениях.

Современные правила ведения бизнеса таковы, что фирма, если она хочет быть успешной, должна быть публичной. В данном случае это означает, что она обязательно должна иметь свой сайт, на котором помимо основных сведений об организации должны содержаться сведения о ее хозяйственной деятельности, о состоянии бизнеса, об основных партнерах и, через призму отличительных преимуществ, о конкурентах, об основных потребителях и их оценках деятельности организации, другая деловая информация. Кроме того, если организация осуществляет некоммерческую деятельность, это также должно быть отражено на сайте. Данная информация должна быть актуальна, а для этого она должна постоянно обновляться.

Далеко не все малые и даже средние организации могут позволить себе иметь собственный персонал и соответствующую технику, чтобы самостоятельно заниматься данной задачей. Поэтому не редко они обращаются за помощью к ИТ-специалистам, которые на договорной основе заключают с ними соответствующие коммерческие соглашения на оказание данных информационных услуг.

По причине тесного взаимодействия часто кооперационные взаимоотношения называют партнерскими, но суть от этого не меняется, то есть их основой остается кооперирование [8, с. 117]. Нередко партнеры по кооперации для осуществления своих функций предоставляют принимающей стороне в аренду необходимое оборудование,

нередки случаи совместного финансирования в рамках объединенного проекта с разделением прав владения и ведения необходимой техники и даже технологий. Важно, чтобы функционирование кооперационных связей не нарушало паритет и самостоятельность обеих сторон, сохраняло сбалансированный характер взаимоотношений. Вместе с тем остается важным, чтобы при формировании кооперационных связей организации внимательней относились к партнерам и их бизнесу, чтобы избежать в дальнейшем возможности столкновения с ними в качестве стратегических конкурентов, пожелавших самостоятельно заняться одним из видов деятельности организации.

В целом, кооперация в настоящее время перешагнула рубеж привычной ранее кооперации и стала по истине объединяющей, реально участвующей в эффективности и качестве предоставляемой услуги и выпускаемой предприятиями и организациями продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананьев М.А.* Механизм управления финансовыми ресурсами в сельскохозяйственных кооперативных организациях / М.А. Ананьев, М.В. Бутяйкин, С.М. Имяреков. М.: Академический Проект, 2006. – 160 с.
2. *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.
3. *Имяреков С.М.* Формирование инновационного климата в экономическом развитии России // Реформирование образовательной среды: мат-лы между. науч.-практ. конф. посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С.209-213.
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. *Имяреков С. М.* Проблемы реализации национального приоритетного проекта «Развитие агропромышленного комплекса» и государственных сельскохозяйственных программ в Республике Мордовия / С.М. Имяреков, С.В. Келейникова С.В. // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2015. № 1(33). С.105-113.
6. *Имяреков С. М.* Менеджмент-маркетинг современного туризма в России и Республике Мордовия: состояние и перспективы / С. М. Имяреков, И. М. Калабкина, Н. Р. Куркина // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 7-1. С. 111-117.
7. *Самыгин Д. Ю.* Модели оценки эффективности инноваций в агропроме / Д. Ю. Самыгин, С. М. Имяреков, С. В. Келейникова // Экономика сельского хозяйства России. 2019. № 5. С. 23-29.

8. Бурланков С.П. Региональные особенности создания интегрированных формирований в АПК России и зарубежных стран / С.П. Бурланков, А.Н. Щукин, С.М. Имяреков // Регионоведение. 2008. №1 (62). С. 111-119.

УДК 005.21

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ СТРАТЕГИИ РОСТА В СОВРЕМЕННОМ СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ

**Имяреков Сергей Михайлович, доктор экономических наук,
профессор**

Толмачев Илья Владимирович, магистрант

Юдин Роман Александрович, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: simyarekov@yandex.ru, liltellme@gmail.com,
oman.yudin.2018@mail.ru

METHODOLOGICAL ASPECT OF THE GROWTH STRATEGY IN MODERN STRATEGIC MANAGEMENT

Imyarekov Sergey Mikhailovich, Doctor of Economics, Professor

Tolmachev Ilya Vladimirovich, Master's Degree student

Yudin Roman Alexandrovich, Master's Degree student

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

В статье отмечается, что в настоящее время актуальность и роль стратегического управления существенно возросла. В ней исследуются методологические аспекты выбора стратегии роста в современных условиях стратегического управления. Во многом это связано с упрочением позиций стратегического управления и принятием смелых стратегических решений руководством страны. Решающими факторами в данном случае являются выбор концепции формирования инновационной экономики и стратегия импортозамещения. Данная стратегия роста рассчитана на широкий охват предприятий, подъем предпринимательской активности в том числе в области использования современных методов менеджмента.

Ключевые слова: стратегия, менеджмент, стратегическое управление, инвестиции, государство, инновации, экономический рост, маркетинг.

The article notes that currently the relevance and role of strategic management has increased significantly. It examines the methodological aspects of choosing a growth strategy in modern conditions of strategic management. This is largely due to the strengthening of strategic management positions and the adoption of bold strategic decisions by the coun-

try's leadership. The decisive factors in this case are the choice of the concept of the formation of an innovative economy and the strategy of import substitution. This growth strategy is designed for a wide coverage of enterprises, the rise of entrepreneurial activity, including in the use of modern management methods.

Keywords: strategy, management, strategic management, investment, government, innovation, economic growth, marketing.

В настоящее время в России заметно возрос интерес к стратегическому управлению со стороны предприятий и организаций. Все большее число хозяйствующих субъектов приходит к выводу о необходимости разработки перспективных целей развития организации и формирования соответствующих программ для их достижения [1, с. 117].

Выделим два основных фактора, способствующих этому. Во-первых, это связано с объективной основой ведения бизнеса, так как развитие является его непосредственной составляющей, а капитализация – основным условием успеха и надежности. Во-вторых, существенно изменился государственный подход к стратегическому управлению. В настоящее время основой государственной экономической стратегии в рамках единой экономической политики является стратегическое планирование [2, с. 203]. Это качественно улучшило разработку и реализацию мероприятий в рамках экономической стратегии развития, позитивно сказалось на макроэкономических факторах. Данный факт исключительно позитивно сказался на микросреде организаций, снял многочисленные рыночные противоречия и административные барьеры, устранил разногласия в межсубъектных отношениях [3, с. 96].

Государственная стратегия инновационного экономического развития получила практически всеобщую поддержку в среде хозяйственников, нашла широкий предпринимательский отклик. Однако для осуществления поставленных задач и достижения намеченных целей требуются инвестиции в основной технико-технологический и научный капитал, что в процессе освоения и отдачи растянуто во времени. В этой связи государственная экономическая стратегия выступает в качестве гаранта, подкрепленного соответствующими стратегическими комплексными целевыми и функциональными программами. При этом, по ряду направлений государство является основным инвестором и страховщиком [4, с. 111].

Многоплановость направлений стратегического планирования свидетельствует не только масштабности целей действующей экономической стратегии, но и о том, что государство стремится вовлечь в данный процесс как можно большее число предприятий и организаций [5, с. 308]. Распространение экономической стратегии на индивидуальных предпринимателей, развитие движения самозанятости

свидетельствует о том, что государством поставлена фактически общенародная задача по созданию инновационной, ускоренно развивающейся национальной экономики.

Экономическая стратегия организации представляет собой конкретную программу деятельности, направленную на ее управление, развитие и совершенствование, существует в виде бизнес-планов, содержит оценку ожидаемых расходов и доходов. Сам бизнес план разрабатывается на основе результатов маркетинговых исследований, поэтому маркетингу в процессе стратегического планирования, выбора стратегий, формулирования целей и задач компании отводится особая роль [6, с. 37].

Анализ практической деятельности предприятий, в том числе малого бизнеса, показал, что многие из них лишь периодически используют инструменты маркетинга в управлении, относятся к маркетингу как к второстепенному звену в системе управления, отдавая предпочтение организационным началам. Такие организации слабо контролируют рыночную ситуацию, утрачивают конкурентные преимущества, формируют обманчивое представление о месте компании на рынке, ее прочности и безопасности развития [7, с. 134].

Вместе с тем маркетинг является основной составляющей современного менеджмента, особенно в части стратегического управления. Поэтому крайне необходимо чтобы при формировании экономической стратегии роста организации и разработки соответствующего бизнес-плана был системно использован весь инструментарий маркетинга, включая технологии маркетингового планирования.

Современные стратегии роста в части других корпоративных стратегий (портфельных, конкурентных) предполагают достижение целей организации, в первую очередь, за счет направлений диверсификации. Это определяет их особую актуальность в современных условиях развития экономики страны. Возрастающая потребность в стратегиях роста у современного управления компаниями продиктована реализуемой сводной государственной стратегией развития предприятий отраслей перерабатывающей промышленности Российской Федерации. Она нацелена на диверсификацию обрабатывающих производств и экспортоориентированное импортозамещение, инновации и инвестиционную активность, интегральную конкурентоспособность [8, с. 75].

Стратегии роста нацелены на интегрированное развитие и устойчивую конкурентоспособность. Детализируя по годам достижение долгосрочных целей стратегии роста позволяют ежегодно отслеживать промежуточные результаты, сравнивать их с результатами предыдущего года, вносить своевременные коррективы в план мероприятий на следующий год с учетом изменившихся внутренних и внешних возможностей организации.

Следует отметить, что в настоящее время в государственном стратегическом управлении и планировании превалирует маркетинговый подход. Это нашло свое непосредственное отражение в сводной стратегии роста обрабатывающей промышленности страны, при разработке которой была использована базовая маркетинговая матрица товара и рынка (диверсификация). Стимулируя инновационную активность предприятий обрабатывающей промышленности независимо от их отраслевой принадлежности, сводная стратегия нацеливает и развивает инициативность их деятельности за пределами их обычных зон функционирования. В данном случае речь идет о производстве импортозамещающей продукции, ориентированной на экспорт [9, с. 160].

Диверсификация необходима большинству отечественных предприятий по двум основным причинам. Во-первых, действующие производственные цепочки у организации, имеют для роста ограниченные возможности и не позволяют предприятиям достичь желаемого уровня эффективности деятельности. Во-вторых, на базовых российских и зарубежных рынках отечественных предприятий на протяжении многих лет имело место засилье иностранных компаний, конкурентные преимущества которых недостижимы для российских производителей аналогичной продукции.

Ученые и практики отмечают, что среди прочих стратегий роста стратегии диверсификации наиболее сложные и рискованные. Компаниям, осваивая новые виды и сферы деятельности требуются значительные финансовые ресурсы и подготовленные кадры [10, с. 414].

Примечательно, что этот смелый выбор стратегии роста возглавило руководство страны, справедливо объединившись во мнении, что в сложившихся макроэкономических условиях со стороны глобальных рынков для России нет другого способа обеспечить жизненно необходимый ускоренный рост экономики и ускоренное социально-экономическое развитие в целом. Данное обстоятельство во многом можно считать своеобразной платой за кризис и крах социалистической системы хозяйствования и недопустимо либеральное управление начального этапа становления рыночной экономики.

В данном случае стратегия диверсификации является как защитным, так и наступательным средством достижения ускоренного роста экономики за счет замены ослабленных производственных и товарных направлений деятельности на новые направления за счет инновационных технологий и выхода на новые рынки сбыта, увеличения доли отечественной продукции на национальных товарных и производственных рынках [11, с. 10].

Применение стратегии диверсификации рассчитано на достижение прогрессивных структурных преобразований на основе инноваций и нововведений с расчетом на экономический рост. Безопасное и

устойчивое развитие российской экономики в данном случае напрямую связано с выходом из экспортно-сырьевой зависимости. Для этого в стране необходимо производить конкурентоспособную на мировом рынке продукцию конечного пользования и инновационные технологии, способные составить конкуренцию лучшим аналоговым технологиям.

Логически в реализуемой в настоящее время стратегии роста присутствуют как оборонительные, так и наступательные обоснования диверсификации.

Отметим, что действующая государственная сводная стратегия роста предприятий обрабатывающей промышленности – это стратегия "экспансии" экспортоориентированной импортозамещающей продукции. На первом месте в данном случае стоит задача создания собственных инновационных технологий, в полной мере поддерживающих имидж России на передовых позициях и мировых рынках. В определенном смысле российский рынок становится своеобразным полигоном для импортозамещающей продукции и первым может действительно убедиться в возможностях научно-технического, технико-технологического промышленно-производственного потенциала страны, реализующего стратегические мероприятия в условиях современного стратегического государственного управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.

2. 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.

3. Имяреков С.М. Управление финансовыми ресурсами в сельскохозяйственных кооперативных организациях / С.М. Имяреков // Финансы и бизнес. 2007. № 3. С. 94-100.

4. Имяреков С. М. Проблемы реализации национального приоритетного проекта «Развитие агропромышленного комплекса» и государственных сельскохозяйственных программ в Республике Мордовия / С.М. Имяреков, С.В. Келейникова С.В. // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2015. № 1(33). С.105-113.

5. Липатова Л.Н. Трудовой потенциал как фактор экономического развития (на примере регионов Приволжского федерального округа) / Л.Н. Липатова, С.М. Имяреков, Н.Н. Сивиркина // Вестник Волжского университета им. В.Н.Татищева. – 2015. – 3(34). – С.302-313.

6. 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.

7. *Имяреков С.М.* Внешняя и внутренняя политика России в начале XXI века / С.М. Имяреков, О.Б. Кевбрина, В.С. Имяреков. – М.: Академический Проект, 2012. – 239 с. (серия *Gaudeamus*).

8. *Левчаев П.А.* Финансы и налогообложение организаций: учебное пособие для вузов / П.А. Левчаев, С.М. Имяреков, Н.Н. Семенова. – М.: Академический проект, 2007. – 205 с. (серия *Gaudeamus*)

9. *Куркина Н.Р.* Управление академической мобильностью обучающихся педагогического вуза в условиях трансформации образовательной среды / Н.Р. Куркина, Л.В. Стародубцева, С.М. Имяреков // *Современные наукоемкие технологии.* 2020 № 3. С.158-162.

10. *Имяреков С.М.* Территориальный маркетинг в муниципальных образованиях России: трудный путь становления и развития / С.М. Имяреков, С. М. Солдаткина, Н.П. Толмачева // *Фундаментальные исследования.* 2016. № 12-2. С.411-415.

11. *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.*

УДК 331.108.2

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРОЙ СОТРУДНИКОВ

**Келейникова Светлана Викторовна, кандидат
экономических наук, доцент**

**Еремкина Надежда Васильевна, кандидат филологических наук,
доцент**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: s.v.kelejnikova@ruc.su; n.v.ermkina@ruc.su

METHODS OF MANAGING THE BUSINESS CAREER OF EMPLOYEES

**Kelejnikova Svetlana Viktorovna, PhD (Economics),
Associate Professor**

**Eremkina Nadezhda Vasilievna, PhD (Philology),
Associate Professor**

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university
of cooperation*

В статье подчеркивается важность построения эффективной системы управления деловой карьерой. Представлены основные зарубежные варианты периодизации ка-

рьеры различными учеными. Автором анализируются различные направления карьер-технологий и предлагаются формы управления карьерой со стороны руководства.

Ключевые слова: карьера, персонал, управление, процесс, карьерное продвижение, жизненный цикл, кадровый менеджмент.

The article emphasizes the importance of building an effective business career management system. The main foreign variants of career periodization by various scientists are presented. The author analyzes various directions of career technologies and suggests forms of career management on the part of management.

Keywords: career, personnel, management, process, career advancement, life cycle, personnel management.

Современные конкурентные условия функционирования предприятий обуславливает необходимость постоянного развития компании за счёт повышения производительности труда. Один из способов увеличения отдачи от человеческих ресурсов является целенаправленное управление карьерой персонала.

Эффективное управление деловой карьерой сотрудника позволяет выстроить четкий план достижения карьерных целей. При этом важно отметить позитивную сторону для каждого участника в построении эффективной системы управления деловой карьерой: сотрудник видит и понимает свои перспективы роста, компания мотивирует сотрудников и получает большую производительность и отдачу от них. Однако, учитывая столь положительный эффект, далеко не все российские предприятия используют средства управления деловой карьерой, теряя возможности роста. Поэтому в современном мире необходимо активно развиваться и внедрять все доступные средства для развития предприятия, в том числе управление деловой карьерой

Процесс управления карьерой строится с одной стороны руководителями предприятий, с координацией специалиста отдела кадров, а с другой стороны самим работником, который ставит цель и используют инструменты для ее достижения. Управление карьерой включает в себя такие процедуры как постановка цели, разработка стратегии карьеры, описание методов достижения карьерных высот, выделение принципов, присущих конкретному работнику, оценку каждого этапа по пути управления карьерой.

На предприятии управление карьерой должно быть в поле ведения службы управления персоналом или специалиста по кадрам. Как показывает практика отечественных предприятий такие функции в компаниях не реализуются.

Методы управления деловой карьеры должны подбираться с учё-

том определенного этапа карьерного процесса. Следовательно, необходимо изучить и выделить этапы карьеры.

В литературе встречается разное деление карьеры по этапам, причем одни исследователи рассматривают весь трудовой путь сотрудника, а другие исходят из периода работы на данном предприятии.

Ш. Бюлер выявила пять стадий жизненного цикла: «Первая продолжается от рождения и до 15-летнего возраста и характеризуется неясностью целей, нерасчлененностью будущего. В этот период человек живет настоящим, развивая физические и умственные способности. Второй период (15 - 20 лет) - время осознания (подростком, юношей) своих потребностей, интересов и целей. Решаются глобальные задачи по выбору профессии, смысла жизни и партнера (спутника). Третий период (20 - 40/45 лет) расцвет жизни, четкость и ясность целей позволяют быть счастливым в профессиональной и личной жизни. Четвертый период (45 - 65 лет) подводятся итоги, цели ставятся исключительно в соответствии с достигнутым статусом. Пятый период (65 - 70 лет) - начинается осмысление собственной жизни как целого. Здесь выясняется, кто оказался успешен, а кто нет в достижении своих жизненных ценностей» [1, с. 286].

Американские авторы М. Вудкок и Д. Френсис выделяют «пять основных этапов карьерного продвижения менеджера:

- 1 – начало карьеры,
- 2 – приобретение определенной компетенции,
- 3 – анализ достижений и рассмотрение возможностей для перемен,
- 4 – подведение итогов карьеры и подготовка выхода в отставку,
- 5 – переход к нерабочей жизни» [1, с. 289].

Интересную последовательность этапов формирования карьеры инженера предлагает Р. Германсон:

- «1. Переходная фаза от учебы к работе по специальности, когда особую значимость имеет правильный выбор первого места работы для всех последующих этапов карьеры;
2. Накопление профессиональной компетенции и решение материальных вопросов жизни специалиста;
3. Этап испытаний, связанный с пробой профессиональных сил в конкуренции с соперниками;
4. Пожинание плодов, сбор урожая от всей предыдущей трудовой деятельности» [2, с. 271].

Некоторые отечественные авторы придерживаются позиций зарубежных исследователей, выделяя аналогичные им «шесть основных этапов карьерного пути человека:

- 1 – предварительный - до 25 лет (учеба, испытания на различных работах);
- 2 – становления - до 30 лет (освоение работы, развитие навыков,

формирование квалифицированного специалиста или руководителя);

3 – продвижения - до 45 лет (продвижение по служебной лестнице, приобретение новых навыков и опыта, рост квалификации);

4 – сохранения - до 60 лет (совершенствование квалификации специалиста или руководителя, обучение молодежи);

5 – завершения - после 60 лет (приготовление к уходу на пенсию, подготовка смены себе, а также - к новому виду деятельности на пенсии);

6 – пенсионный - после 65 (занятие новым видом деятельности)».

Исследуя зарубежные варианты периодизации карьеры, следует отметить несовместимость с современными российскими реалиями, когда сотрудники в силу определённых обстоятельств либо по собственному желанию кардинально меняют сферу деятельности и профессию. Такая модель карьеры была характерна для девяностых годов прошлого века, когда многие промышленные предприятия были закрыты, и работникам приходилось искать новые сферы на рынке труда. В настоящее время смена профессии или сферы деятельности не редкое явление для россиян.

Планирование деловой карьеры сотрудника предполагает взаимодействие с руководством с момента поступления на рабочее место и до завершения карьеры на данном предприятии.

Сущность процесса управления карьерой сотрудников заключается в проработке задач, которые взаимосвязаны между собой:

1. Создание условий и среды, где сотрудник проходит непрерывное обучение и развитие своих профессиональных навыков для повышения своей конкурентоспособности как специалиста;

2. Рациональное распределение персонала по должностям предприятия, раскрывающее сильные стороны и преимущества каждого сотрудника на занимаемой должности;

3. Постановка стратегии развития отдельно взятого сотрудника для формирования конкурентоспособной команды персонала предприятия.

В настоящее время управление карьерой может реализовываться самим руководителем. Его заинтересованность в развитии своих кадров позволяет сотрудникам строить карьеру в рамках одного предприятия в долгосрочной перспективе. Кроме руководителя управлением карьерой может заниматься сторонний человек, который может дать объективную оценку способностям, знаниям, навыкам сотрудника и построить план карьеры в зависимости от интересов сотрудника.

В условиях динамичного развития рынка труда от общего кадрового менеджмента в самостоятельную область управления был выделен кадровый менеджмент. Осуществляет кадровый менеджмент специализированное структурное подразделение. Основные функции

такого подразделения включают в себя в первую очередь разработку плана карьеры работников.

За счёт использования технологий карьерного менеджмента осуществляется воздействие на создание и осознание определённой модели поведения сотрудника в сфере карьерного роста. В рамках карьерного менеджмента выявляются конкурентные преимущества сотрудника, которые активизируются и развиваются.

В теории кадрового менеджмента принято выделять три направления карьер-технологий: многозвеньевая, коммуникационная, индивидуальная. Каждая из карьер технологий заслуживает отдельного рассмотрения [3, с.199].

Многозвеньевая карьер-технология представляет собой взаимосвязь отдельных звеньев, каждое из которых выполняет конкретную задачу по управлению карьерой (карьерный маркетинг, карьерный логистика, карьерное стимулирование и так далее).

Коммуникационные карьер-технологии позволяют сотрудникам обмениваться своим опытом и профессиональными навыками [4, с.275].

Индивидуальные карьер-технологии направлены на выявление индивидуальных потребностей сотрудника. В сочетании с его навыками формируется индивидуальная стратегия поведения управления сотрудником.

У каждого руководителя имеется определённый подход к управлению карьерой сотрудников.

Следовательно, формы управления карьерой со стороны руководства также отличаются (таблица 1).

Таблица 1 - Виды руководства карьерой работника

Объект карьеры	Цель управления карьерой	
	экономическая	социальная
Сотрудник предприятия как индивидуальная личность	Участвующее (партисипативное) руководство карьерой	Патерналистское руководство карьерой работника
Консультативное руководство карьерой работника	Сотрудник предприятия как трудовой ресурс	Авторитарный тип руководства карьерой сотрудника

Таким образом, на предприятиях в рамках кадровой политики движение сотрудников и их распределение по должностям является важным элементом управления карьерой сотрудников. Данный процесс необходимо планировать и постоянно оценивать результаты выполнения плана по карьере. Особенности российского построения системы управления персоналом на предприятиях показывают неразвитость подразделений для планирования карьеры. Поэтому возможно привлечение сторонних организаций для планирования карьеры по инициативе самого работника.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солдаткина С. М., Аранович О. Г. Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат, 2017. С. 285-288.
2. Солдаткина С.М. Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник», 2021. С. 270-275.
3. *Samygin D. Modern financial management tools in agrarian business / D. Samygin, S. Imyarekov, S. Keleynikova, R. Khayrov, E. Kuznetsova, I. Kondrashkina, I. Volgina, T. Shilkina, A. Markova, N. Kataykina, O. Kukushkin, L. Ponimatkina, et al. North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.*
4. *Keleynikova S.V. Diagnostics and optimization of the vegetable market / S.V. Keleynikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova // Ponte. – 2017. Т. 73. – № 3. – С. 270-283. <http://dx.doi.org/10.21506/j.ponte.2017.3.24>*

УДК 336.67

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кильмаев Азамат Илшатович, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

Чукланов Александр Сергеевич, аспирант

*Научно-исследовательский институт гуманитарных наук при
Правительстве Республики Мордовия*

E-mail: st806285@ruc.su; killua0207@yandex.ru

STRATEGIC GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Kilmaev Azamat Ishatovich, Master's student

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

Alexander Sergeevich Chuklanov, Research

*Institute of Humanities under the Government of the Republic of
Mordovia*

В статье рассматривается роль стратегического управления в устойчивом развитии инновационных предприятий в современных условиях. Представлена формализация стратегических целей предприятия в области стратегического управления для

определения стратегических ориентиров развития инновационного предприятия. Сформулированы автором стратегические инициативы для достижения стратегических целей инновационного предприятия.

Ключевые слова: стратегия, ориентиры, инновационные предприятия, управление, анализ, стратегическое планирование, конкурентоспособность, обеспечение.

The article examines the role of strategic management in the sustainable development of innovative enterprises in modern conditions. The formalization of the strategic goals of the enterprise in the field of strategic management is presented to determine the strategic guidelines for the development of an innovative enterprise. The main types of innovative strategies and their characteristics are presented.

Keywords: strategy, guidelines, innovative enterprises, management, analysis, strategic planning, competitiveness, provision.

Важнейшим фактором конкурентоспособности инновационных предприятий в современных динамично меняющихся условиях является обоснованный выбор стратегических приоритетов и направлений развития.

Современные требования к качеству управления инновационными предприятиями и ориентации на круг решаемых при этом задач посредством качественно иной методологии и инструментария определяют необходимость внедрения концепции стратегического управления.

Основная задача стратегического управления заключается в научном обосновании целей развития предприятия. Выбор оптимальных путей их достижения осуществляется на основе наиболее полного выявления требуемых ресурсов, при использовании которых обеспечивается максимальная эффективность в области развития предприятия. Кроме этого, если в недавнем прошлом большинство экономических субъектов могли успешно функционировать, акцентируя внимание преимущественно на решение внутренних проблем, связанных с необходимостью рационального использования ресурсов в текущей деятельности, то сегодняшнее состояние экономического развития и общественных отношений делает необходимым изменение сложившихся стандартов хозяйствования и методов управления.

Для внедрения передовых научных разработок в области стратегического управления необходимо формирование соответствующих методологических подходов, отражающих особенности и условия функционирования российских инновационных предприятий. Кроме того, следует развивать инструментарий и методическую базу стратегического управления, учитывающую современные условия экономики России.

Проблемам в области стратегического управления инновационными организациями и определению их стратегических ориентиров

посвящены труды Ансоффа, И.А. Бланка, Р.А. Фатхутдинова, В.Д. Марковой, М.Б. Шифрина и других [1]

Концепция стратегического планирования – это концепция эффективного управления предприятием, обеспечивающая ему долгосрочное существование в условиях рынка. Понятие «стратегическое управление» получило общественное признание в менеджменте во второй половине XX в. В 50-е гг. в наиболее развитых зарубежных странах компании стали активно применять систему долгосрочного планирования, основная задача которого заключалась в непрерывном росте масштабов предприятия.

Стратегическое планирование является неотъемлемой частью стратегического управления в любой коммерческой организации, где данное управление осуществляется (рисунок 1).



Рисунок 1 – Стратегическое управление в коммерческой организации

Стратегическое планирование в организации представляет собой взаимосвязь системы планов, процессов планирования, а также подсистемы управления планированием [2].

Стратегическое планирование можно определить как сложный и достаточно сильный инструмент, способствующей экономическому субъекту получать выгоды от изменяющихся условий функционирования.

Исследование научной литературы, посвященной вопросам стратегического управления организацией, позволило сделать вывод, что представлен широкий ряд авторских дефиниций категории «стратегическое планирование» (таблица 1) [2].

Из представленных дефиниций видно, что под стратегическим планированием современные ученые понимают форму или вид планирования, процесс разработки стратегического плана, которые обеспечивают достижение целей предприятия.

Обобщая представленные определения, сформулируем собственное видение данной категории. На наш взгляд, под стратегическим планированием следует понимать процесс разработки стратегии развития предприятия посредством определения видения, миссии, основных стратегических позиций, с учетом оценки внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность предприятия. [авторское определение].

Таблица 1 – Авторские дефиниции категории «стратегическое планирование»

Автор	Дефиниция
Егоршин А. П.	Стратегическое планирование – это процесс разработки стратегического плана с включением инноваций в бизнес-процессы организации, ориентированного на долгосрочную перспективу
Грибов В. Д., Веснин В. Р.	Стратегическое планирование включает разработку и реализацию системы мер по осуществлению выбранных стратегий и достижению поставленных целей
Королев В. И., Уваров В. В., Заикин А. Д.	Стратегическое планирование является одной из форм планирования, представляет собой совокупность решений, направленных на достижение долгосрочных целей компании
Фаррахов А. Г.	Стратегическое планирование – это вид планирования, который направлен на разработку и реализации стратегии по достижению глобальных целей организации; это набор решений и действий, осуществляемый руководством организации для достижения ее целей и установленной миссии
Парахина В. Н., Максименко Л. С.	Стратегическое планирование – это процесс разработки стратегии предприятия с конкретизацией в форме стратегического плана на долгосрочную перспективу

Только благодаря комплексному стратегическому планированию возможно достичь синергетический эффект.

Одной из важных предпосылок стратегического развития инновационных предприятий является формализация стратегических целей предприятия – инструмента, позволяющего донести видение и понимание владельцев бизнеса до уровня персонала, определить конкретные задачи и установить систему мотивации. Это позволяет достичь единства целей на всех уровнях и более рационально обеспечить их реализацию, контроль достижения.

Представим основные цели в области стратегического управления [3]:

- финансы – стратегические цели, описывающие достижение определенного уровня прибыли, выручки, рентабельности, либо цели позиционирования предприятия на рынке. Тем самым, проекция отражает ответ на вопрос: что ожидают владельцы от бизнеса;

- клиенты – стратегические цели, направленные на удовлетворение потребностей покупателей. Содержание этой проекции отвечает на вопросы: кто обеспечивает владельцев результатами бизнеса и что получают клиенты в результате деятельности предприятия;

– внутренние бизнес-процессы – стратегические цели, обеспечивающие эффективное удовлетворение потребностей клиентов, что, в конечном итоге, приводит к удовлетворению потребностей владельцев бизнеса;

– обучение и развитие – стратегические цели, связанные с созданием предпосылок для будущей эффективной работы компании посредством развития сотрудников через обучение, повышение квалификации, другие методы повышения их потенциала. Это один из главных способов повышения конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

Стратегические цели предприятие может достигнуть как в результате операционной деятельности, так и в результате проведения специальных мероприятий, направленных на достижение этих целей (стратегические инициативы).

Сформулируем стратегические инициативы для достижения стратегических целей инновационного предприятия:

1. Проекция «Персонал».

Стратегическая цель: формирование квалифицированного и мотивированного персонала.

Стратегическая инициатива: внедрение программы развития персонала посредством регулярного обучения.

2. Проекция «Финансы».

Стратегическая цель: увеличение чистой прибыли.

Стратегические инициативы: эффективное использования ресурсов, оптимизации запасов; реализация мер по увеличению чистого денежного потока.

3. Проекция «Покупатели».

Стратегическая цель: максимальная удовлетворенность потребностей покупателей.

Стратегические инициативы: маркетинговые инициативы по качественному росту объемов продаж; внедрение эффективных инструментов рекламы и программ лояльности.

4. Проекция «Бизнес-процессы».

Стратегическая цель: конкурентные преимущества бизнеса.

Стратегические инициативы: внедрение регламентов и рабочих процедур по повышению эффективности бизнес-процессов; автоматизация основных процессов.

Реализация стратегических инициатив может привести к незначительным, но постоянным улучшениям при минимальных затратах, либо носит качественный характер (например, реинжиниринг процессов).

Однако для того, чтобы формализация стратегических целей и внедрение стратегических инициатив оказали положительное влияние, необходимо определить показатели эффективности, которые

позволят отслеживать степень достижения стратегических целей.

Таким образом, обоснованный выбор стратегических ориентиров становится важнейшим фактором конкурентоспособности инновационных организаций в динамичных условиях внешней среды. Стратегическое управление позволяет экономическим субъектам определенные преимущества, в числе которых:

- акцентирование внимания на наиболее важных параметрах достижения целей деятельности компании;
- повышение эффективности использования имеющихся ресурсов;
- достижение максимальной гибкости деятельности компании под влиянием внешних факторов;
- уход от неэффективных параметров деятельности предпринимательской структуры.
- выявление приоритетных направлений деятельности компании;
- понимание общего направления развития предпринимательской деятельности компании;
- сведение к минимуму нереальных к выполнению задач и достижению целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Келейникова С.В.* Основные подходы и концепции стратегического менеджмента/ «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: Материалы II Международной научно-практической конференции (Саранск, 11–12 апреля 2018 г.), С.239-242

2. *Келейникова С.В.* Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.

3. *Павлова, Т. А.* Методы и этапы разработки инновационной стратегии предприятия / Т. А. Павлова, А. Н. Романова // Актуальные тренды в экономике и финансах : Материалы межвузовской научно-практической конференции магистрантов, Омск, 26 ноября 2019 г., С. 202-206.

УДК 338.242.2

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ ПРОДУКЦИИ*

**Киселев Максим Александрович аспирант кафедры
менеджмента**

**Ляманов Алексей Вячеславович аспирант кафедры
менеджмента**

**Белоглазов Денис Сергеевич аспирант кафедры
менеджмента**

*Национальный исследовательский Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева*

E-mail: l.marabaeva@mail.ru

RESEARCH OF THE COMPETITIVE POSITION OF THE ENTERPRISE IN THE PRODUCT MARKET

**Kiselev Maxim Aleksandrovich postgraduate student
of the Department of Management**

**Lyamanov Alexey Vyacheslavovich postgraduate student
of the Department of Management**

**Beloglazov Denis Sergeevich postgraduate student
of the Department of Management**

National Research Mordovian State University named after. N.P. Ogareva

* Статья подготовлена в рамках ГБ 27/23 МГУ им. Н.П. Огарева «Развитие теории и практики стратегического управления конкурентоспособностью промышленных предприятий в условиях внешних вызовов»

В статье представлены результаты исследования конкурентного положения предприятия на продуктовом рынке, проведенного с использованием метода оценки конкурентоспособности на основе определения рыночной доли, метода оценки на основе теории эффективной конкуренции, метода оценки конкурентоспособности с помощью матрицы McKinsey и построения многоугольника конкурентоспособности. На примере предприятия кабельной промышленности сделаны необходимые расчеты и оценки, составившие основу для выводов о возможностях сохранения и расширения рыночных позиций в условиях нестабильной внешней среды и масштабируемых последствий внешних вызовов для российской экономики в целом.

Ключевые слова: предприятие, рынок, методы, конкурентоспособность, рыночное положение, конкуренты, потребители, оценка.

The article presents the results of a study of the competitive position of an enterprise in the product market, conducted using the method of assessing competitiveness based on determining market share, the evaluation method based on the theory of effective competition, the method of assessing competitiveness using the McKinsey matrix and construct-

ing a competitiveness polygon. Using the example of a cable industry enterprise, the necessary calculations and estimates were made, which formed the basis for conclusions about the possibilities of maintaining and expanding market positions in an unstable external environment and the scalable consequences of external challenges for the Russian economy as a whole.

Keywords: enterprise, market, methods, competitiveness, market position, competitors, consumers, evaluation.

В экономике РФ большой сегмент отводится промышленным предприятиям, у которых на достижение конкурентных преимуществ и завоевание большего сегмента рынка в основном и направлена стратегия развития. Управление конкурентоспособностью на промышленных предприятиях одна из наиболее важных стратегических целей и является основным фактором, обеспечивающим высокий уровень инновационных преобразований, соответствующие продукции ГОСТам, СНИПам, отраслевым стандартам. Соответственно, планируя объем выпуска продукции и устанавливая цены на нее, промышленное предприятие должно учитывать особенности конкурентной среды.

Рассмотрим практику оценки конкурентного положения предприятия на примере одного из ведущих российских предприятий кабельной промышленности - ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ». Это современное предприятие выпускает качественную кабельно-проводниковую продукцию, входит в Группу Компаний «Оптикэнерго». Его основными конкурентами в отрасли являются предприятия Ункомтех, Камкабель, Холдинг «Кабельный Альянс», Энергокомплект, Москабель, Саранскабель, Таткабель, Кавказкабель. Доля ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» по объему производств кабельных изделий по весу меди по итогам 2020 года составила 7,5 %.

Анализ рыночного положения ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» определяется напрямую конкурентной средой в кабельной отрасли. Для удержания своих позиций на рынке и укрепления рыночной доли конкурентная среда ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» постоянно анализируется.

Для увеличения узнаваемости бренда ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», проведения конкурентного анализа, привлечения новых клиентов, поддержания деловых отношений с постоянными клиентами, выход на новые рынки сбыта сотрудники компании участвуют в большом количестве выставок, как в России, так и за рубежом. В 2020 году в связи с распространением новой коронавирусной инфекции были отменены массовые мероприятия, поэтому запланированные выставки на 2020 год не состоялись. Выходом из данной ситуации стало проведение онлайн вебинаров для потребителей. Так в 2020 году ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» принимало участие в онлайн выставке «EXPO-RUSSIA UZBEKISTAN 2020» (18.11.2020 – 18.02.2021).

На рынке кабельно-проводниковой продукции ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» занимает ведущие позиции. «Благодаря удобному географическому расположению предприятия (в 600 км от Москвы, на крупной железнодорожной магистрали и в 100 км от федеральной автомобильной трассы «Москва-Челябинск»), продукция ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в самые кратчайшие сроки может быть доставлена в любую точку России и зарубежья автомобильным или железнодорожным транспортом. Кроме того, успешно работают Торговый дом в Москве и официальное представительство со складом готовой продукции в Санкт-Петербурге».[1]

Основными конкурентами и сильными игроками по отрасли являются ООО «ТД «Ункомтех», ООО «Камкабель», ООО «Холдинг «Кабельный Альянс», ООО «Энергокомплект», ООО «Москабель», ООО «Саранскабель», ООО «Таткабель», ООО «Кавказкабель». Доля ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» по объему производств кабельных изделий по весу меди по итогам 2020 года составляет 7,5 %.

ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» успешно реализует свою продукцию не только по России, но в 5 стран ближнего и дальнего зарубежья: Беларусь, Казахстан, Армения, Кыргызстан, и Украина.

Проведем оценку конкурентоспособности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», а также анализ основных условий, факторов и направлений, влияющих на управление конкурентоспособностью данного предприятия с помощью соответствующего методического инструментария.

1) Метод оценки конкурентоспособности на основе определения рыночной доли.

Как было отмечено ранее, на рынке кабельно-проводниковой продукции ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» занимает одно из ведущих мест и составляет достойную конкуренцию. Механизм конкуренции на ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» определяется уровнем рынка сбыта:

- рынок г. Саранска и Республики Мордовия (продукция предприятия входит в 10-ку лидеров);
- рынок РФ (продукция имеет хороший спрос в таких городах как г. Санкт-Петербург, г. Ростов на Дону, г. Йошкар-Ола и др.);
- зарубежные рынки (Белорусь, Казахстан, Армения, Кыргызстан и др.).

Наибольшую выручку от реализации произведенной продукции предприятие получает от региональных продаж (30-37 %) и от корпоративных клиентов (40-41 %), а наименьшей объем выручки приходится на продажи продукции в Торговом доме (1,00%) и через реализацию ГК «Оптикэнерго» (2,00 %). В соответствии с Учетной политикой ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» торговые отношения осуществляются только с юридическими лицами, следовательно, доля охвата рынка в части покупателей - юридических лиц составляет 100 %.

Для того, что определить уровень конкурентоспособности ООО

«ЭМ-КАБЕЛЬ» и оценить его конкурентное положение проведем анализ предприятий-конкурентов в части реализации кабельно-проводниковой продукции (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка конкурентов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в 2021 г.

Критерий	Направление производимой продукции				Доля рынка, %
	Силовой кабель (медная жила, алюминиевая жила)	Неизолированные провода	Самонесущий изолированный провод	Технологическая продукция	
Ункомтех	+	+	+	-	8,4
Кам-кабель	+	+	+	+	11,2
Холдинг «Кабельный Альянс»	+	+	+	-	10,8
Энерго-комплект	+	+	+	-	8,3
Москабель	+	+	+	+	8,6
Саранскабель	+	+	+	-	7,1
Тат-кабель	+	+	+	+	10,4
Кавказ-кабель	+	+	+	-	11,2
ЭМ-КАБЕЛЬ	+	+	+	+	7,5

Как видно из таблицы 1, основное преимущество ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» состоит в том, что оно занимается не только реализацией кабельно-проводниковой продукции, но и технологической продукции. Среди предприятий-конкурентов ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» занимает значительную долю рынка, но все же отстает от таких предприятий как Таткабель, Кавказ-кабель, Ункомтех, Камкабель, Холдинг Кабельный Альянс, Энерго-комплект и Москабель.

На территории Республики Мордовия значимую конкуренцию ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» оказывает ООО «Саранскабель», но оно не реализует технологическую продукцию.

Доля рынка ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» говорит о стабильных объемах продаж и устойчивом финансовом положении. Но предприятию есть к чему стремиться (увеличение продаж в перспективе, увеличение количества реализуемой продукции и расширение ассортимента ряда, увеличение сотрудников отдела сбыта, а также повышение прибыльности предприятия).

Рыночные цены на кабельные изделия в основном зависят от цен на медь и алюминий. Средняя цена на алюминий осталась в 2021 году

на уровне 2020 года, а средняя цена на медь по итогам 2020 года возросла на 11 %. Характеристика основных потребителей по прямым договорам ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Основные потребители продукции ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» в 2021г.

Потребители	Доля в общей реализации, %				
	2016	2017	2018	2019	2020
ООО «ЭЛЕКТРОСИСТЕМ»	7,5	8,4	10,4	11,3	12,0
ООО ТД «Электротехмонтаж»	6,1	6,4	8,4	10,2	9,0
ООО «Компания Альянс-Кабель»	3,1	0,0	3,6	5,4	8,0
ООО «ТРЕЙД» + ООО «СНАБЭКСПОРТ» + ООО «ИНКАБЕЛЬ»	4,3	3,1	3,0	7,1	6,0
Торговый Дом	3,6	3,8	4,0	4,0	5,0
«Кабельстройсервис» ТД + ТК	3,0	1,9	2,5	4,5	5,0
«Тоledo» Т + ТК	3,4	2,7	2,0	1,9	4,0
ООО ТК «Норма-кабель»	3,1	2,7	2,8	4,6	4,0
АО «ФОРУМ ЭЛЕКТРО»	0,1	0,5	0,8	2,5	3,0
ООО «РКБ»	0,2	2,4	2,7	2,9	3,0

У ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» рост объемов реализации кабельно-проводниковой продукции в анализируемом периоде возрос на 23,00 %.

2) Метод оценки на основе теории эффективной конкуренции предполагает расчет финансовых показателей ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ». Чтобы оценить экономическую деятельность ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ», были рассчитаны основные показатели финансового положения предприятия, необходимые нам для расчета уровня конкурентоспособности.

Снижение данных за 2019-2020 г.г. были обусловлены ситуацией, которая коснулась не только нашей страны, но всего мира, а именно распространением COVID-2019, из-за которой Правительство РФ было вынуждено ввести режим самоизоляции, социальную дистанцию, что прямо отразилось на режиме работ предприятия и оснащении рабочих мест.

Тем не менее, по всем показателям у предприятия наблюдалась положительная динамика, соответственно, уровень конкурентоспособности предприятия повышался.

Как следствие, у предприятия сформировался достаточно высокий уровень конкурентоспособности, который все же необходимо повышать в части торговой деятельности и организации сбыта и продвижения товаров.

3) Метод оценки конкурентоспособности с помощью матрицы McKinsey. Оценим привлекательность рынка кабельно-проводниковой отрасли (таблица 3).

Таблица 3 – Привлекательность рынка кабельно-проводниковой отрасли в 2021 г.

Критерии оценки	Уд. вес. фактора, %	Качественная оценка	Оценка в баллах (1-100)	Итоговая оценка в баллах
Рост рынка и темпы роста	15	Рынок быстрорастущий	70	10,5
Возможность изменения цен	5	При изменении цен на медь и алюминий от заводов производителей	30	1,5
Барьеры входа и выхода	15	Высокая сложность для вновь входящие продукции	70	10,5
Влияние потребителей	30	Полностью зависит от развития, финансирования и состояния отраслей	90	27
Прибыльность рынка	15	Высокая	70	10,5
Острота конкуренции	20	Острая конкурентная борьба	80	16
ИТОГО	100	X	X	76

При определении критериев привлекательности рынка было установлено, что наибольший удельный вес имеет влияние потребителей (30 %) и острая конкурентная борьба (20 %).

На основе оценки ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» и основных его конкурентов в исследуемой отрасли в 2021 г. построим матрицу McKinsey (рисунок 1).

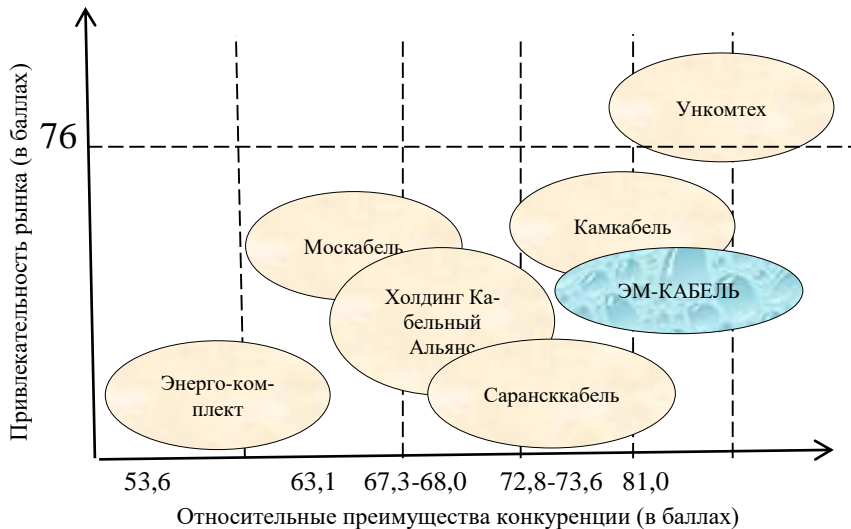


Рисунок 1 – Матрица McKinsey для кабельно-проводниковой отрасли в 2021г.

Построим на основе проведенного исследования многоугольник конкурентоспособности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» (рисунок 2).

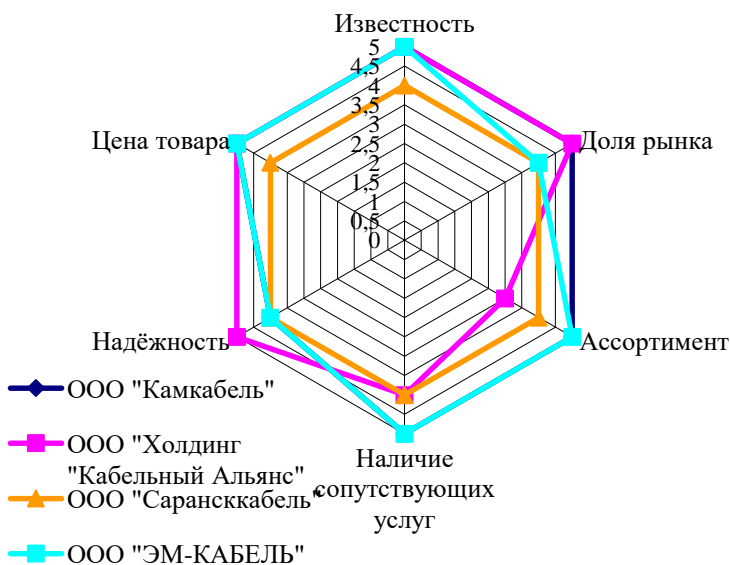


Рисунок 2 – Многоугольник конкурентоспособности ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» и его основных конкурентов в 2021 г.

Многоугольник конкурентоспособности показывает, что исследуемое предприятие по ключевым позициям практически не уступает лидерам кабельно-проводниковой продукции. Основными конкурентами являются ООО «Камкабель» и ООО «Холдинг «Кабельный Альянс», соответственно, в перспективе для сохранения позиций на рынке необходимо продолжать системно реализовывать стратегические задачи ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ».

Итак, по результатам анализа конкурентного положения предприятия на рынке кабельно-проводниковой продукции было выявлено, что его конкурентоспособность в основном поддерживается за счет собственного капитала, стабильного объема прибыли. Наибольшую выручку от реализации продукции предприятие получает за счет региональных продаж (30-37 %) и от корпоративных клиентов (40-41 %). ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» занимает значительную долю рынка при

этом доля в сегменте покупателей - юридических лиц составляет 100 %.

При определении критериев привлекательности рынка установлено, что наибольший удельный вес занимает влияние потребителей (30 %) и острая конкурентная борьба (20 %).

Таким образом, для укрепления и расширения рыночных позиций ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» необходимо повышать эффективность торговой деятельности, а также организации сбыта и продвижения товаров, что положительно отразится на уровне конкурентоспособности предприятия в целом в условиях нестабильной внешней среды и масштабируемых последствий внешних вызовов для российской экономики в целом [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. <https://emcable.ru>
2. Кузнецова Т.Е. Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // В сборнике: Реформирование образовательной среды. материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 331-334.

УДК 336.63

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кондрашев Виктор Александрович, магистрант

Еськин Дмитрий Сергеевич, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st8081119@ruc.su; st808115@ruc.su

PROMISING DIRECTIONS FOR BUSINESS DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

Kondrashev Viktor Aleksandrovich, Master's Degree student

Eskin Dmitry Sergeevich, Master's Degree student

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university
of cooperation*

Важность развития предпринимательства, стимулирование открытия новых видов бизнеса является главной задачей в текущий период развития страны. Ведь посредством того, что люди смогут смело реализовывать свои идеи, будут создаваться

новые рабочие места, пополняться бюджеты страны в виде налогов. Конечно же, помимо финансовой составляющей следует упомянуть то, что новые сегменты бизнеса смогут удовлетворить потребности населения в новых товарах или услугах, а также что внедрение новых технологий напрямую содействует росту экономической мощи страны.

Ключевые слова: бизнес-среда, предприниматель, перспективы, организация, развитие, стратегический менеджмент, стратегическое планирование.

The importance of developing entrepreneurship and stimulating the opening of new types of business is the main task in the current period of the country's development. After all, by allowing people to boldly implement their ideas, new jobs will be created and the country's budgets will be replenished in the form of taxes. Of course, in addition to the financial component, it should be mentioned that new business segments will be able to satisfy the population's needs for new goods or services, and also that the introduction of new technologies directly contributes to the growth of the country's economic power.

Keywords: business environment, entrepreneur, prospects, organization, development, strategic management, strategic planning.

Мир продолжает меняться, и бизнес-среда также претерпевает существенные изменения. Ранее популярные отрасли могут стать менее привлекательными, а в других сферах деятельности появятся новые возможности. Многие задаются вопросом, какой бизнес наиболее актуален для успешного развития и получения прибыли.

Есть много бизнес-идей, которые могут быть актуальны в России. Важно отметить, что выбор конкретной идеи должен основываться на анализе рынка, разработанном бизнес-плане и стратегическом развитии.

Прежде чем выбрать направление, необходимо обратить внимание на следующие факторы:

- окупаемость – чем быстрее окупается бизнес, тем лучше;
- спрос – он должен быть высоким. Как правило, это популярные на данный момент товары или услуги, либо товары первой необходимости;
- инвестиции – важно учитывать свои финансовые возможности или выбирать нишу с низкими затратами [1, с. 11];
- курсы валют – нестабильные курсы валют влияют на закупочные цены и конечную стоимость.

Если будут учтены эти моменты при реализации своей идеи, то бизнес уже потенциально прибыльный. Но любая бизнес-идея должна учитывать современные реалии. Сегодня это означает возможный рост инфляции, низкую покупательную способность и ограниченный выбор товаров и услуг. Поэтому важно развивать отечественный продукт, предоставлять доступные услуги и создавать

бренды по адекватной цене [2, с. 310]. Таким образом можно удовлетворить потребности населения. Рассмотрим несколько направлений стратегического развития, которые могут обеспечить достаточно высокий уровень конкурентного преимущества:

1. Параллельный импорт и импортозамещение. Многие иностранные компании покинули Россию. Потребителям необходимо возмещать расходы на товары и услуги, к которым они привыкли. Для этого необходимо найти поставщиков. Проще всего приобрести необходимые товары, материалы и оборудование для производства через страны СНГ. Также стоит обратить внимание на местное производство. В этой категории можно выделить такой вид бизнеса, как перепродажа. В основном это перепродажа брендовой одежды и аксессуаров, ставших недоступными в России. Обычно продавцы используют социальные сети для продвижения и продажи товаров. Выручка формируется из разницы после перепродажи. В затраты входит аренда складов, оплата доставки и работы покупателей.

2. Торговые площадки. Маркетплейсы популярны по следующим причинам:

1. Удобство. Торговые площадки предлагают клиентам единый магазин, где они могут найти широкий спектр товаров и услуг в одном месте. Нет необходимости посещать несколько сайтов или магазинов. Пункты выдачи обычно находятся в нескольких минутах ходьбы.

2. Низкие затраты. Объединенные ресурсы и совместная инфраструктура торговых площадок позволяют предлагать выгодные условия для продавцов и низкие цены для покупателей.

3. Рост конкуренции. Маркетплейсы дают возможность малому и среднему бизнесу конкурировать с более крупными компаниями.

4. Доверие. В маркетплейсах есть механизмы повышения доверия к продавцам: подтверждение проверки оригинальности товара, отзывы покупателей, рейтинги и отзывы.

5. Доступ к более широкой аудитории. Продавцы имеют широкий круг клиентов со всей России.

В целом торговые площадки предлагают покупателям и продавцам удобный, экономичный и надежный способ общения и ведения бизнеса. Для начала коммерческой деятельности достаточно зарегистрироваться как самозанятый. Подходит для тех, кто хочет начать бизнес с нуля.

3. ИТ-сфера. Рынок ИТ пользуется большим спросом. Цифровые технологии проникли во все сферы деловой и общественной жизни. Не существует процесса, которым нельзя было бы управлять с помощью компьютера. Государство заинтересовано в различных аспектах ИТ-сектора в зависимости от конкретных потребностей и целей.

Например, правительство уделяет внимание развитию отечественного программного обеспечения и удобству собственных цифровых сервисов и приложений. В России это направление активно развивается для улучшения жизни граждан.

Независимо от того, что планируется запускать, будь то ИТ-услуги, программу, мобильное приложение или HR-агентство по поиску программистов, бизнес будет актуальным в связи со стремительным развитием отрасли и спросом на специалистов, способных выявить ценных сотрудников. для ИТ-компаний.

4. Образование. Сегодня популярны курсы для ИТ-сферы. Можно пройти обучение на тестировщика, разработчика, специалиста по кибербезопасности, веб-дизайнера и т. д. Также актуально обучение специалистов по продвижению товаров и услуг в социальных сетях: SMM, SEO, копирайтинг, таргетинг. Нельзя забывать об образовании детей. Репетиторские услуги так же постоянно востребованы, как и товары первой необходимости. При этом не обязательно сразу открывать школу. Достаточно зарегистрироваться как самозанятый и преподавать частные уроки или проводить групповые онлайн-занятия.

Ниша детского бизнес-образования также весьма перспективна. Идея имеет большой потенциал [3, с. 273]. Подобных услуг мало представлено на рынке, хотя некоторые подростки имеют желание и возможности зарабатывать с юного возраста.

На то, что у образовательных проектов большие возможности указывает два фактора:

1. Современные дети развиваются быстро, проявляют интерес к предпринимательству и заработку денег.

2. В сфере бизнес-образования дефицит перспективных проектов.

В этой области существует потребность в образовательных проектах, которые могли бы помочь развить навыки предпринимательства и заработка денег.

5. Услуги. Рынок услуг очень обширен и может охватывать широкий спектр отраслей и секторов, таких как: авторемонт, здравоохранение, финансы, образование и технологии. Потребностей и предпочтений у потребителей очень много.

Если у предпринимателя небольшой бюджет, то начать бизнес с нуля или с минимальными вложениями можно, предоставляя следующие услуги: выгул собак, груминг, дизайн, свадебное планирование, ремонт бытовой техники, мастерская для обуви, кейтеринг, клининг, фотография, изготовление кондитерских изделий и др.

При выборе необходимо исходить из своих умений и знаний [4, с. 288]. Некоторые сферы требуют более серьезного подхода, где нужны услуги профессионалов и квалифицированных специалистов с соответствующим образованием: ИТ-услуги, менеджмент, реклама, консалтинг, маркетинг, исследование рынка, психотерапия, массаж.

Отдельным пунктом нужно выделить логистику. Для запуска таких услуг нужен серьезный стартовый капитал. Затраты нужны на склад, оборудование, транспорт и персонал. Если личных сбережений не хватит, для дополнительного финансирования потребуются обратиться к инвесторам или кредиторам. Также необходимо умение вести переговоры для установки партнерских отношений с поставщиками, перевозчиками и другими логистическими компаниями. Для продвижения бизнеса и привлечения клиентов нужно использовать различные маркетинговые стратегии [5]. Важно отметить, что отрасль логистики является высококонкурентной, и успех будет зависеть от таких факторов, как опыт, качество услуг и ценообразование.

Также становится востребованным отечественный туризм и связанные с ним услуги: организация сплавов и походов, глэмпинг, экоотели, базы отдыха, сервисы для самостоятельного подбора путевок, билетов и жилья, туроператоры.

Российский туристический сектор начал развиваться еще с пандемии. Бизнес становится популярным благодаря доступным вариантам путешествий и разнообразным направлениям: от исторических городов до природных достопримечательностей. Современные веб-сайты и приложения упрощают поиск и бронирование поездок. Правительство активно продвигает туризм внутри страны: запускает маркетинговые кампании и занимается улучшением инфраструктуры. Непопулярные направления получают государственную поддержку, а спрос на отдых по России будет только расти.

В целом рынок услуг сложен и постоянно развивается, и для достижения успеха компании должны уметь адаптироваться к изменяющимся потребностям потребителей и рыночным условиям. Ценным инструментом для понимания этих изменений и выявления возможностей для роста и развития является исследование рынка [6, с. 476].

Резюмируя вышеизложенный материал, следует отметить, что в настоящее время следует обратить внимание на уход иностранных компаний и разрыв цепочки поставок товаров и сырья. Эти условия перестраивают рынок и освобождают различные ниши. Международные компании предлагали не только образовательные услуги и одежду. Освободились такие ниши, как: строительство, производство, химпромышленность и др. В России существует спрос на товары и материалы, которые не производятся в стране. Если крупные компании уже заняли определенную долю рынка, то можно выбрать не производство, а посредничество. Новичкам не нужно конкурировать с крупными компаниями или начинать бизнес в той сфере, которой перенасыщен рынок. Такая деятельность будет малоприбыльная. Необходимо найти свободные секторы и отрасли. Бизнес должен соответствовать запросу покупателей. Развивать стоит только ту идею,

на товары и услуги которой есть спрос. В противном случае предприниматель только потеряет время и деньги.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Посталюк М.П., Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.

2. *Солдаткина С. М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ.конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.): в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.

3. *Солдаткина С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник». 2021. С. 270-275.

4. *Солдаткина С. М., Аранович О. Г.* Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285-288.

5. *Хайров Р.Р., Кузнецова Т.Е.* Применение процессного подхода к разработке конкурентной стратегии предприятия хлебопекарной промышленности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2 (55). С. 711-714.

6. *Солдаткина С. М., Князькова А. Н.* Повышение конкурентоспособности коммерческой организации через эффективный менеджмент // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: Материалы Нац. Науч.-практ. конф. научно-педагогических работников (21 ноября 2018 г., г Саранск). Саранск : АНО СНОЛД «Партнер». 2019. С. 473-477.

УДК 338.124.4:338.24

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Кондрашев Виктор Александрович, магистрант

Карпунин Александр Олегович, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st808119@ruc.su; st808116@ruc.su

STRATEGIC PLAN FOR SUCCESS ACHIEVEMENT IN INSTABILITY CONDITIONS

Kondrashev Viktor Aleksandrovich, Master's Degree student

Karpunin Alexander Olegovich, Master's Degree student

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

Хаотичные, необязательные, непостоянные и кратковременные усилия не принесут желаемого результата. План действий – это инструмент, который позволяет найти лучшие варианты осуществления желаемого. Почему важно и нужно составлять план? План дает ясность, задает нужный вектор, помогает сохранять мотивацию, когда виден результат движения и степень приближения к цели, помогает видеть ситуацию. План помогает проанализировать сложившуюся ситуацию, а затем скорректировать действия.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, маркетинг, нестабильность, план, стратегический план, успех, цель.

Chaotic, unnecessary, inconsistent and short-term efforts will not bring the desired result. An action plan is a tool that allows you to find the best options for achieving what you want. Why is it important and necessary to make a plan? The plan gives clarity, sets the desired vector, helps to maintain motivation when the result of the movement and the degree of approach to the goal are visible, helps to see the situation. A plan helps you analyze the current situation and then adjust your actions.

Keywords: innovation, competitiveness, marketing, instability, plan, strategic plan, success, goal.

Основной стратегической задачей современного общества является не только обеспечение эффективности текущей деятельности, но и обеспечение устойчивого развития в будущем. На пути к достижению данной цели в настоящее время широкое распространение получило развитие системы устойчивого развития предприятия посредством разработки и реализации процессов стратегического планирования деятельности предприятий.

Стратегическое планирование - это важная часть управления предприятием. Отсутствие стратегии приводит к неэффективному

использованию ресурсов, финансов, персонала и инфраструктуры.

Стратегическое планирование представляет собой план действий, который помогает предприятию оптимизировать свою деятельность, адаптироваться к ситуации на рынке, улучшить качество обслуживания потребителей и обеспечить постоянный доход. Такое планирование помогает понять, в каком направлении предприятию необходимо развиваться.

Рассмотрим на примере конкретного субъекта хозяйствования проблемы в системе стратегического планирования, мешающие его устойчивому развитию. АО «Рузхиммаш», являясь одним из ведущих предприятий крупного российского интегрированного производителя грузового подвижного состава Компании РМ Рейл, проводит многоплановую и активную работу в области разработки и реализации стратегии развития. Выполнение комплексной оценки его деятельности показало, что основными проблемами предприятия в данной области можно назвать следующие:

1. Отсутствие системы целеполагания в области устойчивого развития, в том числе на стратегическом уровне. Возникает необходимость разработки ключевых направлений устойчивого развития, чтобы на этапе стратегического планирования уже понимать, как предприятие будет развиваться в данном направлении, а также какую роль оно будет вносить в устойчивое развитие региона своего размещения

2. Недостаточный уровень квалификации персонала предприятия по принципам стратегического развития бизнеса, что существенно снижает уровень его вовлеченности и ответственности за качество своего труда [1, с.271].

3. Малая интегрированность целей и принципов стратегического развития в систему менеджмента предприятия, что не позволяет на должном уровне обеспечивать повышение качества управленческих решений.

4. Слабое методическое обеспечение оценки уровня стратегического развития предприятия, не обеспечивающее возможность предприятия проводить комплексный анализ и самооценку уровня зрелости устойчивого развития.

5. Недостаточная гибкость организационной структуры предприятия при решении общих для всех аспектов стратегического развития задач.

6. Несоответствие системы отчетности в области стратегического развития современному уровню требований, удовлетворение которых может способствовать повышению деловой репутации предприятия.

В целом проведенный анализ состояния АО «Рузхиммаш» позволяет сделать вывод о том, что деятельность компании в направлении

разработки и реализации стратегии развития ведется, но недостаточно эффективно. Это обуславливает необходимость разработки комплекса мероприятий по углублению интеграции концепции устойчивого развития в стратегическую деятельность АО «Рузхиммаш».

Основываясь на результатах проводимых в этом направлении научных исследований [2, с. 140] и обобщая предлагаемые в них подходы, следует отметить, что реализация стратегии - это комплексный процесс. Он состоит из следующих этапов:

1. Анализ текущей ситуации на рынке, который включает проведение внутреннего и внешнего анализа, то есть исследуется внутренний потенциал предприятия и внешняя среда. Проводится диагностика действий и стратегий конкурентов [3, с.320].

2. Определение стратегических целей. Учитывая особенности бизнеса АО «Рузхиммаш», являющегося составной частью крупного межрегионального холдинга, его деятельность необходимо лаконично встраивать в целевые ориентиры на разных уровнях управления. На рисунке 1 отражено взаимодействие этих уровней при осуществлении приоритизации целей предприятия.

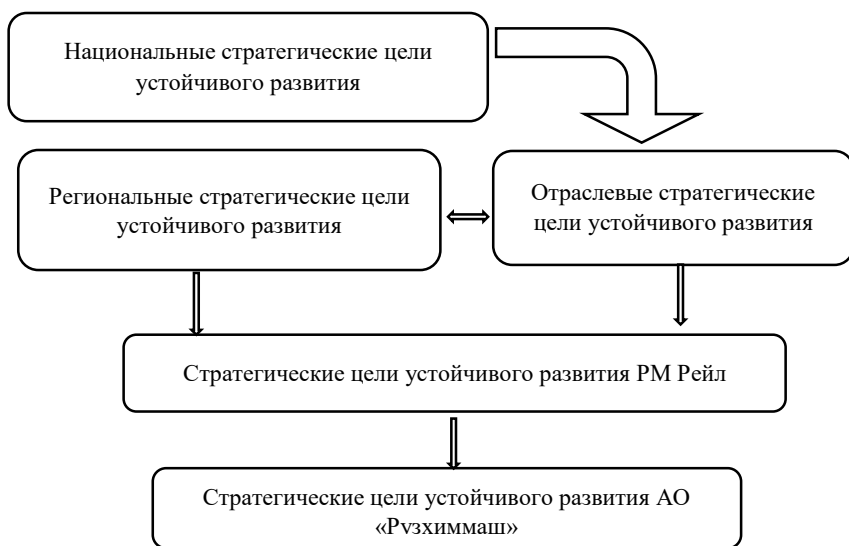


Рисунок 1 – Взаимодействие стратегических целей развития АО «Рузхиммаш» с целями разных уровней управления

АО «Рузхиммаш» необходимо учитывать цели в рамках национальной стратегии развития, поскольку именно она задает основные

приоритеты для долгосрочного развития регионов и конкретных отраслей [4]. Далее для АО «Рузхиммаш» непосредственное значение будут иметь региональная стратегия (Стратегия социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года) и отраслевая стратегия (Стратегия развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года). Именно эти долгосрочные документы непосредственно определяют основу для выбора стратегических целей развития холдинга в целом и АО «Рузхиммаш» в частности.

Приоритизацию стратегических целей развития АО «Рузхиммаш» предлагается осуществить с применением достаточно известного и эффективного инструмента менеджмента матрицы Эйзенхауэра, которая по мнению современных исследователей [5, с. 11] позволяет в наглядном виде представлять устанавливаемые предприятием взаимосвязанные цели по критериям их важности и срочности решения. В сектор наиболее важных целей следует устанавливать те из них, которые требуют кардинальных преобразований в деятельности предприятия и срочного принятия управленческих решений в области преодоления проблем предприятия. Исходя из этого таблице 1 представлено распределение приоритетов в реализации стратегии на уровне АО «Рузхиммаш».

Таблица 1 – Приоритизация стратегических целей АО «Рузхиммаш»

Важно - Не срочно <i>Цель:</i> Ответственное потребление и производство	Важно - Срочно <i>Цель:</i> Экономический рост
Не важно - Не срочно <i>Цель:</i> Хорошее здоровье и благополучие	Не важно - Срочно <i>Цель:</i> Индустриализация, инновации и инфраструктура

В сектор «Важно – срочно» определена цель «Экономический рост» по причине того, что в условиях неблагоприятной конъюнктуры рынка предприятию приходится прилагать много усилий для обеспечения своей конкурентоспособности.

В секторе «Важно – не срочно» установлена цель «Ответственное потребление и производство» в силу того, что в контексте стратегического развития высокую важность приобретают вопросы постоянного улучшения систем менеджмента по отдельным его составляющим. На предприятии такие системы менеджмента действуют, но их функционирование требует улучшений с позиции углубления интеграции принципов устойчивого развития в систему менеджмента АО «Рузхиммаш». Это требует принятия продуманных решений, которые не могут быть приняты в короткие сроки.

Сектор «Не важно – срочно» занимает цель «Индустриализация,

инновации и инфраструктура». Значимость данной цели для АО «Рузхиммаш» заключается в том, что организация способна выполнить ее на должном уровне, но в условиях нестабильной среды и обострения конкуренции необходимо постоянное внимание к данным проблемам для принятия обоснованных управленческих решений.

В секторе «Не важно – не срочно» сформирована цель «Хорошее здоровье и благополучие». В данной области у АО «Рузхиммаш» складывается достаточно положительная обстановка, тем не менее кадры являются одним из значимых ресурсов предприятия, поэтому преобразования в данной сфере необходимы.

3. Приоритизация стратегических целей предприятия требует разработки необходимых плановых мероприятий для АО «Рузхиммаш», сформированных для обеспечения их достижения. По мере совершенствования деятельности предприятия будут появляться новые задачи, решение которых будет способствовать повышению уровня устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе [6, с.310].

4. Оценка результатов. Необходимо постоянно отслеживать выполнение запланированных мероприятий и результатов стратегического планирования. При необходимости важно вносить изменения в стратегию в зависимости от изменяющейся среды и рыночных условий. Это позволит извлекать уроки из прошлого опыта и улучшать стратегию в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник». 2021. С. 270-275.
2. *Солдаткина С. М.* Особенности разработки и реализации плана маркетинга на предприятии торговли // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заочной науч.-практ. конф. (Саранск, 30 октября 2015г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2015. С. 139-144.
3. *Солдаткина С. М., Новокутцева А. А.* Взаимосвязь стратегического анализа и процессов разработки стратегии маркетинга на предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.). Саранск : Принт-Издат. 2018. С.319-324.
4. *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.
5. *Посталюк М.П., Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.

б. Солдаткина С. М. Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.

УДК 658

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ОЦЕНКИ УРОВНЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Копылова Елена Васильевна, кандидат экономических наук,
доцент**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: e.v.kopylova@ruc.su

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RUZKHIMMASH JSC

Kopylova Elena Vasilyevna, PhD (Economics), Associate Professor

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

В данной статье представлена разработка алгоритма оценки устойчивого развития предприятия от постановки цели до принятия решений по улучшению деятельности предприятия в области устойчивого развития.

Ключевые слова: предприятие, оценка, устойчивое развитие, управленческие решения.

This article presents the development of an algorithm for assessing the sustainable development of an enterprise from goal setting to decision-making to improve the enterprise's activities in the field of sustainable development.

Keywords: enterprise, assessment, sustainable development, management decisions.

Оценка устойчивого развития должна проводиться на постоянной основе - сначала при внедрении положений концепции устойчивого развития в деятельность предприятия, а затем с целью поддержания высокого уровня и улучшения результатов деятельности предприятия в области устойчивого развития. Соответственно, такая оценка будет несколько отличаться по целям и по порядку ее проведения на отдельных этапах.

Для этого требуется использовать соответствующий алгоритм. Опираясь на подход современных ученых Долгих Г. М., Жуковского Е. А. и Ладыгиной П. А. [1], занимающихся вопросами оценки уровня

устойчивого развития компаний, можно предложить принципиальную схему ее проведения для АО «Русхиммаш». Она представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Рекомендуемый алгоритм оценки уровня устойчивого развития АО «Русхиммаш»

На рисунке 1 приведен комплексный алгоритм проведения оценки от постановки цели до принятия решений по улучшению деятельности предприятия в области устойчивого развития. Охватить для рассмотрения все этапы проведения такой сложной и комплексной

оценки для АО «Рузхиммаш» в рамках бакалаврской работы не представляется возможным. Считаем, что наиболее ответственным этапом данного алгоритма является формирование системы метрик. В связи с этим ограничимся в настоящем исследовании рассмотрением реализации именно данного этапа алгоритма в АО «Рузхиммаш» с учетом актуальных международных и национальных требований и тенденций к проведению оценки и формированию нефинансовой отчетности современных компаний.

В многочисленных научных работах по данному аспекту исследований [2], а также практических руководствах по оценке уровня устойчивого развития предприятий [3] приводятся достаточно разнообразные мнения относительно применения конкретной системы метрик для получения достоверной оценки уровня устойчивого развития предприятий. Вместе с тем, большинство авторов сходятся во мнении, что самым главным критерием выбора системы метрик является непосредственно установленная заинтересованными лицами цель осуществления оценки.

Так, проведенная оценка уровня зрелости устойчивого развития АО «Рузхиммаш» показала недостаточно высокий уровень публикуемых нефинансовых отчетов предприятия, что не позволяет сделать однозначные выводы о глубине реализации положений концепции устойчивого развития и ограничивает проведение подобной оценки лишь получением экспертного мнения специалистов профильных подразделений предприятия. Однако такие мнения не могут иметь высокую достоверность, поскольку эти специалисты не имеют официального подтверждения соответствующих компетенций в области оценки устойчивого развития.

На наш взгляд, с целью преодоления такой проблемы можно рекомендовать АО «Рузхиммаш» переход на составление отчетности по критериям модели ESG. Это позволит не только повысить уровень открытости информации о предприятии для всех заинтересованных сторон, но также обеспечит повышение инновационного и инвестиционного потенциала предприятия, поскольку в мировой практике уровень устойчивого развития оценивается на основе раскрытия информации именно в отчетах ESG. Участие АО «Рузхиммаш» в такой системе отчетности обеспечит возможность приобретения соответствующего ESG-индекса. Это, в свою очередь, позволит предприятию приобрести две новые возможности:

- во-первых, оценить реальное конкурентное состояние предприятия по уровню устойчивого развития, чтобы понимать свои перспективы и принимать на этой базе обоснованные стратегические решения в менеджменте в направлении улучшения значения ESG-индекса,
- во-вторых, привлечь внимание к своей деятельности новых потенциальных потребителей, работающих на рынке сбыта продукции

ответственных производителей и ориентирующихся на удовлетворение потребностей международных рынков.

Наряду с этим, рейтинги отчетов ESG в российских условиях в настоящее время еще не имеют единообразия. Так же, как и в зарубежных рейтингах, каждое рейтинговое агентство публикует собственные методологии и методики раскрытия информации при составлении ESG- отчетности. Безусловно, составляющие рейтингов (экологическая, социальная и корпоративное управление) являются общими, но конкретные методологии их оценки у аналитических агентств пока еще не унифицированы.

Первые отечественные рейтинги начали публиковаться лишь в 2021 году, и в настоящее время еще совсем немного компаний приняли в них участие. Так, наиболее авторитетными агентствами в России считаются Национальное рейтинговое агентство и Рейтинговое агентство «Эксперт РА». На их официальных сайтах опубликованы рейтинги за 2021 и 2022 годы, а также представлены методологии присвоения рейтингов ESG.

Важно отметить, что применяемые методологии в целях поддержания их актуальности подвергаются постоянному пересмотру по следующим основаниям [4]:

- изменения нормативной базы, принципов, стандартов, рекомендаций в области устойчивого развития,
- наличие отступлений от методологии более трех раз за квартал при присвоении ESG рейтингов,
- выявление ошибок в методологии по результатам ее мониторинга,
- наличие запросов о пересмотре методологии со стороны службы внутреннего контроля агентства,
- необходимость внесения изменений по результатам сбора комментариев от экспертного сообщества и участников рынка.

Проведенный сравнительный анализ рейтинговых методологий [4] показал, что характеристика конкретного уровня дается компаниям с позиции интеграции повестки ESG в их деятельность и качества соблюдения соответствующих практик. Применение таких практик оценивается с помощью соответствующей системы метрик по каждой из составляющей ESG-рейтинга.

Считаем, что принятие в АО «Рузхиммаш» какой-либо одной из применяемых в настоящее время методологий не является целесообразным. Это обусловлено несколькими обстоятельствами.

С одной стороны, в российской практике раскрытие информации в ESG-рейтингах вообще еще не нашло широкого применения, и выделить наиболее подходящее для целей предприятия рейтинговое агентство в настоящее время не представляется возможным.

С другой стороны, наличие явно выраженной и усиливающейся

тенденции участия российских предприятий в данных рейтингах является неоспоримым, что требует создания на предприятии необходимых условий для быстрой, достоверной и достаточной подготовки необходимых данных для представления в любое выбранное в конкретный момент времени аналитическое агентство.

С этой целью, на наш взгляд, более уместным будет предложение по формированию для АО «Рузхиммаш» собственной системы метрик, которая:

- во-первых, будет содержать все необходимые базовые метрики, характерные для всех рейтинговых методологий,

- во-вторых, сможет быстро адаптироваться под подготовку дополнительных, уточняющих базовые данные метрик[5]:.

Следует отметить, что, как показывает проведенный ранее анализ, дополнительные метрики, как правило, несут качественный характер. Следовательно, их добавление к предлагаемой универсальной системе количественных метрик не займет много времени у специалистов предприятия и позволит в короткие сроки сформировать комплексный отчет в области устойчивого развития предприятия, включающий количественные и качественные метрики.

Формирование отчетности и ее размещение в открытых источниках завершает рекомендуемый процесс интеграции положений концепции устойчивого развития в деятельность АО «Рузхиммаш».

ЛИТЕРАТУРА

1. Долгих Г. М. Методы анализа устойчивого развития компании / Г. М. Долгих, Е. А. Жуковский, П. А. Ладыгина. // Теория права и межгосударственных отношений. - 2021. - Т. 2. - № 7 (19). - С. 424-432.

2. Гуськова Н. Д. Стратегическое управление устойчивым развитием предприятий малого бизнеса / Н. Д. Гуськова, А. В. Ерастова, Д. В. Никитина. - Текст: непосредственный // Регионология. - 2021. - Т. 29. - № 2 (115). - С. 306-327

3. Методология оценки ESG: методические рекомендации Аналитического Кредитного Рейтингового Агентства. - М. : (АКРА), 2021. - 66 с.

4. Методология присвоения некредитных рейтингов, оценивающих подверженность компании экологическим и социальным рискам бизнеса, а также рискам корпоративного управления (ESG рейтингов). - М. : ООО «Национальное рейтинговое агентство», 2020.

5. Ковальская А. Э. Концепция устойчивого развития как основа социально-экономического роста / А. Э. Ковальская. // Вестник Таганрогского института управления и экономики. - 2021. - № 2 (34). - С. 7-11.

УДК 331.108.2

СУЩНОСТЬ И ТИПЫ КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Косов Денис Николаевич, магистрант

Корнишина Марина Евгеньевна, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: dseanriasn0330@gmail.com; st807317@ruc.su

THE PROCESS OF DEVELOPING THE PERSONNEL STRATEGY OF THE ENTERPRISE

Kosov Denis Nikolaevich, Master's Degree student

Kornishina Marina Evgenievna, Master's Degree student

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of coop-
eration*

В статье подчеркивается сущность и значение кадровой стратегии как ключевого элемента успешного функционирования предприятия. Представлены основные типы кадровой стратегии отечественными и зарубежными учеными. Автором анализируются выделенные виды и типа кадровых стратегий и предлагаются наиболее универсальные, адаптированные к современным условиям функционирования.

Ключевые слова: кадровая стратегия, кадры, управление, кадровая политика, текучесть, потенциал.

The article emphasizes the essence and importance of the personnel strategy as a key element of the successful functioning of the enterprise. The main types of personnel strategy by domestic and foreign scientists are presented. The author analyzes the selected types and types of personnel strategies and suggests the most universal, adapted to modern operating conditions.

Keywords: personnel strategy, personnel, management, personnel policy, turnover, potential.

В условиях быстро меняющейся экономической среды, эффективность и конкурентоспособность предприятия напрямую зависят от кадровой политики, которая определяется на основе разработки и реализации кадровой стратегии. Кадровая стратегия – это комплекс мер, направленных на создание оптимального количества, структуры и качества кадров, способных обеспечить устойчивое развитие предприятия и достижение его целей.

Основной целью кадровой стратегии является преломление общей стратегии организации и ее реализация посредством оптимального использования человеческих ресурсов, а также создание способности компании по удовлетворению собственной потребности в высококвалифицированных кадрах на долгосрочную перспективу, что предполагает обеспечение устойчивого развития.

Данная цель будет выполнима лишь при решении долгосрочных задач (рисунок 1).

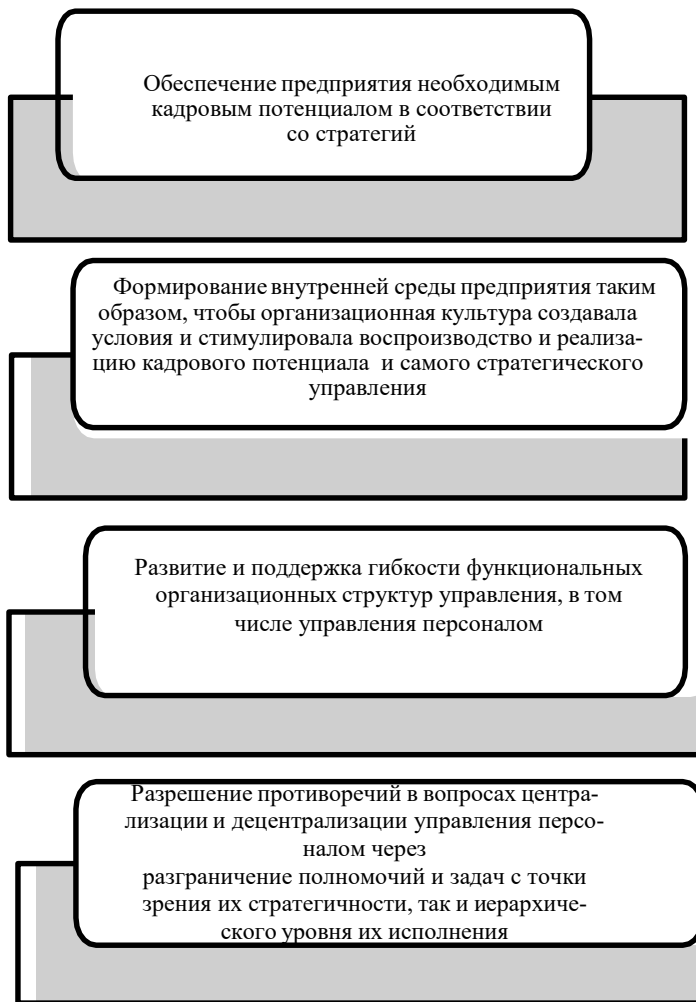


Рисунок 1 – Долгосрочные задачи кадровой стратегии предприятия

В то же время, рассматривая содержание кадровой стратегии, нельзя не отметить такие элементы как субъект и объект:

1) в качестве субъекта кадровой стратегии выступает высшее руководство, отдел кадров, а также линейные руководители различных подразделений. Именно они занимаются разработкой и непосредственной реализацией данного направления в организации;

2) объектом кадровой стратегии является сам персонал, а именно его характеристики (трудовой потенциал): уровень квалификации, знания, мотивация, способности, нормы поведения, ценности, потребности и др. Именно эти характеристики определяют направления и долгосрочные перспективы при разработке кадровой стратегии организации.

В содержание кадровой стратегии организации также включают основные направления ее деятельности. К данному содержательному элементу, ученые имеют более схожие подходы и выделяют практически идентичный их перечень.

Основные направления кадровой стратегии, можно структурировать следующим образом:

- привлечение персонала;
- отбор, найм и расстановка кадров;
- оценка персонала;
- мотивация и стимулирование сотрудников;
- развитие персонала;
- продвижение кадров;
- сокращение, увольнение кадров.

На современном этапе развития научной мысли было отмечено несколько различных классификаций кадровых стратегий организации.

В зависимости от задач кадровой политики, можно выделить, такие типы кадровой стратегии как [1, с. 46]:

- выращивания «звезд» – ключевых сотрудников, на которых все работники равны;
- объективной оценки труда каждого сотрудника;
- омоложения персонала;
- перманентного развития сотрудников и управления их знаниями;
- повышения ответственности управленческого аппарата всех подразделений за действенное управление человеческими ресурсами;
- расширения полномочий управляющих и специалистов с параллельным повышением ответственности за итоговый результат работы;
- создания эффективного резерва управленческого персонала;
- создания эффективных рабочих команд;
- сокращения кадров и их взаимозаменяемость;
- уменьшения затрат на сотрудников.

В рамках классификации кадровой стратегии также была отмечена в зависимости от отношения к сотрудникам:

- 1) где кадры являются самым важным продуктом деятельности;
- 2) где кадры являются лишь одним из составляющих элементов деятельности предприятия.

Данное разделение и разработка стратегии будет зависеть от основного направления деятельности компании.

Клименкова Т.А. в основной классификации кадровых стратегий выделила четыре основных типа [1, с. 68]:

– стратегия-структура, ориентированная на бизнес-стратегию, подразделяется на:

- 1) стратегия-структура, ориентированная на минимизацию издержек;
 - 2) стратегия-структура, ориентированная на высокое качество услуг;
 - 3) стратегия-структура, ориентированная на партнёрство;
 - 4) стратегия-структура, ориентированная на преодоление кризиса.
- стратегия-культура;
- стратегия-развития человеческого потенциала;
- инновационная персонал-стратегия.

В зависимости от взаимодействия сотрудников и организации в работах Троска З.А. были выделены следующие типы кадровой стратегии (рисунок 1) [2, с. 45].

Исследователи Дж. Иванцевич и А.А. Лобанов выделяют пять типов классификации кадровых стратегий: кадровая стратегия, ориентированная на предпринимательскую стратегию организации; кадровая стратегия, ориентированная на стратегию динамического роста организации; кадровая стратегия, ориентированная на стратегию прибыльности организации; кадровая стратегия, ориентированная на ликвидационную стратегию организации; кадровая стратегия, ориентированная на стратегию круговорота (циклическую) [3, с.197].

Ж. Стори и К. Сиссон рассматривают классификацию кадровой стратегии в зависимости от этапов жизненного цикла организации и выделяют: кадровую стратегию на этапе зарождения организации; кадровую стратегию на этапе роста организации; кадровую стратегию на этапе зрелости организации; кадровую стратегию на этапе спада организации [4, с.21].

Исследователи Дж. Иванцевич и А.А. Лобанов выделяют пять типов классификации кадровых стратегий: кадровая стратегия, ориентированная на предпринимательскую стратегию организации; кадровая стратегия, ориентированная на стратегию динамического роста организации; кадровая стратегия, ориентированная на стратегию прибыльности организации; кадровая стратегия, ориентированная на

ликвидационную стратегию организации; кадровая стратегия, ориентированная на стратегию круговорота (циклическую) [3, с.197].



Рисунок 2 – Классификация кадровых стратегий организации в зависимости от взаимодействия сотрудников и организации

Ж. Стори и К. Сиссон рассматривают классификацию кадровой стратегии в зависимости от этапов жизненного цикла организации и выделяют: кадровую стратегию на этапе зарождения организации; кадровую стратегию на этапе роста организации; кадровую стратегию на этапе зрелости организации; кадровую стратегию на этапе спада организации [4, с.21].

Таким образом, большинство отечественных и зарубежных авторов придерживаются общепринятой классификации кадровых стратегий, связывающих их с общей стратегией предприятия. Соглашаясь с мнением Дещенко А.Ю., представим следующие наиболее универсальные типы кадровых стратегий организации [5, с. 85]:

– кадровая стратегия, ориентированная на предпринимательскую стратегию;

- кадровая стратегия, ориентированная на максимизацию прибыли;
- кадровая стратегия, ориентированная на работу в команде;
- кадровая стратегия, ориентированная на функционирование собственных специалистов и привлечение высококвалифицированного персонала;
- кадровая стратегия, ориентированная на инновационную деятельность;
- кадровая стратегия, направленная на развитие предприятия.

Однако, несмотря на выделенные виды и типа кадровых стратегий, на сегодняшний день, практически невозможно встретить реализацию какой-либо одной из них в совершенном ее исполнении. Так как динамично меняющаяся внешняя и внутренняя среда, а также приоритеты самой организации и персонала соответственно «вынуждают» руководство оптимизировать тот или иной тип стратегии под условия, в которых функционирует компания. Именно это сказывается на совмещении типов кадровых стратегий при их практическом применении [6, с.195].

Делая вывод по данному пункту, отметим, что формирование понятийного аппарата в области определения сущности, содержания и классификаций кадровых стратегий организации не завершено, о чем свидетельствует многообразие подходов к данным вопросам. На наш взгляд, кадровую стратегию можно представить как план действий предприятия, который является частью общей бизнес-стратегии, направленный на управление человеческими ресурсами и в то же время создание высококвалифицированного штата сотрудников, учитывая возможности организации и потребности персонала в рамках определенного периода времени. Кроме того, грамотная кадровая стратегия позволяет привлекать новых талантов, сохранять и мотивировать персонал, а также повышать эффективность предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Клименкова Т. А.* Кадровая политика предприятия : учебное пособие / Т. А. Клименкова, И. В. Щедрина. – Москва : КноРус, 2023. – 172 с. – ISBN 978-5-406-10733-1. – Текст : непосредственный.
2. *Кузьмина Н. М.* Кадровая политика корпорации : монография / Н. М. Кузьмина. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 167 с. – ISBN 978-5-16-010891-9. – Текст : непосредственный.
3. *Иванцевич Дж.* Человеческие ресурсы управления : основы управления персоналом / Дж. Иванцевич, А. Лобанов. – Москва : Дело, 1993. – 300 с. – ISBN 5-85900-067-7. – Текст : непосредственный.
4. *Зеленова О. И.* Стратегия управления персоналом / О. И. Зеленова. – Текст : непосредственный // Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консальтинг. – Москва : НИГО, 2004. – С. 150-177.

5. Дещенко А. Ю. Научные подходы к классификации кадровых стратегий предприятия / А. Ю. Дещенко. – Текст : непосредственный // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2017. – № 6. – С. 82–87.

6. *Samygin D. Modern financial management tools in agrarian business / D. Samygin, S. Imyarekov, S. Keleynikova, R. Khayrov, E. Kuznetsova, I. Kondrashkina, I. Volgina, T. Shilkina, A. Markova, N. Kataykina, O. Kukushkin, L. Ponimatkina, et al. North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.*

УДК 378.37

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ У СТУДЕНТОВ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ВУЗА

Куркина Надирия Рафиковна, доктор экономических наук, профессор

Мальтисова Татьяна Валерьевна, студент

ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический университет им. М. Е. Евсевьева», г. Саранск

Яковлев Максим Сергеевич, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: nadezhda.kurkina18@mail.ru, shinhue@mail.ru,

maykovlev2009@yandex.ru

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL SKILLS AS A FACTOR OF ECONOMIC THINKING AMONG STUDENTS OF A PEDAGOGICAL UNIVERSITY

Kurkina Nadirya Rafikovna, Doctor of Economics, Professor

Maltisova Tatiana Valeryevna, student

FGBOU VO «Mordovian State Pedagogical University named after M. E. Evsevieva», Saransk

Yakovlev Maxim Sergeevich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье рассматривается проблема трудоустройства в современном мире в связи с появлением новых профессий на примере студентов педагогического вуза. Общество требует от молодого поколения активности в социуме, творческого мировоззрения, креативного мышления. Наиболее актуальным является развитие предпринимательских навыков как фактор экономического мышления у студентов педагогического вуза.

Ключевые слова: предпринимательские навыки, экономическое мышление, педагогика, развитие, предпринимательство, экономика, занятость.

The article deals with the problem of employment in the modern world in connection with the emergence of new professions on the example of students of a pedagogical university. Society requires the younger generation to be active in society, creative worldview, creative thinking. The most relevant is the development of entrepreneurial skills as a factor of economic thinking among students of a pedagogical university.

Keywords: entrepreneurial skills, economic thinking, pedagogy, development, entrepreneurship, economy, employment.

Предпринимательство активно развивается во всем мире. В настоящее время предпринимательство занимает значимое место в рыночной экономике Российской Федерации. Осуществление предпринимательской деятельности благоприятно сказывается на состоянии экономики [1, с. 210]. Это положительное влияние отражается в преодолении различных экономических кризисов и социально значимых проблем в обществе, предложении реформ и фиксации их результативности [2, с. 126].

В современных реалиях функции государства и предпринимательства разграничиваются. Первый фактор оказывает помощь второму для дальнейшего функционирования и процветания общества [3, с. 412].

С развитием предпринимательства соответственно увеличивается количество рабочих мест, т.е. обеспечивается занятость населения. Процесс формирования предпринимательской деятельности содействует получению налогов для бюджетов всех уровней, которые в дальнейшем направляются на благоустройство государства и потребности общества, а также для содержания государственного аппарата. Данный вид деятельности также способствует насыщению рынка разнообразными товарами и услугами. Потребители имеют постоянный спрос, который рынок товаров и услуг удовлетворяет [4, с. 110].

Предпринимательские компетенции стоит рассматривать как набор вопросов, подразумевающих наличие у личности знаний, навыков и умений, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности и последующего выполнения задач в бизнесе.

Молодежь двигает общество вперед, т.к. именно она выступает как социально-активный слой населения. Этот толчок в социуме позволяет обогащаться энергией для всеобщего развития. В современном обществе именно молодое поколение является генератором свежих идей, которые применимы для инновационных проектов. Поэтому формирование и развитие предпринимательских навыков у молодежи является одним из важных инструментов, который позволит улучшить состояние страны и сформировать высокую конкурентоспособность отечественной экономики для дальнейшего успешного функционирования государства на внутреннем и внешнем

рынке.

В связи с развитием образовательных услуг перед педагогами стоит задача формирования экономического мышления, обогащения знаниями и навыками, которые молодое поколение сможет эффективно применять в своей предпринимательской деятельности. Студенты педагогических вузов в дальнейшем несут социальную ответственность, которая отражена на результативности образовательных организаций.

Навыки экономических отношений требуют постоянного развития, т.к. склонны к изменениям в динамической системе предпринимательского рынка [5, с. 211]. Не всегда образовательные организации способны развивать экономическое мышление, что происходит из-за ряда обстоятельств. Данная ситуация создает проблему размытия процесса формирования экономического мышления у студентов педагогических вузов.

В связи с данной проблемой, возникают противоречия в возможности формирования экономического мышления у студентов педагогических вузов и неопределенность творческих направлений.

Формирование экономического мышления у студентов педагогических вузов несколько специфично, т.к. профиль подготовки подразумевает иные дисциплины. Однако, для педагогов присущи такие компетенции, как управление, ответственность, инициатива и прочие, которые входят в перечень экономических навыков.

В работе Л.А. Трусовой была разработана модель предпринимательских навыков, в число которых вошли инициатива, лидерские качества, успехи и достижение поставленных целей и т.д. Она утверждает, что развитие предпринимательских навыков эффективно на основе социального партнерства, которое возможно в интеграции всех уровней образования [6].

Стоит отметить, что полученный диплом выпускника не всегда является гарантом занятости. Часто выпускники не могут найти работу из-за отсутствия опыта и отточенных навыков. При трудоустройстве без знания коммуникативных навыков, организованности и ответственности, осознанности дела, что подразумевается под предпринимательскими навыками с одной стороны, он не сможет себя реализовать как специалист [7, с. 16]. Перечисленные навыки особо значимы в современном обществе, поскольку в некоторой степени облегчают задачу для специалиста и позволяют видеть решение там, где никто бы не решил посмотреть.

Каждый специалист проходит период адаптации, поэтому самым важным этапом становления его личности является профессиональная подготовка, в период которой определяется его дальнейшая профессиональная деятельность. Период адаптации может отличаться у

отдельных личностей. Умение быстро адаптироваться к изменяющимся условиям также является важным фактором, т.к. общество живет в постоянно меняющихся условиях.

Сегодня особо остро понимают проблему развития экономического мышления у студентов педагогических вузов. В связи с этим в образовательный процесс внедряются педагогические технологии, способствующие формированию необходимых компетенций. Особенность развития предпринимательских навыков для студентов педагогического вуза выражается в использовании формы работы на занятиях, которая способствует развитию предпринимательских навыков, через решения ситуационных задач, тестов, разработки научных проектов, определения их эффективности и менторская поддержка и др.

В настоящее время в Мордовском государственном педагогическом университете имени М.Е. Евсевьева реализуется модель для развития предпринимательских навыков и экономического мышления у студентов состоящая из трех составляющих: финансовой, бизнес-модуля и экономического воспитания.

1. На всех профилях вуза преподается дисциплина «Финансово-экономический практикум», которая направлена на формирование финансово грамотного и социально ответственного поведения студента.

2. Бизнес-модуль предполагает формирование и развитие лидерских и коммуникативных качеств, способствует принятию обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности [8, с. 202].

3. Экономическое воспитание позволяет адаптироваться к постоянно меняющимся социально-экономическим условиям, развивать мышление и деятельность обучающихся в условиях трансформации области профессиональной деятельности.

Приобретенные навыки студенты реализуют, принимая участие в различных конкурсах, таких как «Я предприниматель», «Фабрика предпринимательства», «Управленческие поединки», «Грамотный инвестор» и многие др., направленные на развитие предпринимательских способностей студентов педагогического вуза. Данные мероприятия позволяют расширить кругозор студентов и закрепить навыки, необходимые в экономической сфере деятельности.

Уже не первый год студенты Мордовского государственного педагогического университета имени М.Е. Евсевьева активно участвуют в Общероссийской образовательной акции «Всероссийский экономический диктант», международной интернет-олимпиаде по экономике, где добиваются высоких результатов [7].

Для развития предпринимательских навыков как фактора экономического мышления у студентов педагогического вуза требуется

наличие высококвалифицированных сотрудников в области педагогики и экономики. В МГПУ им. М.Е. Евсевьева реализуются курсы повышения квалификации профессиональной переподготовки, которые соответствуют развитию предпринимательских навыков: «Менеджмент в сфере образования», «Экономическая культура педагога», «Правила финансовой грамотности» и др. Благодаря таким программам у педагогов появляется возможность совершенствоваться самим и готовить студентов к различным конкурсам и проектам.

Таким образом, для дальнейшего развития предпринимательских навыков и экономического мышления у студентов педагогического вуза следует заключать партнерства с технопарками и центрами предпринимательства, где студенты и преподаватели смогут реализовать свой потенциал и сформировать необходимые компетенции для функционирования в современной экономической структуре.

Высококвалифицированные сотрудники всегда будут актуальны и востребованы на рынке труда [9, с. 303]. Наиболее значимым в таких сотрудниках является наличие компетенций в сфере экономики и прочих навыков управления. Качественное обучение обеспечивается посредством найма квалифицированных педагогических кадров, которые готовят таких же грамотных и компетентных специалистов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков С.М.* Формирование инновационного климата в экономическом развитии России // Реформирование образовательной среды: мат-лы между. науч.-практ. конф. посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С.209-213.
2. *Имяреков С.М.* Внешняя и внутренняя политика России в начале XXI века / С.М. Имяреков, О.Б. Кевбрина, В.С. Имяреков. – М.: Академический Проект, 2012. – 239 с. (серия Gaudeamus).
3. *Имяреков С.М.* Территориальный маркетинг в муниципальных образованиях России: трудный путь становления и развития / С.М. Имяреков, С. М. Солдаткина, Н.П. Толмачева // Фундаментальные исследования. 2016. № 12-2. С.411-415.
4. *Степашкина С.Н.* Кооперация и интеграция в деловой активности хозяйствующих субъектов / С.Н. Степашкина, С.М. Имяреков. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2007. – 184 с.
5. *Имяреков С.М.* Формирование инновационного климата в экономическом развитии России // Реформирование образовательной среды: мат-лы между. науч.-практ. конф. посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С.209-213.
6. *Трусова Л.А.* Особенности формирования предпринимательских компетенций школьников в условиях социального партнерства / Л.А. Трусова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. . Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=5757>
7. *Куркина Н.Р.* Развитие предпринимательских компетенций у студентов педагогического вуза / Н.Р. Куркина, Л.В. Стародубцева, Г.А. Шулугина // Современные проблемы науки и образования. 2021. № 1. С.16-21.
8. *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.-прак. конф. Саранск: МГПУ, 2021. С. 200-205.

9. *Липатова Л.Н.* Трудовой потенциал как фактор экономического развития (на примере регионов Приволжского федерального округа) / Л.Н. Липатова, С.М. Имяреков, Н.Н. Сивиркина // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2015. 3(34). С.302-313.

УДК 331.31

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Ларькин Даниил Олегович, магистрант

Курочкина Карина Германовна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st807320@ruc.su; st807319@ruc.su

OPTIMIZATION OF TIME MANAGEMENT PROCESSES AS A PROMISING DIRECTION FOR PERSONNEL DEVELOPMENT

Larkin Daniil Olegovich, Master's Degree student

Kurochkina Karina Germanovna, Master's Degree student

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

Тайм-менеджмент, представляющий собой методологию планирования, распределения и рационального использования времени сотрудников, является составляющей концепции управления персоналом. Эффект от внедрения тайм-менеджмента заключается в повышении эффективности персонала, улучшении уровня сервиса, приросте выручки в результате снижения затрат и более грамотного покрытия трафика, росте вовлеченности персонала и экономии рабочего времени менеджмента. В связи с этим, изучение и использование на практике основных технологий управления временем является одним из перспективных направлений развития персонала.

Ключевые слова: время, персонал, планирование, перспективное направление, тайм-менеджмент, технологии управления временем, управление, целеполагание.

Time management, which is a methodology for planning, distributing and rationally using employee time, is a component of the concept of personnel management. The effect of implementing time management is to increase staff efficiency, improve the level of service, increase revenue as a result of lower costs and more competent traffic coverage, increased staff involvement and saving management time. In this regard, the study and practical use of basic time management technologies is one of the promising areas of personnel development.

Keywords: time, personnel, planning, long-term direction, time management, time management technologies, management, goal setting.

Тайм-менеджмент (планирование времени) - это технологии организации и оптимизации времени. Тайм-менеджмент дает возможность: остановиться и провести ревизию всего, что происходит в жизни; навести порядок в делах, отделить важное от неважного и любимое от нелюбимого; научиться управлять своими ресурсами; делать дела без суеты, стресса и все успевать; выделять время только для себя [1].

Постановка целей: первый шаг к оптимизации процессов управления временем. Чтобы корректно сформулировать цель и желаемый результат можно использовать знаменитый метод SMART, согласно которому правильно сформулированная цель соответствует следующим критериям:

1. Specific - конкретный. Важно формулировать цель четко, без общих фраз.

2. Measurable - измеримый. В формулировке цели должны быть критерии, по которым можно понять, на каком этапе находится сотрудник и сколько еще осталось до достижения результата.

3. Achievable - достижимый. Цель должна адекватно соотноситься с реальной ситуацией с учетом имеющихся ресурсов. Важно ставить цель чуть выше тех, что сотрудник уже достигал - это добавляет мотивацию.

4. Relevant - значимый. Цель должна иметь важное значение. Каждая маленькая цель должна приближать к достижению глобальной цели. Понимание ценности результата и его практического применения способствует мотивации [2, с. 308].

5. Time-bound - ограниченный во времени. Оптимальный срок для цели по технике SMART - от 3 до 12 месяцев. За больший срок цель может потерять свою актуальность.

Планирование рабочего времени является ключевым элементом управления задачами, которые поставлены перед сотрудниками и решение которых, в свою очередь, будет способствовать дальнейшему развитию персонала. К основным принципам оптимальной организации и планирования времени сотрудников можно отнести:

1. Фиксация. Записываются планы на день/неделю/месяц.

2. Регулярность. Планирование времени принесет положительный результат, только если делать это постоянно [3, с. 6].

3. Реалистичность и гибкость. Планировать необходимо реальные задачи, оставляя пространство для неожиданных обстоятельств. Также важно указывать примерное количество времени на их выполнение. Дополнительно необходимо предусмотреть время на незапланированные задачи и отдых.

4. Расстановка приоритетов. Каждая задача - это шаг к достижению цели. Есть задачи, которые играют главную роль, а есть те, которые можно отложить на второй план или вовсе отказаться от их выполнения [4].

Далее рассмотрим ряд методик, которые направлены на оптимизацию процессов управления временем, которые сотрудники могут применить в своей работе в целях повышения своей производительности [5, с. 286]:

1. Матрица многокритериальной оценки. Матрица позволяет сравнивать различные варианты по нескольким критериям и выбирать оптимальный вариант. Суть метода:

- Определить критерии оценки вариантов.
- «Взвесить» критерии по важности. Сумма весов должна составить 1.
- Оценить варианты по каждому критерию от 0 до 2, где 0 - плохо, 1 - приемлемо, 2 - хорошо.
- Посчитать взвешенные оценки вариантов и выбрать оптимальный вариант.

Матрица критериев помогает сделать выбор не стихийным, а осознанным не только в работе, но и в быту.

2. Метод попарной оценки. Простой и быстрый способ расстановки приоритетов в ежедневных задачах. Суть метода:

- Расположить в столбик все задачи. Это удобно делать в специальном приложении или на отдельных бумажных стикерах.
- Начиная с конца списка сравнить две нижние задачи. Выбрать задачу, которая кажется более важной и переместить вверх.
- Повторить сравнение со всеми задачами из списка. Самые важные задачи должны оказаться сверху перечня.

В результате получится упорядоченный список задач в порядке их значимости.

3. Алгоритм жестко-гибкого планирования. Рационально распределить задачи помогает алгоритм жестко-гибкого планирования. Он состоит из 5 шагов:

- Все жесткие задачи записываются на конкретное время, указывается начало и планируемое окончание.
- Гибкие задачи заносятся отдельным списком.
- Из списка гибких задач выделяются 2-3 приоритетные, которые обязательно нужно сделать в этот день.
- Бюджетируется время на крупные задачи из числа гибких: указывается, сколько времени примерно понадобится на их решение. Ставятся приоритетные бюджетные задачи в план в свободное от жестких задач время. В случае появления неотложных поручений такие задачи можно перенести на другой временной промежуток.
- Вычеркиваются выполненные задачи.

Важно: на жесткие и бюджетлируемые задачи необходимо выделять примерно 60% рабочего времени, на оставшиеся гибкие задачи и непредвиденные изменения в планах - 40%.

4. Две популярные техники, которые помогают эффективно управлять задачами, это задачи-слоны и задачи-лягушки:

4.1. Задачи-слоны. Зачастую, чем объемнее и сложнее задача и чем дальше срок ее исполнения, тем меньше мотивации ее выполнять. Подобные задачи в тайм-менеджменте называются задачи-слоны. В процессе выполнения объемной задачи долгое время не виден результат. Возникает ощущение, что прогресса нет, дело застопорилось. Как следствие, мотивация со временем падает [6, с. 379].

Техника выполнения объемной задачи называется «нарезка слона» и предполагает ее разделение на подзадачи, подподзадачи, чтобы получить видимый ощутимый результат на каждом этапе. Размер подзадачи (она называется «бифштекс») должен быть такой, чтобы ее можно было решить за один день.

Верно сформулированный «бифштекс» отвечает следующим критериям:

- определен размер;
- указана частота выполнения или период времени;
- используется мотивирующий глагол (например, решать, учить, делать);
- намерение подкрепляется практикой.

4.2. Задачи-лягушки. Задачами-лягушками в тайм-менеджменте называются мелкие неприятные задачи, не требующие много времени на выполнение. Основные признаки такого дела: выполнение вызывает неприятные эмоции; дело несложное, если отнестись к нему объективно.

Лучший способ справиться с задачами-лягушками - выполнить одно неприятное дело сразу в начале рабочего дня, чтобы освободить ум и время для более приятных и важных дел. Такая техника помогает избегать накопления неприятных обязанностей.

Для выполнения поставленной задачи в срок сотрудники могут воспользоваться следующими инструментами [7, с. 316]:

1. Планирование с вечера. Можно уделить 5-10 мин. в конце дня на составление задач на завтра. Так можно заранее увидеть предстоящую нагрузку и распределить дела, чтобы не пропустить сроки.

2. Методы фиксированного времени. По технике Pomodoro рабочее время делится на «помидоры». Каждый «помидор» равен 30 мин.: 25 минут на работу и 5 минут на отдых. Техника позволяет лучше концентрироваться на работе на короткий промежуток времени, помогает справиться с скучными задачами.

3. Существуют похожие методики: методы «90 на 30», «52 на 17».

В обоих случаях первое число указывает на продолжительность рабочего промежутка, второе - на время отдыха.

4. Канбан. Этот метод помогает выполнять в срок проекты, в которых участвует группа людей. Все задачи по проекту распределяются по трем колонкам: нужно сделать, в процессе и сделано. По ходу выполнения задачи перемещаются из одной колонки в другую. Так прогресс в реализации проекта становится наглядным.

Резюмируя вышеизложенный материал можно отметить, что каждый сотрудник должен создать эффективный план по достижению желаемого результата. Для этого необходимо сформулировать:

- четкую конкретную цель;
- составить список задач, которые необходимо решить для получения желаемого результата;
- расставить задачи по приоритетности и срокам выполнения;
- составить комплексный план на день/неделю/месяц;
- контролировать результаты и вносить коррективы при изменении ситуации, ведь один из принципов планирования - гибкость.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Марабаева Л.В., Кузнецова Т.Е.* Формы и методы управления коммуникациями на предприятии // Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 3 (29). С. 60-65.

2. *Солдаткина С. М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ.конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.

3. *Посталюк М.П., Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.

4. *Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции (Саранск, 29 апреля 2021г.). Саранск, Издательство МГПИ имени М.Е. Евсевьева 2021. С. 25.

5. *Солдаткина С. М., Аранович О. Г.* Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285-288.

6. *Солдаткина С. М.* Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 378-384.

7. *Солдаткина С. М.* Тайм-менеджмент в системе управления организации //

УДК 33.05

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В HR-СФЕРЕ: РИСК ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ

Ларькин Даниил Олегович, магистрант

Субботина Роксана Сергеевна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st807320@ruc.su; st806077@ruc.su

ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN HR: RISK OR NECESSITY

Larkin Daniil Olegovich, Master's Degree student

Subbotina Roxana Sergeevna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

Последние несколько лет все активнее идут разговоры о том, что искусственный интеллект может заменить человека, в том числе в HR-сфере. Особенно активно об этом заговорили с момента появления ChatGPT. Но может ли искусственный интеллект качественно заменить HR-специалиста, например рекрутера? Если да, то будет ли вытеснение быстрым? Если нет, то какой может быть ключевая роль искусственного интеллекта в рекрутинге? Способен ли он снять большинство обязанностей с рекрутеров или какие-то этапы управления персоналом все еще нельзя автоматизировать? ChatGPT людям интересен, они активно пробуют инструменты с элементами искусственного интеллекта, но тут же задают себе и обществу вопросы в духе: «А как это повлияет на будущее различных профессий?».

Ключевые слова: искусственный интеллект, кадровые риски, персонал, профессия, рекрутинг, риски, HR-специалист, HR-сфера, ChatGPT.

Over the past few years, there has been growing talk that artificial intelligence can replace humans, including in the HR field. People have been talking about this especially actively since the advent of ChatGPT. But can artificial intelligence qualitatively replace an HR specialist, for example a recruiter? If so, will the displacement be rapid? If not, what might be the key role of artificial intelligence in recruiting? Is it capable of removing most of the responsibilities from recruiters or are some stages of personnel management still impossible to automate? People are interested in ChatGPT, they are actively trying tools with elements of artificial intelligence, but they immediately ask themselves and society questions like: “How will this affect the future of various professions?”.

Keywords: artificial intelligence, personnel risks, personnel, profession, recruiting, risks, HR specialist, HR sphere, ChatGPT.

Общество относится к искусственному интеллекту довольно осторожно, с некоторой тревогой. И это неспроста. Если смотреть на ситуацию глобально, то заметно, что развитие искусственного интеллекта намеренно сдерживается, ведь пока непонятно, как это отразится на человечестве. Достаточно вспомнить громкую историю, которая произошла с увольнениями рекрутеров в Amazon, после чего на рынке зазвучало тревожное: «Нет, подождите! Надо еще посмотреть, что такое искусственный интеллект вообще и как правильно его использовать».

Как и в отношении любой новой технологии, очень правильным было бы спланировать внедрение (и непосредственное влияние этого внедрения на профессию) и оценить эффект для человечества [1]. Для развития экономики важно, чтобы в ней были задействованы люди. Искусственный интеллект не будет платить налоги. Он не будет покупать продукты и товары, не будет участвовать в социальных процессах. Поэтому здесь должен быть соблюден баланс [2, с. 379].

Если смотреть на HR-сферу и конкретно на рекрутинг, то элементы искусственного интеллекта уже используются и интегрируются в профессию рекрутера. При планировании кадровой стратегии становится очевидно, что определенная часть функционала со временем обязательно перейдет к искусственному интеллекту.

Может ли искусственный интеллект качественно заменить человека в HR-сфере?

Следует отметить, что речь может идти не о полной замене человека, а лишь о передаче определенных функций.

Роль искусственного интеллекта в HR -рекрутменте - вспомогательная. Безусловно, эта функция содержательная, верхнеуровневая, высокоинтеллектуальная, но все-таки дополнительная.

Какие обязанности рекрутеров может взять на себя искусственный интеллект [3, с. 274]:

– Искусственный интеллект - отличный помощник в рутинной деятельности. Например, ему может быть передана оценка кандидатов, поскольку она в большинстве случаев имеет некий стандартный подход.

– Искусственный интеллект пока не способен заменить переговорный процесс. Шаблонный формат общения поддержать сможет, но вот копнуть глубже - уже нет. Он будет хорошо работать только в условиях, максимально приближенных к идеальным, когда кандидат, например, заполняет резюме строго по образцу или в тестовом задании выбирает ответ из предложенных вариантов.

– Быстрее всего искусственному интеллекту может отойти сорсинг, то есть первоначальный «холодный» поиск кандидатов на вакансии. А также замена любого ручного труда, регулярных однотипных функций и повторяющихся операций.

– Возможно, искусственный интеллект сможет заменить функцию ресечера. Сейчас стандартная связка для многих компаний и агентств «рекрутер - ресечер», но в будущем это может быть «рекрутер - искусственный интеллект». Функции ресечера искусственный интеллект способен заменить полностью, поскольку роль ресечера как раз вспомогательная с довольно рутинными, шаблонизированными и системными операциями.

– Помимо поиска кандидатов, искусственный интеллект может забрать на себя: скрининг (то есть самую простую оценку, первый фильтр через проверку того, что заявлено в резюме); коммуникацию с кандидатами; написание шаблонных писем; организацию, администрирование и контроль процесса поиска; мэппинг и мэтчинг (то есть исследование рынка и сверка соотношения требований и навыков кандидатов); сбор рекомендаций и сведений о предыдущем профессиональном опыте человека; сбор и анализ цифрового портрета кандидата; простую беседу и проверку фактов по уточняющим вопросам; тестирование и выполнение техзадания; проверку результатов и выдачу итогов тестирования.

Если посчитать, сколько времени рекрутер тратит на процесс от старта поиска кандидата с подбором резюме, отправкой предложения выполнить тестовое задание, его ожиданием и проверкой до первого собеседования, то получится, что в среднем на это уходит 30-50% рабочего времени (в зависимости от сложности позиции). Передав эти функции искусственному интеллекту, можно будет не только высвободить ценное время рекрутера для творчества и инноваций, более интересных и интеллектуальных задач, но и проходить эти этапы гораздо быстрее, то есть ускорить темп работы.

Таким образом, искусственный интеллект может высвободить от 30 до 50% времени рекрутера.

Тем не менее, например, оценку soft skills, или гибких надпрофессиональных навыков, довольно сложно автоматизировать. Скорее всего, невозможно автоматизировать оценку нематериальной мотивации, то есть то, что на самом деле толкает человека на изменения. Искусственный интеллект в беседе с человеком вряд ли сможет понять, чего он ждет, выявить его истинную, действительную мотивацию по смене работы, определить его ожидания от новой роли, должности, оценить его потенциал и т. д.

Какие же рекрутеры в зоне риска из-за появления искусственного интеллекта?

В зоне риска начинающие специалисты - ресечеры и рекрутеры,

которые выполняют стандартные действия. То есть чем больше в работе простых, шаблонных операций и рутины, тем выше риск того, что эта работа перейдет к искусственному интеллекту.

Некоторые рекрутеры оценивают кандидатов очень филигранно (почти как техлиды), а другие проходятся по верхам и ориентируются только на ключевые слова. И вот те, кто при поиске цепляются только за определенные слова и на этом останавливаются, скорее всего, очень скоро будут не востребованы. С приходом искусственного интеллекта в HR-сферу нужно будет гораздо больше работать на глубину с точки зрения оценки людей. А еще придется научиться работать с заказчиком и понимать кандидатский путь.

Глубина коснется оценки, продажи, так называемой раскопки и мотивации. Рекрутеры, которые хорошо владеют этим инструментарием и работают на высоком уровне, точно не в зоне риска, потому что на них спрос будет всегда.

С приходом искусственного интеллекта рекрутерам стоит сфокусироваться на продающих навыках - навыках продаж и коммуникаций.

Затем следует уделить время развитию навыков глубокой оценки. Эти две составляющие точно будут давать преференции.

Еще стоит обратить внимание на такую составляющую профессии, как партнерская позиция для бизнеса [4, с. 308]. Чтобы бизнес в лице рекрутера видел равного себе партнера и даже не рассматривал полную замену рекрутера на нейронную сеть. Для этого нужно понять, какими качествами должен обладать специалист для такой роли, какие критерии должны быть учтены и т. д.

Очень важна хорошая работа с внутренним клиентом. Здесь будут ценны навыки аккаунт-менеджмента. Рекрутер должен стать высококлассным экспертом с точки зрения оценки людей и умело дополнять то, что будет выдавать искусственный интеллект.

В списке умений, которые будут важны в будущем, - критическое и аналитическое мышление, креативность и оригинальность.

Что будет с профессией рекрутера при использовании искусственного интеллекта?

В целом работа рекрутера станет намного интереснее, поскольку уйдет рутинная, то есть те условные 30%, которые будут сэкономлены за счет привлечения искусственного интеллекта.

Можно сказать, в какой-то момент внедрение искусственного интеллекта резко повысит престиж работы рекрутера. Для этого ему дополнительно потребуются новые навыки, которые были указаны ранее. Рекрутеру нужно будет работать над собственным развитием и неустанно прокачивать себя.

В итоге останутся ли рекрутеры?

Искусственный интеллект сможет по заданным параметрам найти

подходящего кандидата, но это только 30% от работы рекрутера, при этом оставшиеся 70% никуда не уйдут. Искусственный интеллект никогда не сможет определить, приятный ли человек в общении, легко ли он вольется в команду, насколько продуктивно будет в ней работать, сможет ли решать конфликтные ситуации, мотивировать и вдохновлять коллег.

Общение с рекрутером нужно еще и для того, чтобы помочь кандидату лучше понять, в какую компанию его нанимают. Важно не просто найти и привести конкретного специалиста, а еще и погрузить его в особенности корпоративной культуры, попытаться понять, совпадают ли взгляды и т. д. Эта часть - составная и тоже останется в рекрутменте.

При подборе рекрутер во многом ориентируется на ощущения от разговора с кандидатом. Менеджмент обменивается с рекрутментом впечатлениями и выводит некоторую общую оценку по кандидату на уровне эмпатии. Именно эту эмпатию, гибкость, возможность подстраиваться под изменения нельзя заменить или автоматизировать [5, с. 326]. По крайней мере, в ближайшем будущем.

Если резюмировать, искусственный интеллект не потеснит рекрутера, а поможет ему перейти на другой, более высокий профессиональный уровень [6, с. 287], поможет развиваться там, где нужно развиваться рекрутеру, и будет хорошим помощником в рутине. Не надо бояться появления искусственного интеллекта в рекрутинге, с ним, наоборот, необходимо взаимодействовать, поскольку он уже запустил новый этап развития в сфере HR.

Треть функций рекрутера сможет забрать искусственный интеллект, но после этого кандидат попадет к нанимающему менеджеру и начнется живое общение. Его не получится исключить. Чтобы в процессе уменьшить роль рекрутера, должно пройти значительное время, а искусственный интеллект должен выйти на определенный уровень развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Т.Е. Коммуникации в управлении // 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. 185-189.

2. Солдаткина С. М. Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 378-384.

3. Солдаткина С.М. Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в

условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник». 2021. С. 270-275.

4. *Солдаткина С. М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.

5. *Солдаткина С. М., Копылова Е. В.* Формирование и развитие маркетинговой информационной системы на региональном предприятии кондитерской промышленности // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2015. №3(34). С. 325-334.

6. *Солдаткина С. М., Аранович О. Г.* Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285-288.

УДК 664.38

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ПРИГОТОВЛЕНИЯ ХОЛОДНЫХ БЛЮД И ЗАКУСОК НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ

Лепкина Валентина Константиновна кандидат философских наук, преподаватель

Сульдина Татьяна Ивановна, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: v.k.lepkina@ruc.su; tatiana.suldina@mail.ru

INNOVATIVE APPROACHES IN IMPROVING THE TECHNOLOGICAL PROCESS OF COLD DISHES AND SNACKS AT ENTERPRISES OF THE FOOD INDUSTRY

Lepkina Valentina Konstantinovna, PhD (Philosophy), teacher

Suldina Tatiana Ivanovna, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Рассмотрен ряд инновационных направлений, альтернативно развивающихся в области совершенствования технологического процесса в приготовлении холодных

блюдо и закусок. Показано, что заслуживает внимание недостаточное изучение взаимодействия эссенциальных микронутриентов, содержащихся в вегетативной массе малораспространенных листовых и капустных овощей при одновременно высоком содержании в них физиологически активных компонентов, пробел в котором способен восполнить инновационный подход в разработке технологии холодных блюд и закусок. В связи с этим инновационные подходы в разработке технологии холодных блюд и закусок имеют большие и достаточно серьезные перспективы с учетом применения овощей, не используемых в традиционных рецептурах на предприятиях индустрии питания.

Ключевые слова: холодные блюда и закуски, малораспространенные овощи, физиологически активные компоненты, инновационные направления, здоровое питание

A number of innovative areas that are alternatively developing in the field of improving the technological process in the preparation of cold dishes and snacks are considered. It is shown that insufficient study of the interaction of essential micronutrients contained in the vegetative mass of rare leafy and cabbage vegetables with a high content of physiologically active components in them deserves attention, a gap in which can be filled by an innovative approach in the development of technology for cold dishes and snacks. In this regard, innovative approaches to the development of technology for cold dishes and snacks have great and quite serious prospects, taking into account the use of vegetables that are not used in traditional recipes at food industry enterprises.

Keywords: cold dishes and snacks, less common vegetables, physiologically active components, innovative trends, healthy eating.

Инновационные разработки в кулинарном искусстве не могут не развиваться, как и любое модное направление. Мода на здоровый образ жизни и одновременно правильное питание является характерной чертой последних лет. Доказательством тому является распространение пропаганды блюд, прежде всего полезных для здоровья.

Нельзя не отметить, что ведущую роль в индустрии питания играют не только модные тенденции, но и инновации в кулинарных технологиях, состоящих из приготовления и комбинаторного сочетания сырьевых компонентов.

Инновационные разработки в индустрии питания в современном формате подразумевает творческий процесс, осуществляемый на профессиональной основе по разработке новых блюд и необычных вариантов подачи их, с акцентированным привлечением интереса посетителей конкретного заведения [1].

Особую старательность к возможности предложить своим посетителям исключительно полезные и по-настоящему необычные по вкусу блюда в авторской интерпретации проявляют в условиях острой конкуренции современные рестораны.

Разработка технологии холодных блюд и закусок в авторском варианте имеет большие и достаточно серьезные перспективы с учетом применения овощей, не используемых в традиционных рецептурах даже в ресторанах.

Европейская кухня начинает перенимать традиции азиатской кухни в разработке рецептов с использованием новых для потребителя продуктов.

Заслуживает внимание недостаточное изучение взаимодействия эссенциальных микронутриентов, содержащихся в вегетативной массе малораспространенных листовых и капустных овощей при одновременно высоком содержании в них физиологически активных компонентов, пробел в котором способен восполнить инновационный подход в разработке технологии холодных блюд и закусок. Перспективным с позиций здорового питания является использование в технологии приготовления современных холодных блюд и закусок таких овощей как пак-чой, тат-сой, кейл, пак-чой.

Пак-чой характеризуется повышенным содержанием витаминов в значительных количествах, в частности, содержанием витамина А, бета-каротина, аскорбиновой кислоты, витамина К, макроэлементов в виде калия, кальция, натрия, микроэлементов в виде меди.

Известно, что положительное действие на работу почек, печени, желчного пузыря способен оказывать витамин К. Усвоение кальция и оптимальное взаимовлияние кальция с витамином D, оптимизация процесса обмена веществ в тканях организма человека осуществляется при помощи данного витамина. Этот витамин проявляет динамичное участие в осуществлении окислительно-восстановительных процессов, снижает риск возникновения остеопороза. Выработка ряда необходимых для организма человека важных белков, участвующих в построении тканей сердца и легких, тоже возможна только при воздействии данного витамина. Наряду с этим ценным действием этого витамина можно отметить его способность проявлять такое свойство как нейтрализация сильнейших ядовитых веществ, таких как кумарин, таких как афлотоксин и других. Поэтому зелень пак-чой рекомендуют употреблять в пищу с целью выведения из организма нерастворимых солей, улучшения деятельности печени, деятельности сердечно-сосудистой системы, стимулирования обмена веществ в лимфатической системе, повышении иммунитетной способности и устойчивости организма человека к ряду простудных заболеваний.

Для пак-чоя свойствен горчичный привкус и присущ острый аромат с наличием легкой горчинки. Пак-чой рекомендуется использовать в разнообразных блюдах, в том числе и холодных. Данный овощ поддается маринованию, из него делают даже масло. Черенки для до-

стижения готовности нуждаются в более длительной тепловой обработке, чем его листья. По этой причине ряд рестораторов предпочитает осуществлять раздельное приготовление зелени и черешков.

Продуктом, который пока слабо распространен в российской кулинарии, также является капуста тат-сой. В свежем виде овощ имеет приятный сладкий, слегка масляный или горчичный вкус, обладающий достаточно нежной текстурой. Повышенное количество хлорофилла, обладающего противораковыми опухолями, высокое содержание фолиевой кислоты, филлохинона, магния, повышенное содержание лютеина и каротина, а также флавоноидов, аскорбиновой кислоты является одним из его незаменимых достоинств.

Нельзя не отметить, что малоизученным компонентом в индустрии питания является овощ под названием кейл. В то же время пищевая ценность характеризуется повышенным содержанием флавоноидов, большим количеством полифенолов, аскорбиновой кислоты, входящих в одну большую группу антиоксидантов. Они препятствуют возникновению хронических патологических изменений со стороны деятельности эндокринной и сердечно-сосудистой системы, при этом способны в значительной степени нейтрализовать пагубное воздействие на организм человека свободных радикалов. Кроме того, содержащиеся в кейле антиоксиданты оказывают ярко выраженные гипотензивные, а также противовоспалительные, противовирусные, противоопухолевые эффекты и антидепрессивные свойства.

Кулинарная продукция в виде холодных блюд и закусок, состоящих из разнообразных рецептурных компонентов, согласно разработкам современного формата услуг ресторанов указывает на то, что она по причине неординарной технологии приготовления, авторского оформления и подачи гостям пользуется заслуженным вниманием.

Существуют и альтернативно развиваются в ассортименте современных холодных блюд и закусок следующие направления:

- применение большого количества ингредиентов в рецептурах, включая экзотические компоненты;
- применение разнообразных приемов в технологии обработки сырья, в основном нетрадиционных таких как молекулярная кухня;
- совершенствование технологии приготовления и дизайна подачи за счет использования нетрадиционных направлений в авторском представлении.

Также к числу инновационных приемов в приготовлении холодных блюд и закусок относят технологию *Sous-vide*, благодаря которой сохраняется насыщенный вкус и улучшается аромат, снижаются потери массы сырьевых компонентов в результате сокращения процента усушки, увеличиваются сроки годности.

Революцией в технологии приготовления современных холодных блюд и закусок можно назвать молекулярную кулинарию, в которой

одновременно совмещены такие области науки как физика и химия. Однако, использование такой технологии совмещено с определенными материальными затратами на приобретение специального оборудования, дополнительных сырьевых компонентов с оригинальными свойствами.

Кулинарным прорывом в мире инновационных подходов считается фудпейринг, основанном на изысканных ароматических сочетаниях сырьевых компонентов, дающий возможность подобрать наиболее удачные сочетания вкуса. Достаточно большое число компонентных вариаций подбирается в течение кропотливого кулинарного анализа.

Очень перспективной с точки зрения здорового питания является технология приготовления современных холодных блюд и закусок фьюжн кулинария. Кулинарные прогнозы указывают на то, что с годами начинает набирать обороты здоровое питание. И это направление развития в индустрии питания подтверждается современными трендами, одним из которых является направление фьюжен, означающее в переводе с английского языка «слияние или «смешение» [2].

Технологические приемы в кулинарии, в которых осуществляется в равных долях смешение продуктов и направлений в технологии географически разных зарубежных кухонь и есть кухня в таком стиле как стиль «фьюжн». Холодные блюда и закуски, приготовленные в соответствии с данной технологией, позиционируются как идеально сбалансированные и очень полезные для организма человека, так как в своей основе имеют продукты, отличающиеся свежестью и высоким качеством. Данная технология позволяет почувствовать насыщенный кулинарным продуктом даже при небольшом выходе одной порции.

Таким образом, в настоящее время российские рестораторы должны перенимать кулинарные навыки и традиции кухонь других народов для того, чтобы достигнуть наиболее максимальной для здоровья потребителей пользы, то есть для оздоровления самочувствия социума. Считаем, что возможность занять конкурентную нишу в сфере индустрии питания предоставляется в случае оказания искушенному клиенту услуг по приготовлению блюд по уникальной технологии и ожидаемого качества [3]. Такую вероятность рестораторы могут эффективно воплотить в жизнь при приготовлении современных холодных блюд и закусок по инновационным технологиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лепкина В.К. Роль и значение ферментированных продуктов в оздоровлении структуры питания населения / В.К. Лепкина, Т.И.Сулдына //Современные тенденции развития науки и образования в эпоху цифровизации. Материалы Международной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2022. С. 398-403.

2. Родионова О.К. Инновации в общественном питании как конкурентное преимущество/ О.К. Родионова, Н.В. Береза//Форум молодых ученых. – 2017 . - URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-obschestvennom-pitanii-kak-konkurentnoe-preimuschestvo>.

3. Кузнецова Е.Г., Хайров Р.Р. Проблемы формирования продовольственного рынка Республики Мордовии // Экономические науки. 2008. № 49. С. 207-213.

УДК 336.67

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Лисина Дина Федоровна, магистрант

Смолянинов Вячеслав Евгеньевич, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: d.russkina@yandex.ru; st806076@ruc.su

CONTENT AND ROLE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF FINANCIAL ACTIVITIES OF AN ENTERPRISE

Lisina Dina Fedorovna, Master's Degree student

Smolyaninov Vyacheslav Evgenievich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

В статье подчеркивается важность применения методов управления процессами реализации стратегии финансовой устойчивости. Представлены сценарии развития и изменения внешней среды, которые нужно контролировать при разработке стратегии финансовой устойчивости. Большое внимание в статье уделяется использованию методов управления процессами реализации стратегии финансовой устойчивости, которые напрямую зависят от условий внешней финансовой среды.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, методы управления, внешняя среда, стратегия, финансовый план, финансовые показатели, методика, коэффициенты, финансовая отчетность.

The article emphasizes the importance of using methods of managing the processes of implementing a financial stability strategy. Scenarios of development and changes in the external environment that need to be controlled when developing a financial stability strategy are presented. Much attention is paid in the article to the use of management methods for the implementation of the financial stability strategy, which directly depend on the conditions of the external financial environment

Keywords: financial stability, management methods, external environment, strategy,

financial plan, financial indicators, methodology, coefficients, financial statements..

В условиях глобализации экономического пространства проблема управления финансовой устойчивостью современных организаций приобретает особую актуальность. Поэтому выработка эффективной стратегии финансовой устойчивости оказывает непосредственное воздействие на результативность управления.

Выбор и применение методов управления процессами реализации стратегии финансовой устойчивости определяется характером изменений, происходящих во внешней среде, а также уровнем нестабильности данной среды. Постоянное отслеживание факторов внешней среды при реализации стратегии финансовой устойчивости позволяет разрабатывать совокупность мероприятий и механизмом управления займи изменениями, включая и методы управления.

Стратегическое управление исследует большое количество сценариев развития и изменения внешней среды, которые нужно контролировать при проведение корпоративной стратегии финансовой устойчивости (рисунок 1).

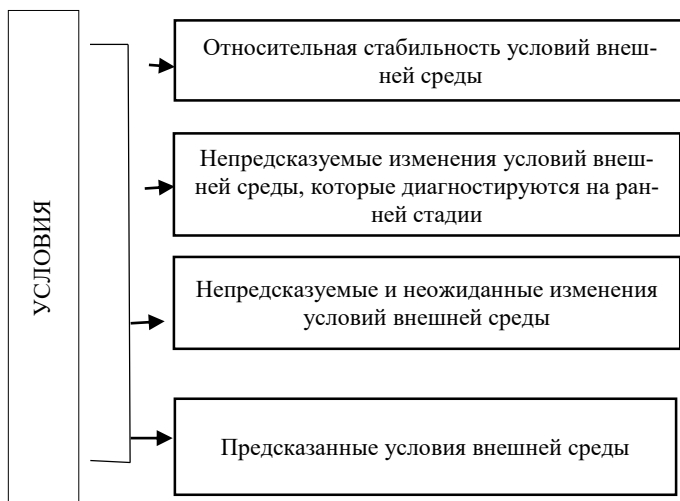


Рисунок 1 - Условия внешней среды при реализации стратегии финансовой устойчивости

Так, относительная стабильность условий внешней среды при реализации стратегии имеет место быть тогда, когда факторы внешней среды устойчивы и на протяжении длительного периода времени не изменяются.

Таким образом для того, чтобы своевременно определять факторы

внешней среды, необходимо постоянно проводить мониторинг внешней финансовой среды предприятия и осуществлять стратегический анализ.

Именно условия внешней среды предприятия определяют тот набор методов, которые используются при управлении процессами реализации стратегии финансовой устойчивости предприятия. Необходимо также отметить, что условия могут носить постоянный и долгосрочный характер, а могут и изменяться достаточно часто, в результате чего и методы должны меняться на различных этапах стратегического управления.

Ниже в таблице 1 приведен перечень методов управления процессами реализации стратегии финансовой устойчивости, применяемые в зависимости от условий внешней среды.

Таблица 1 – Методы управления процессами реализации стратегии финансовой устойчивостью

Элементы внешней финансовой среды компании	Методы, которые рассматриваются при управлении процессами проведения стратегии финансовой устойчивости
Средняя устойчивость условий внешнего окружения организации	Методы долгосрочного финансового планирования
Непредвиденные перемены ситуации внешнего окружения, которые диагностируются на начальном этапе	Метод управления стратегическими позициями и метод управления по слабым сигналам.
Непредвиденные и внезапные перемены условий внешнего окружения	Метод управления задачами
Прогнозируемые перемены внешнего окружения	Методы стратегического финансового планирования

Так, при относительной стабильности условий внешней среды, применяется метод долгосрочного финансового планирования, который предполагает разработку финансового плана на долгосрочный период, как минимум на три года с разбивкой по годам или по кварталам. При таком плане рассматриваются все направления финансовой деятельности предприятия и прогнозируются основные группы финансовых показателей, такие, например, как [1, с.152]:

- абсолютные и относительные показатели оборотных и внеоборотных активов;
- структура капитала, предполагающая определение размера собственного и заемного капитала;
- показатели инвестиционной деятельности и размер капиталовложений;
- прибыльность и рентабельность деятельности предприятия и самого капитала;
- денежные потоки предприятия;

– дивидендная политика и размер выплачиваемых дивидендов.

При предсказанных условиях внешней среды, как видно из таблицы 1, применяются методы стратегического финансового планирования. Данный вид планирования отличается от долгосрочного, поскольку здесь планирование основывается на методе стратегического анализа, а также если в долгосрочном финансовом плане обычно составляется один вариант развития событий, более вероятный, то в стратегическом финансовом плане разрабатывается несколько вариантов развития событий и разрабатывается три сценария:

- оптимистический сценарий;
- пессимистический сценарий;
- реалистический сценарий [2, с.5].

При разработке, как долгосрочного, так и стратегического финансового плана, являющегося неотъемлемой частью стратегии финансовой устойчивости, применяются методы, представленные на рисунке 2.

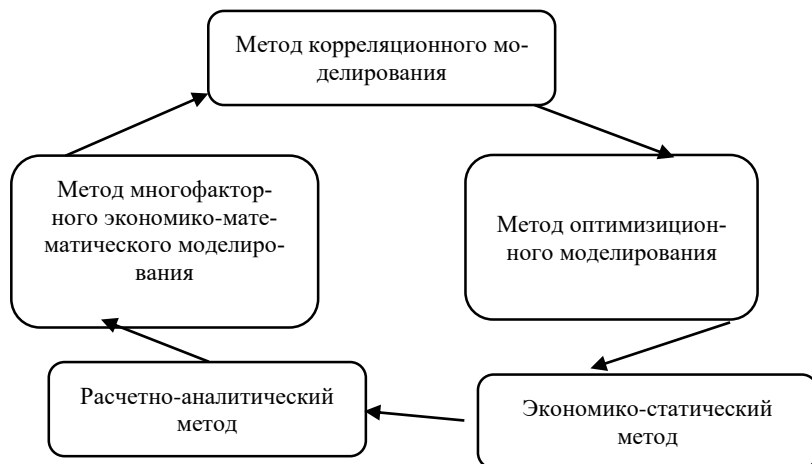


Рисунок 2- Методы долгосрочного финансового планирования

Метод корреляционного моделирования предполагает установку корреляционной связи между отдельно взятыми показателями на протяжении определенного периода времени и при финансовом планировании и разработке финансовой стратегии часто используется при стратегическом прогнозировании активов в зависимости от объема продаж.

При методе многофакторного экономико-математического моделирования строятся математические модели, на основе которых прогнозируются от дельно взятые показатели, которые также зависят от

определённых факторов и выражаются количественно.

– Расчетно-аналитический метод заключается в расчете прогнозируемых значений показателей, который основывается на определённых нормативов и пороговых значений. Наиболее частое применяется при стратегическом финансовом планировании при расчете денежных потоков, в том числе и амортизационного.

Также довольно часто применяется экономико-статистический метод, который предполагает рассмотрение динамики показателей и прогнозирование, с учетом уже прошедших период. Тем самым данный метод является не таким сложным, но в области эффективности стратегического планирования уступает другим методам, поскольку не может учитывать непредвиденные изменения внешней среды, которые не являются полностью неизменными.

И еще одним методом является метод оптимизационного моделирования, который предполагает оптимизацию показателей к условиям их формирования и часто применяется при прогнозировании прибыли и капитала предприятия. Рассматривая вариант с непредсказуемыми изменениями условий внешней среды, которые диагностируются на ранней стадии, необходимо отметить, что в этом случае применяются такие методы как метод управления стратегическими позициями и метод управления по слабым сигналам. Первый метод предполагает то, что при появлении непредсказуемых условий внешней среды финансовая стратегия финансовой устойчивости предприятия реализуется, но трем сферам, которые доминируют и именно по ним формируются наиболее благоприятные сценарии развития.

Остальные же сферы данной стратегии, на которые непредсказуемые условия влияют больше всего, сохраняются на достигнутом уровне и менеджмент предприятия проводит регулярный мониторинг их состояния. Так, если непредсказуемые условия внешней среды будут сохраняться, то именно метод управления стратегическими позициями будет способствовать эффективной реализации генеральной финансовой стратегии предприятия. Также данный метод может использоваться при стратегическом финансовом планировании.

Метод управления по слабым сигналам является эффективным методом управления процессами реализации стратегии финансовой устойчивости, но для того, чтобы данный метод грамотно осуществлялся, на предприятии специалисты должны постоянно проводить мониторинг внешней финансовой среды, чтобы уловить сигналы, предупреждающие появление новых угроз. Сущность метода заключается в том, что при появлении на ранних стадиях проблемы, которая угрожает эффективной реализации стратегии финансовой устойчивости, будут осуществляться ответные стратегические решения,

имеющие превентивный характер. Спустя уже время на основе стратегических решений и дополнительной информации сформируются практические мероприятия по повышению финансовой устойчивости и сохранению позиции

предприятия на финансовом рынке [3, с.196].

Процессы реализации стратегии финансовой устойчивости при непредсказуемых и неожиданных изменениях условий внешней среды управляются с помощью метода управления задачами. Этот метод предполагает быструю разработку чрезвычайных мер, обеспечивающих безопасную реализацию стратегии. Для осуществления данных процессов на предприятии должны формироваться специализированные антикризисные группы финансовых специалистов или же привлечение на временной основе профессиональных консультантов извне, которые будут проводить мониторинг внешней среды и разрабатывать необходимые мероприятия для решения задач и целей реализации стратегии [4, с.275].

Резюмируя вышесказанное, можно отметить то, что применение тех или иных методов управления процессами реализации стратегии финансовой устойчивости, напрямую зависит от условий внешней финансовой среды предприятия. В большинстве случаев для эффективной реализации стратегии, предприятие комбинирует данные методы и использует сразу несколько. Так, даже при наличии стабильной внешней среды, используется не только долгосрочное финансовое планирование, но и метод управления по слабым сигналам, что дает вовремя предвидеть и устранить угрозы, способные навредить процессу реализации стратегии финансовой устойчивости.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Егороушкина Т.Н.* Анализ подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия для целей повышения ее эффективности / Т.Н. Егороушкина // Студенческие научные достижения. — 2019. — С. 150-154.
2. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций / Н. П. Любушин [и др.] // Экономический анализ. — 2010. — № 1. — С. 3–11.
3. *Samygin D.* Modern financial management tools in agrarian business / D. Samygin, S. Imyarekov, S. Keleynikova, R. Khayrov, E. Kuznetsova, I. Kondrashkina, I. Volgina, T. Shilkina, A. Markova, N. Kataykina, O. Kukushkin, L. Ponimatkina, et al. North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.
4. *Keleynikova S.V.* Diagnostics and optimization of the vegetable market / S.V. Keleynikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova // Ponte. — 2017. Т. 73. — № 3. — С. 270-283. <http://dx.doi.org/10.21506/j.ponte.2017.3.24>

УДК 336.67

СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лисина Дина Федоровна, магистрант

Смолянинов Вячеслав Евгеньевич, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: d.russkina@yandex.ru; st806076@ruc.su

CONTENT AND ROLE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF FINANCIAL ACTIVITIES OF AN ENTERPRISE

Lisina Dina Fedorovna, Master's Degree student

Smolyaninov Vyacheslav Evgenievich, Master's Degree student

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university
of cooperation*

В статье подчеркивается важность стратегического управления финансовой деятельностью предприятия в современных динамичных условиях рыночной среды. Рассмотрены особенности стратегического и оперативного управления финансовой деятельностью по критериальным характеристикам. Представлены основные принципы, которых необходимо придерживаться при осуществлении финансовой деятельности, а также ряд элементов, составляющих основу стратегического управления.

Ключевые слова: финансы, финансовая деятельность, стратегическое управление, стратегия, принципы, элементы, оперативное планирование, финансовые решения.

The article emphasizes the importance of strategic management of the financial activities of an enterprise in modern dynamic conditions of the market environment. The features of strategic and operational management of financial activities according to criteria characteristics are considered. The basic principles that must be adhered to when carrying out financial activities are presented, as well as a number of elements that form the basis of strategic management.

Keywords: finance, financial activity, strategic management, strategy, principles, elements, operational planning, financial decisions.

В современных динамичных условиях рыночной среды не только крупные, но и средние, и даже мелкие предприятия осознают необходимость применения стратегического подхода к управлению предприятием. Традиционные способы управления финансовой деятельностью, ориентированные непосредственно на оперативное и текущее управление, не могут в полной мере обеспечить выживаемость экономического субъекта и принести высокие результаты. Поэтому многие ученые на протяжении длительного периода времени изучали

сущность стратегического управления и его отличие от традиционного менеджмента.

Так, российский ученый О. С. Виханский в своих работах определял разницу между стратегическим и оперативным менеджментом, которая заключается в перенесении центра внимания менеджеров предприятия с внутренней среды на внешнюю, где ключевым являются отношения организации с внешними субъектами и факторами [1].

И. Ансофф один из выдающихся ученых, внесших большой вклад в развитие стратегического менеджмента, считал, что стратегическое управление, как предприятием, так и конкретной областью деятельности - финансами, включает в себя осуществление стратегического планирования, планирования различных возможностей менеджеров предприятия и управление процессами стратегических изменений [2].

Х. Виссема выделяет разницу стратегического и оперативного управления финансовой деятельностью, заключающееся в наличии стратегической ориентации сотрудников предприятия, а также непосредственное обеспечение синхронизации и тесной взаимосвязи финансовых планов всех отделов, которые несут ответственность за эффективную реализацию стратегических целей [3].

А. П. Егоршин и И.В. Гуськова в своем учебном пособии дают следующее определение: «Стратегическое управление финансовой деятельностью - это управленческая деятельность, направленная на достижение перспективных целей управления финансами в условиях нестабильной конкурентной рыночной среды, включающая диагностический анализ организации, стратегическое планирование, разработку и реализацию выбранной финансовой стратегии» [4].

В. Н. Родионова в своих работах определяет стратегическое управление следующим образом: «Стратегическое управление финансовой деятельностью процесс разработки, принятия и реализации стратегических решений в области финансов, центральным звеном которого является стратегический выбор, основанный на сопоставлении собственного ресурсного потенциала предприятия с возможностями и угрозами внешнего окружения» [4].

Анализ литературы показывает, что вопросы стратегического управления финансовой деятельностью имеют большую актуальность и требуют дальнейшего изучения. Поэтому считаем необходимым дать собственное определение стратегического управления финансовой деятельностью предприятия, которое представляет собой совокупность стратегических мероприятий, включающих в себя разработку и реализацию финансовой стратегии предприятия с различными методами постоянного улучшения финансовой деятельности за счет тщательного изучения внешней среды предприятия и факторов,

влияющих на её эффективность.

Рассматривая особенности стратегического управления финансовой деятельностью, необходимо сравнить составляющие оперативного и стратегического управления, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Особенности стратегического и оперативного управления финансовой деятельностью

Характеристика	Оперативное управление	Стратегическое управление
Объект концентрации внимания руководителей организации	Концентрация внимания на внутренние процессы предприятия и разработка направлений, повышающих эффективность использования финансовых ресурсов	Концентрация внимания на процессы, происходящие во внешней среде, адаптация к изменениям на финансовых рынках, а также поиск новых финансовых источников
Фактор времени	Ориентация управления финансовой деятельностью на краткосрочную перспективу, решение оперативных финансовых вопросов	Ориентация управления финансовой деятельностью на долгосрочную перспективу, разработка долгосрочных направлений финансового развития предприятия
Критерий эффективности управления финансовой деятельностью	Рациональность распределения и использования финансовых ресурсов предприятия в оперативной деятельности! н. положительное сальдо денежных средств, ликвидность и платежеспособность в краткосрочной перспективе	Своевременное реагирование предприятия на изменения на финансовом рынке, постоянное совершенствование с стратегических методов и способов управления финансовой деятельностью с целью получения большего дохода в долгосрочной перспективе

Исходя из таблицы 1, можем сделать вывод о том, что для успешного функционирования предприятия и эффективной финансовой деятельности, необходимо не только принимать краткосрочные финансовые решения и выстраивать оперативную деятельность, но и применять стратегическое управление финансами организации для выживания предприятия в долгосрочной перспективе.

Основной целью стратегического управления финансовой деятельностью является обеспечение максимизации рыночной стоимости предприятия и реализация стратегических финансовых интересов собственников бизнеса.

Стратегическое управление финансовой деятельностью основывается на совокупности принципов, которых необходимо придерживаться при осуществлении данной деятельности (рисунок 1) [5].

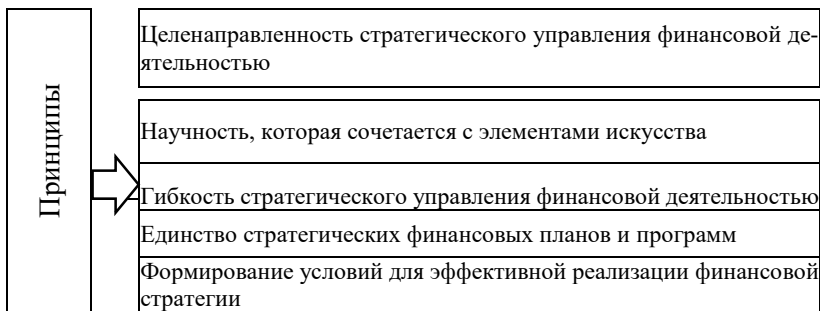


Рисунок 1 - Принципы стратегического управления финансовой деятельностью

Стратегическое управление финансовой деятельностью должно ориентироваться на глобальную цель предприятия, иметь четкое направление раз-вит и нацеливать процесс управления на решение поставленных финансовых задач, тогда принцип целенаправленности будет успешно выполняться.

Принцип научности, которая сочетается с искусством, означает, что менеджмент предприятия должен в своей деятельности по стратегическому управлению финансами использовать как научные методы и способы управ-ления, так и применять индивидуальные и авторские методики, подходящие к конкретной ситуации.

Гибкость стратегического управления финансовой деятельностью предполагает осуществление корректировок при ранее принятых стратегиче-ских финансовых решений и возможность быстро адаптировать финансовую стратегию к изменениям, происходящим во внешней среде предприятия. Так. данный принцип позволяет оставаться предприятию в лидирующих позици-ях при возникновении непредвиденных обстоятельств при конкурентной борьбе.

Стратегические финансовые решения в соответствии с принципом един-ства стратегических финансовых планов и программ, согласовываются на всех уровнях финансового управления и взаимосвязаны между собой. Такое единство достигается за счет консолидации всех стратегий предприятия, их согласования среди отделов, отвечающих за финансовую деятельность [6, с. 5].

Не стоит упускать еще одни немаловажный принцип - формиро-вание условия для эффективной реализации финансовом стратегии. Финансовая стратегия должна реализовываться при наличии определенных организаци-онных условий и структуры управления, которые постоянно совершенствуются в соответствии со стратегическим планом предприятия.

Стратегическое управление финансовой деятельностью, как и

стратегическое управление любой другой сферой или управление предприятием в целом, включает в себя ряд элементов, составляющих основу стратегического управления (рисунок 2) [6].



Рисунок 2 - Основные элементы стратегического управления финансовой деятельностью предприятия

Видение как элемент стратегического управления представляет собой образ желаемого будущего состояния предприятия, который включает в себя и желаемое финансовое состояние в долгосрочной перспективе. Миссия является элементом, которые отражает предназначение предприятия, и в соответствии с ней разрабатываются финансовые стратегии предприятия.

Стратегия — это важнейший элемент стратегического управления финансовой деятельностью, включающая в себя определенный набор действий и направлений деятельности.

Стратегическая программа включает совокупность мер, необходимых для эффективной реализации разработанной финансовой стратегии и помогает выполнять поставленные ранее стратегические задачи.

Анализируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что под стратегическим управлением финансовой деятельностью следует понимать совокупность стратегических мероприятий, включающих в себя разработку и реализацию финансовой стратегии предприятия и различных методов постоянного улучшения финансовой деятельности.

Таким образом, для того, чтобы предприятие могло оставаться в лидирующих позициях и сохранять свою конкурентоспособность, ему необходимо не только решать оперативные вопросы, но и ставить стратегические цели и задачи и стараться их решать в соответствии со стратегическими принципами и функциями управления. Долгосрочное устойчивое финансовое состояние предприятия является подушкой безопасности в быстроменяющихся условиях рыночной среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Виханский О. С.* Стратегическое управление: Учебник для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарики, 2003. - 292 с.
2. *Ансофф И.* Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1989.
3. *Виссема Х.* Стратегический менеджмент и предпринимательство. - М.: Финпресс, 2000.
4. *Келейникова С.В.* Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.
5. *Samygin D.* Modern financial management tools in agrarian business / D. Samygin, S. Imyarekov, S. Keleynikova, R. Khayrov, E. Kuznetsova, I. Kon-drashkina, I. Volgina, T. Shilkina, A. Markova, N. Kataykina, O. Kukushkin, L. Ponimatkina, et al. North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.
6. *Keleynikova, S.V.* Diagnostics and optimization of the vegetable market / S.V. Keleynikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova // Ponte. – 2017. Т. 73. – № 3. – С. 270-283. <http://dx.doi.org/10.21506/j.ponte.2017.3.24>

УДК 338.242.2

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Марабаева Людмила Владимировна, доктор экономических наук,
профессор**

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

**Шилкина Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук,
доцент**

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: l.marabaeva@mail.ru; t.e.shilkina@ruc.su

ORGANIZATION OF STRATEGIC MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

**Marabayeva Lyudmila Vladimirovna, Doctor of Economics,
Professor**

N.P. Ogarev Mordovian State University

Shilkina Tatiana Evgenievna, PhD (Economics), Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Представлены результаты исследования практики организации стратегического управления устойчивым развитием предприятия реального бизнеса. Определено взаимовлияние систем стратегического менеджмента и стратегического управления

устойчивым развитием предприятия. Выявлены организационные особенности стратегического управления устойчивым развитием предприятия кабельной промышленности в соответствии со среднесрочными бизнес-целями.

Ключевые слова: предприятие, система, организационная структура, менеджмент, стратегия, устойчивое развитие.

The results of a study of the practice of organizing strategic management of sustainable development of a real business enterprise are presented. The mutual influence of strategic management systems and strategic management of sustainable development of the enterprise is determined. Organizational features of strategic management of sustainable development of the cable industry enterprise in accordance with medium-term business goals are revealed.

Keywords: enterprise, system, organizational structure, management, strategy, sustainable development.

Устойчивое развитие предприятия, его концепция, а так же цели активно исследуются в современной науке и практике. Достаточно большой акцент на достижение целей устойчивого развития делается не только на зарубежных, но и на многих российских предприятиях. Предпочтение отдается партнерам, которые внедрили в свою практику принципы устойчивого развития, и предоставляют ежегодные отчеты о достигнутых результатах в данной области.

Стратегическое управление устойчивым развитием предприятия занимает важное место в достижении такого состояния, когда оно может развиваться в условиях негативного влияния внешней и внутренней среды. Для того, что бы понять, какое место занимает стратегическое управление устойчивым развитием в системе менеджмента предприятия, рассмотрим практику его организации в ООО «Сарансккабель-Оптика».

Главным элементом, отражающим взаимоотношение служб и руководства предприятия, является организационная структура. В ООО «Сарансккабель-Оптика» действует линейно-функциональная структура, когда за основу берется линейная структура управления, но в каждом звене управления создаются штабы - функциональные службы, в которых работают специалисты.

На предприятии функционируют следующие отделы и службы: ОТК (отдел занимается вопросом качества продукции), служба контроля (занимается контролированием и управлением производственным процессом), отдел продаж (данный отдел занимается исследованием рынка, разрабатывает маркетинговую стратегию предприятия, занимается продажами, разработкой, развитием и продажами инновационных проектов предприятия), юридический отдел (отдел следит за юридической ситуацией на предприятии, решает вопросы юриди-

ческого характера), бухгалтерия (отдел занимается финансовым анализом, бухгалтерским учетом), служба техники и оборудования (служба следит за состоянием оборудования), отдел АСУ(целью деятельности отдела АСУ является разработка, производство и внедрение современных систем управления технологическими процессами).

Руководство предприятием осуществляется генеральным директором и его заместителями. Основные стратегические решения, касающиеся работы и развития предприятия в целом, принимаются генеральным директором. Текущее управление осуществляется заместителями директора, которые являются директорами основных служб предприятия. В их задачи управления текущей деятельностью входит мониторинг и анализ информации в рамках деятельности соответствующих служб, принятие управленческих решений, направленных на корректировку работ для достижения стратегических целей.

Принимая во внимание специфику деятельности предприятия, можно сделать вывод, что разработка стратегии устойчивого развития и ее реализация является одним из основных факторов успешной деятельности предприятия.

Организация стратегического управления устойчивым развитием основывается на системе стратегического управления предприятием. Главные составляющие стратегии - это: миссия организации, ее стратегические цели. Основываясь на практике предприятий, реализующих систему стратегического управления в организации, можем констатировать, что одним из ключевых аспектов стратегии является миссия. Изучив документы предприятия, связанные с организацией и управлением, можно утверждать, что в ООО «Саранскабель-Оптика» отсутствует четко сформулированная миссия. Однако, в одном из документов, определяющем политику в области качества, отражена стратегическая цель предприятия, сформулированная следующим образом: «Удовлетворение потребностей и ожиданий потребителей». Вместе с тем, с учетом принципа SMART-цели данная формулировка не является стратегической целью, так как не имеет измеримой и временной составляющей. Учитывая вышесказанное, данную формулировку можно рассматривать как миссию, так как она подходит под все параметры, определяющие это утверждение: направлена на удовлетворение важных потребностей; отражает мотивацию; реалистична; доступна для понимания и т.д. Таким образом, можем сказать, что на предприятии есть миссия, однако она рассматривается руководством как главная стратегическая цель, что может привести к неточности в ее понимании при разработке ключевых стратегических целей, основанных на миссии.

Проведенное исследование также показало, что в ООО «Саранскабель-Оптика» отсутствуют долгосрочные стратегические цели, что

вполне объяснимо в контексте текущей экономической и политической ситуации. Однако, основываясь на миссии, руководство предприятия разрабатывает среднесрочные стратегические цели. (Таблица 1).

Проанализировав представленные в таблице 1 среднесрочные стратегические цели ООО «Сарансккабель-Оптика», можно заключить, что основными направлениями деятельности и развития предприятия являются: освоение новых видов продукции и рынков, связанных с интересами Министерства обороны РФ, а так же расширение ассортимента продукции волоконно-оптического кабеля и проводов.

Данные цели, на наш, взгляд сформулированы в соответствии с выделенной руководством предприятия главной стратегической целью, определенной нами как миссия.

Представленные формулировки мероприятий носят обобщенный характер, так как конкретные мероприятия и задачи являются коммерческой тайной предприятия и доступны исключительно ответственным за их реализацию лицам.

Рассмотренные цели не включают объемных измеримых показателей. На основании этого, можно заключить, что руководство предприятия на данный момент нацелено на стратегическое развитие продукта и рынка в большей степени, чем на устойчивый рост прибыли.

Так же, можно отметить, что, несмотря на отсутствие формализованной системы стратегического управления устойчивым развитием, руководство предприятия ведет работу по социальному и экологическому аспекту. Реализуются цели, направленные на культурное развитие сотрудников и их семей, проведение спортивных мероприятий, спонсируемых предприятием, заложены финансовые средства для планового переобучения сотрудников и повышения квалификации. Ставятся цели по сокращению отходов пластиков, сокращению использования воды, производится отдельный сбор и утилизация отходов производства, отдельная утилизация агрессивных и технических жидкостей.

Таким образом, можем сделать вывод, что в ООО «Сарансккабель-Оптика» поставленные стратегические цели направлены на устойчивое стратегическое развитие предприятия, основанное на совершенствовании имеющихся продуктов и разработку новых продуктов в рамках освоенного рынка. Так же предприятие нацелено на устойчивое развитие в сфере производства кабеля для нужд Министерства обороны РФ, что является показателем заинтересованности руководства в долгосрочном сотрудничестве с государственной структурой.

Таблица 1 – Среднесрочные стратегические цели предприятия

№ п/п	Цели	Задачи	Мероприятия
1	Расширить номенклатуру выпускаемого оптического кабеля (ОК) и проводов	Разработка и постановка на производство перспективных и востребованных на рынке конструкций ОК	1. Изучение современных потребностей рынка ОК и проводов
2	Выйти на новые рынки сбыта в части изготовления оптического кабеля и проводов для нужд Министерства обороны Российской Федерации (МО РФ)	Разработка и постановка на производство ОК для нужд МО РФ	2. Проведение ОКР с одновременной постановкой на производство новой продукции
			3. Подтверждение соответствия продукции
			4. Размещение информации на корпоративном сайте, внесение изменений в каталоги продукции
			5. Участие в выставках, поиск потенциальных заказчиков и заключение договоров на поставку ОК и проводов
			1. Участие в специализированных выставках, размещение информации на корпоративном сайте, в каталоге продукции
			2. Проведение работ по поиску потенциальных заказчиков и заключение контрактов (договоров) на поставку ОК и проводов для нужд МО РФ
			3. Проведение ОКР с одновременной постановкой на производство ОК и проводов для нужд МО РФ
			4. Подтверждение соответствия продукции
3	Обеспечение соответствия СМК современным требованиям	Инспекционный контроль СМК ГОСТ Р ИСО 9001-2015 и ГОСТ РВ 0015-002-2012	1. Актуализация действующей документации СМК.
			2. Информирование персонала об изменениях в СМК
			3. Повторный анализ, оценка и обработка рисков процессов СМК

Значимым аспектом в достижении устойчивого развития предприятия является организация его стратегического управления [3]. Организационный аспект в данном контексте тесно связан с несколькими элементами стратегического управления предприятием, а именно с организационной структурой предприятия, методическим и информационным обеспечением стратегического управления предприятием и др.

Анализ существующих организационных особенностей управления устойчивым развитием предприятия показал, что структура стратегического управления, объединяющая нескольких заместителей генерального директора без выраженной зоны ответственности и полномочий, а так же иерархия с излишним подчинением одному руководителю, не способствует эффективному стратегическому управлению устойчивым развитием, так как большое количество руководителей одного уровня с одинаковыми полномочиями усложняет процесс принятия и реализации решений и может влиять на точность управленческой информации вследствие межличностных конфликтов.

На наш взгляд, такая организационная структура не соответствует целям стратегического управления устойчивым развитием предприятия, так как при таком структурно-организационном подходе невозможно объективно оценивать поступающие сигналы, на основе которых вносятся коррективы в стратегию устойчивого развития, так как могут возникнуть конфликты интересов среди высшего руководства предприятия. Также стоит учитывать, что на предприятии отсутствует формализованная система стратегического управления и система стратегического управления устойчивым развитием. Существующее на предприятии организационное обеспечение этих процессов, на наш взгляд, может привести к недостижению стратегических целей, направленных на устойчивое развитие, а так же создание эффективной системы стратегического управления им.

Таким образом, организационная структура предприятия предполагает не только наглядную демонстрацию структуры управленческой иерархии, но и обозначает границы ответственности и полномочий для принятия управленческих решений, направленных на реализацию стратегии устойчивого развития. Однако даже в тех случаях, когда на предприятии нет целостной формализованной системы управления устойчивым развитием, так как отсутствуют уполномоченные и ответственные за выполнение этой задачи, все же реализуются отдельные направления работ, которые можно позитивно расценивать с точки зрения стратегического управления устойчивым развитием предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Орлова Л.В., Марабаева Л.В. Производственная стратегия и тактика автомобилестроительного предприятия. - Ульяновск: Изд-во УИГА, 2014. – 192 с.
2. sarko.ru
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.

УДК 336.67

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Наумкина Екатерина Ивановна, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Тишенков Сергей Евгеньевич, аспирант

Научно-исследовательский институт гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия

E-mail: e.i.naumkina@ruc.su

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE INNOVATIVE POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

Naumkina Ekaterina Ivanovna, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Tishenkov Sergey Evgenievich, PhD student

Scientific Research Institute of Humanities under the Government of the Republic of Mordovia

В статье рассматривается основное содержание инновационного потенциала предприятия и его роль в повышении конкурентоспособности на рынке. В статье представлены основные компоненты инновационного потенциала и методика оценки, позволяющие исследовать процесс инновационной активности современных предприятий.

Ключевые слова: инновации, потенциал, инновационная деятельность, инновационная активность, конкуренция, инновационные технологии, эффективность

The article examines the main content of the innovative potential of the enterprise and its role in increasing competitiveness in the market. The article presents the main components of the innovation potential and the assessment methodology that allow us to study the process of innovative activity of modern enterprises.

Keywords: innovation, potential, innovative activity, innovative activity, competition, innovative technologies, efficiency

В настоящее время активизация инновационной деятельности современных предприятий признается одним из важнейших условий развития и повышения конкурентоспособности на соответствующих рынках. Отмечается высокая результативность функционирования предприятий от внедрения наукоемких нововведений.

Инновации являются важным инструментом конкурентного существования предприятия и также неотъемлемой частью эффективной стратегии.

Эффективность использования инновационного потенциала – сложный и актуальный вопрос, решение которого требует объективной оценки потенциала, измерения и определения резервов эффективности и рациональной корректировки экономических отношений. Вопросами оценки инновационного потенциала предприятий всегда уделялось большое внимание как отечественными, так и зарубежными учеными. Однако, несмотря на повышенный интерес к данной проблеме, в настоящее время остаются дискуссионными вопросы сущности категории «инновации», «инновационный потенциал» и основных показателей, позволяющих объективно оценить уровень инновационного потенциала.

Фундаментальные основы в развитии теории инноваций были заложены Й. Шумпетером. В его работе «Теория экономического развития», понятие «инновация» трактуется как предпринимательский метод, необходимый для получения прибыли. Й. Шумпетер также понимает под «инновацией» серию изменений, которые положительно влияют на организацию в целом и позволяют вводить новые продукты в производство, улучшая производственную систему, маркетинг, транспорт и др.

Из отечественных исследователей можно отметить Н. К. Кондратьева. Он в первую очередь, известен тем, что является основоположником теории циклов, получивших одноимённое название «Циклы Кондратьева».

Из современных отечественных авторов, можно отметить Ильенкову С.Д. Она рассматривала понятие «инновация» следующим образом: это нововведение в области техники и технологий, в области организации труда и менеджмента. В основе всего этого лежит мировой опыт, достижения в науке, позволяющие использовать новинки в самых разных сферах.

Впервые понятие «инновационного потенциала» было предложено ученым Крисом Фримен, где он отметил роль инноваций в развитии экономической системы. По его мнению, инновационный потенциал представлен основными возможностями предприятия, использование которых приведет к созданию новшеств и как следствие к развитию экономической системы [1].

Потенциал предприятия включает в себя такие составляющие как:

источники, возможности, ресурсы и резервы, эффективное использование которых способствует решению производственных задач, а также достижения целей в различных сферах. С практической точки зрения, понятие «инновационный потенциал» было достаточно подробно рассмотрено и исследовано в научных работах П. Друкера, где он исследует источники развития современной промышленности [1].

Инновационный потенциал предприятия с позиции его оценки и возможностей выявления резервов экономического роста можно представить с помощью следующей схемы (рисунок 1).



Рисунок 1- Структура инновационного потенциала предприятия

Таким образом, в понятие инновационного потенциала предприятия необходимо включать целенаправленный процесс формирования экономических ресурсов, способных генерировать инновационные результаты, соответствующие стратегическим целям предприятия. Именно такой подход изначально направлен на обеспечение эффективности деятельности предприятия.

Оценка инновационного потенциала предприятия проводится по следующим основным компонентам (рисунок 2) [1]:

Все компоненты представляют единое целое с точки зрения системного подхода. Данный подход ориентируется на эффект синер-

гии, т.е. эффективность системы инновационного потенциала достигается от эффективности использования каждого компонента в целях развития инновационной деятельности [3].

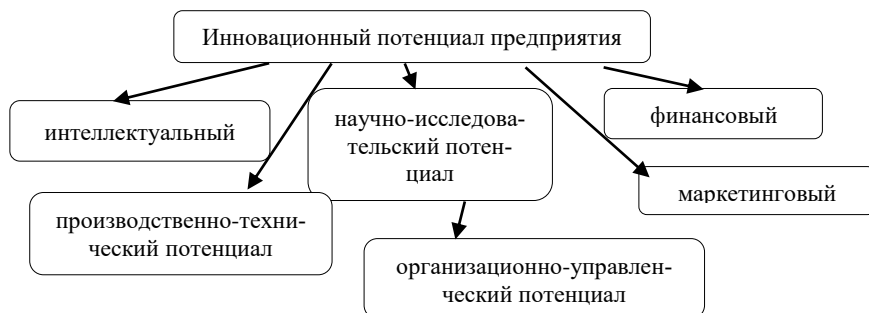


Рисунок 1 – Основные компоненты инновационного потенциала предприятия

Универсальной методики оценки инновационного потенциала предприятия не существует, из-за различных подходов к определению и измерению составляющих компонентов. В связи с этим, необходимо усовершенствовать методики оценки инновационного потенциала с учетом динамических изменений внешней среды, современных технологий и поступающей информации.

Эффективность результативность оценки оказывает непосредственное влияние на процесс принятия управленческих решений в организации. Аналитический сегмент внедрения инноваций предполагает собственные методы и подходы, которые полностью соотносятся с экономической и производственной сущностью конкретного содержания инноваций.

В целом, все показатели реализации, произведенные в ходе оценки инновационного потенциала, можно систематизировать и сгруппировать исходя из принадлежности в корреляционной зависимости от их характеристик [4]:

- 1) описывающие деятельность предприятия в ракурсе инновационной активности и горизонта форсайт-проекта;
- 2) представляющие результаты инновационной деятельности;
- 3) демонстрирующие использование результатов инновационных продуктов;
- 4) отражающие экономические и иные эффекты.

Расчет осуществляется по каждому элементу поступления финансовых средств в разрезе периодичности представления отчетности, динамики их абсолютных и относительных значений. Эти показатели используются в качестве информационного массива аналитических

данных при планировании управленческой деятельности с целью дальнейшей реализации инновационной деятельности данным направлением, корректировки процессов инновационной деятельности.

Таким образом, оценка инновационного потенциала имеет важное значение на предприятии. Детальное исследование инновационного потенциала современных предприятий становится все более актуальной научной задачей, поскольку знание основных методик оценки инновационного потенциала позволит дать объективную оценку инновационным возможностям предприятия и определить перспективные направления развития предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер, Питер Ф. Практика менеджмента / Питер Ф. Друкер. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2009. – 400 с.
2. Миляева Л. Г. Оценка инновационного потенциала организаций: теоретические и методические аспекты / Л. Г. Миляева, Д. А. Белоусов. – Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2010. – 124 с.
3. Зотова Е.В. Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия // Studium, 2015 №2(35). С.3.
4. Келейникова С.В. Особенности разработки и реализации стратегии организации. Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Национальной научно-практической конференции, Саранск. 20 ноября. 2019 г., С.294-297.

УДК 336

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Самышкин Данила Петрович, магистрант

Чернов Данил Олегович, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st806075@ruc.su; st806081@ruc.su

IMPROVEMENT OF ENTERPRISE ACTIVITIES BASED ON THE CONCEPT OF A BALANCED Scorecard

Samyshkin Danila Petrovich, Master's Degree student

Chernov Danil Olegovich, Master's Degree student

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

В данной статье представлена концепция сбалансированной системы показателей. Охарактеризованы этапы разработки системы показателей на базе КРП.

Ключевые слова: предприятие, менеджмент, эффективность, управленческие решения.

This article introduces the concept of a balanced scorecard. The stages of developing a system of indicators based on KPI are characterized.

Keywords: enterprise, management, efficiency, management decisions.

Механизм разработки и внедрения ССП в деятельность предприятий требует определения этапов и стадий реализации проекта, разработки стратегической карты ССП и проведения оценки эффективности принятых проектных решений. Эффективность ССП зависит от качества ее внедрения. Поэтому, каждая стадия проекта должна быть ориентирована на достижение конкретных результатов.

В начале процесса создания ССП на базе КPI необходимо собрать рабочую группу, которая будет включать в себя руководителей всех отделов компании и внешних консультантов.

Для эффективных стратегических сессий необходимо объединение теоретических знаний по стратегическому менеджменту и практических навыков работы в командах [1]. Однако перед этим необходимо проанализировать текущее положение компании с помощью различных методов и инструментов анализа, чтобы выявить разрывы между желаемым и текущим положением компании.

Затем проводятся менеджерские сессии для определения ключевых и наиболее важных целей и бизнес-показателей. По результатам сессий сформируется единый вектор направления развития компании, пересматриваются и актуализируются ее миссия и видение. Далее с использованием результатов первого этапа выявляются причинно-следственные связи и формируется дерево целей (фрагмент см. на рисунке 1).

На данном рисунке изображен только частичный обзор дерева целей, так как цель заключается в том, чтобы объяснить суть создания и использования ССП. В полном дереве должны быть учтены все цели, выставленные руководством.

Для оценки достижения каждой цели, указанной на стратегической карте, необходимо определить соответствующие показатели производительности и установить желаемые значения на определенный период времени [2]. Кроме того, необходимо определить сроки достижения целей для каждого показателя.

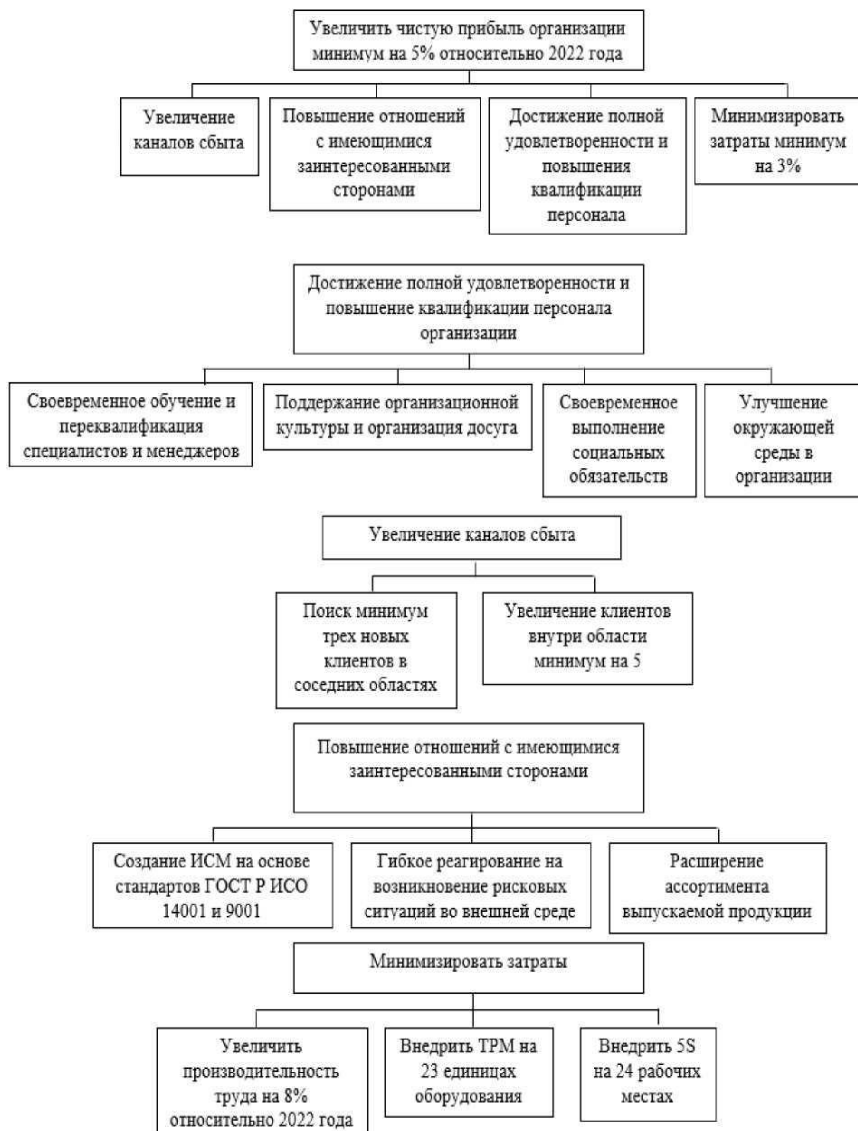


Рисунок 1 - Дерево целей для внедрения ССП

Таким образом, составляется корпоративная счетная карта (Таблица 1) Кроме определения целевых значений показателей, важно также определить предельно допустимые отклонения, которые могут

возникнуть - такая информация необходима для создания панели индикаторов, которая будет использоваться при мониторинге для отслеживания достижения целей.

Таблица 1 – Корпоративная счетная карта

Перспектива ССП	Цель	Показатели	Сроки	Целевое значение на 2023 г.
Финансы	Увеличить чистую прибыль предприятия минимум на 5 % относительно 2023 года	Чистая прибыль	31.12.24	105% от прибыли 2023 г.
	Минимизировать затраты минимум на 10%	Издержки		90% от показателя 2023 г.
Клиенты	Поддержание отношений с имеющимися заинтересованными сторонами	Расторгнутые контракты	31.03.24	0

После разбиения целей на структурные компоненты необходимо выявить конкретные действия или инициативы, направленные на достижение указанных целей.

По нашему мнению, следует разделить мероприятия на три группы:

- мероприятия по реализации намеченных проектов;
- мероприятия по внедрению систем, улучшающих организацию производства;
- прочие мероприятия.

Также необходимо учесть уже существующие проекты в компании и определить их приоритеты в процессе разработки стратегии [3].

Необходимо постоянно контролировать степень достижения поставленных целей. Для этого используются «приборные панели», которые представляют собой цветковые индикаторы. Эти панели могут быть настроены в MS Excel или других специальных программах для мониторинга выполнения целей.

Далее необходимо создать модель и протестировать систему на предыдущих отчетных периодах, чтобы выявить уникальные особенности восприятия системы предприятием. На основе этой информации нужно внести соответствующие изменения в систему.

И, наконец, последний этап - внедрение системы в производственную деятельность, доведение ее содержания до начальников подразделений, и впоследствии - декомпозиция ее до каждого сотрудника.

В ходе реализации проекта внедрения ССП могут быть получены следующие виды эффектов:

1) Для достижения главной стратегической цели, которая заключается в увеличении прибыли, предприятие получит общий экономический эффект [4]. Кроме того, достижение других стратегических целей, таких как снижение производственных затрат, увеличение доли рынка и числа клиентов, которые имеют причинно-следственные связи с главной целью, также приведет к экономическому эффекту для предприятия.

2) Благоприятный социальный эффект возникнет в результате улучшения условий жизни и работы сотрудников, улучшения их квалификации, и развития межфункционального сотрудничества, обеспечиваемых через систему мотивации в рамках ССП и программы повышения квалификации.

3) Увеличение производственной эффективности и улучшение качества производственного процесса, а также улучшение качества продукции и повышение дисциплины поставок позволят достичь производственного эффекта.

4) Связанный с автоматизацией ССП, информационный эффект позволяет отслеживать информацию о работе предприятия.

Мы можем оценить экономическую эффективность проекта, используя метод косвенной оценки. Этот метод применяется, когда можно определить влияние изменения различных факторов на непосредственный экономический результат, такой как повышение производительности труда, оптимизация использования рабочего времени, увеличение прибыли и другие [5].

Для этого необходимо вычислить общую годовую экономию, которая отображает результаты производственной и хозяйственной деятельности предприятия при использовании системы ССП. Среди компаний, которые внедрили ССП, широко признанным фактом является то, что издержки компаний уменьшаются на 10-12% уже в первый год использования системы. Поэтому этот показатель будет использоваться в качестве основы для расчета экономического эффекта.

В процессе изучения опыта применения ССП было выявлено, что внедрение этих систем на предприятиях приводит к следующему экономическому эффекту:

- увеличение прибыли на 5-10%;
- снижение общих издержек на 10-12%;
- увеличить производительность труда на 10-15%;
- снижение уровня рекламаций потребителей на 15-20%.

К тому же, стоит заметить, что внедрение ССП является проектом, направленным на долгосрочную перспективу. В связи с этим, первоочередными полученными эффектами будут организационные эффекты:

– улучшение прозрачности компании происходит путем использования ССП, что позволяет определить, какая деятельность компании осуществляется и как она выполняется. Организационная структура четко определена для каждого подразделения. Качество выполнения процессов измеряется с помощью KPI, а ответственность за их выполнение персонализирована;

– компания стремится ускорить достижение своих стратегических целей путем ясного определения стратегии, которая известна всем сотрудникам [6]. Регулярный мониторинг позволяет обнаруживать возможные отклонения в ранние сроки, что позволяет оперативно вносить коррективы для достижения поставленных целей;

– путем формализации бизнес-процессов и предоставления четких инструкций можно достичь сокращения затрат и времени на выполнение этих процессов. Это позволит снизить до 100% потери, связанные с ошибками, допущенными сотрудниками, и повысить производительность труда на 50%;

– с целью обеспечения сохранения знаний о правилах выполнения бизнес-процессов и повышения их качества, было разработано автоматизированное ССП, которое создает базу знаний о правилах выполнения бизнес-процессов. Это позволяет быстро передать функционал ушедшего ключевого сотрудника новому работнику.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С.М.* Стратегический анализ внешней и внутренней среды как инструмент обеспечения экономической безопасности организации/ С М Солдаткина, Копылова Е.В./В сборнике: Сборник трудов III Международной научно-практической конференции "Кооперация и устойчивое развитие". Москва, 2023. С. 685-696.
2. *Копылова Е.В.* Креативный менеджмент как фактор конкурентоспособности/ Копылова Е.В.// Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 301-304.
3. *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.
4. *Копылова Е.В.* Совершенствование методов управления рисками и оценка их эффективности / Копылова Е. В. // В книге: Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2021. С. 63-68.
5. *Посталюк М. П.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики / М.П. Посталюк, С.М Солдаткина, С.М. Имяреков // Вестник Университета управления "ТИСБИ". 2022. № 2. С. 5-13.

б. Солдаткина С. М. Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника / С. М. Солдаткина, С. М. Имяреков // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сб. науч. тр. по материалам II Всерос. науч.-практ. конф. Саранск: МГПУ, 2021. С. 25.

УДК 336

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ
ПРОЕКТА ПО ОСВОЕНИЮ РЫНКОВ СБЫТА**

Самышкин Данила Петрович, магистрант

Чернов Данил Олегович, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st806075@ruc.su; st806081@ruc.su

**ORGANIZATIONAL MECHANISM OF THE PROCESS OF
MAKING MANAGEMENT DECISIONS FOR THE
IMPLEMENTATION OF THE PROJECT FOR THE
DEVELOPMENT OF SALES MARKETS**

Samyshkin Danila Petrovich, Master's Degree student

Chernov Danil Olegovich, Master's Degree student

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

В данной статье представлен механизм принятия управленческих решений по реализации проекта освоения новых рынков сбыта. Который, включает такие элементы как, стратегические цели компании по проекту, учет влияния факторов внешней среды и имеющихся ресурсов компании, процесс принятия управленческих решений в проектной деятельности, принципы, методы и инструменты принятия управленческих решений в проектной деятельности компании, а также полученные результаты. Раскрыто содержание каждого этапа процесса принятия управленческих решений.

Ключевые слова: проект, предприятие, рынок, сбыт, управленческие решения.

This article presents a mechanism for making management decisions for the implementation of a project for the development of new sales markets. Which includes such elements as the company's strategic goals for the project, taking into account the influence of environmental factors and the company's available resources, the process of making management decisions in project activities, principles, methods and tools for making management decisions in the company's project activities, as well as the results obtained. The content of each stage of the management decision-making process is revealed.

Keywords: project, enterprise, market, sales, management decisions.

География и структура реализации продовольственной и непродовольственной продукции гипермаркета «Лента» не сбалансирована в полной мере. В этих условиях ООО «ЛЕНТА» имеет возможности реализовать предложенный проект по освоению новых рынков сбыта. Для успешной реализации планируемого проекта нами предложен механизм, направленный на повышение эффективности принятия управленческих решений в проектной деятельности. Он включает такие элементы как, стратегические цели компании по проекту, учет влияния факторов внешней среды и имеющихся у компании ресурсов, процесс принятия управленческих решений в проектной деятельности, принципы, методы и инструменты маркетинга используемые при принятии управленческих решений в проектной деятельности компании, а также результаты принятия управленческих решений в проектной деятельности компании (рисунок 1)

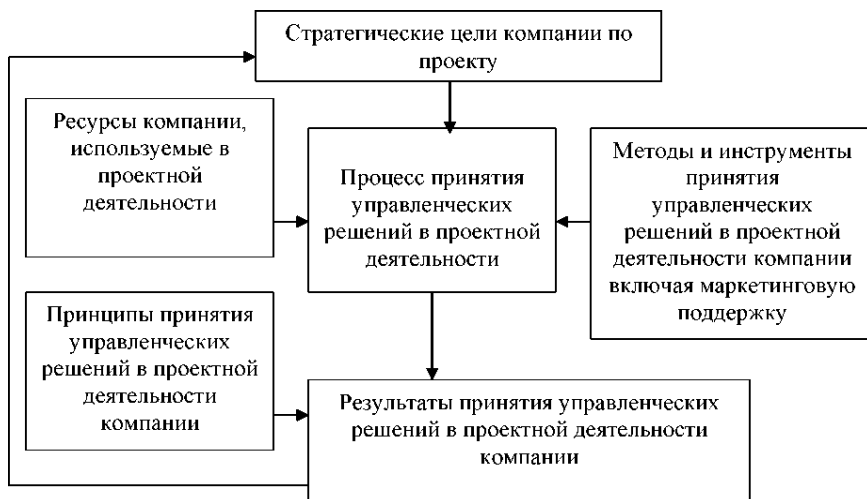


Рисунок 1 - Рекомендуемый механизм принятия управленческих решений по реализации планируемого проекта ООО «ЛЕНТА»

Так генеральной целью данного проекта является выход на новые рынки сбыта как с новой так и усовершенствованной продукцией.

Учет влияния внешней среды на принятие управленческих решений в проектной деятельности исследуемой компании, предполагает идентификацию факторов внешней среды на зарубежных рынках. К ним относятся потребности потребителей, уровень конкуренции, зависимость от посредников и т.д. [1]

Таблица 1 - Рекомендуемый процесс принятия управленческих решений

Этапы процесса принятия управленческих решений	Содержание этапа принятия управленческих решений
1 Анализ внешней и внутренней среды	<ul style="list-style-type: none"> -изучаются потенциальные потребители, посредники, конкуренты; - создаются базы данных для принятия управленческих решений; - изучаются внутренние возможности для реализации предложенного проекта включающие, наличие необходимых производственных мощностей, финансовых ресурсов, квалифицированного персонала, маркетингового потенциала и др.
2.Определение целей и задач принятия управленческих решений по проекту	<ul style="list-style-type: none"> -постановка целей должна осуществляться коллегиально, т.е. учувствуют и руководство и начальник отдела маркетинга и другие функциональные подразделения; - цели ставятся исходя из конкурентной среды
3. Сбор и обработка информации	<ul style="list-style-type: none"> -сегментирование потенциальных потребителей должно проводится на основе результатов маркетинговых исследований;
4. Выработка решений в отношении совершенствования имеющейся и производства новой продукции	<ul style="list-style-type: none"> - осуществляется улучшение уже имеющихся продуктов; - предприятие должно ориентироваться на производство новых товаров
5.Генерирование вариантов управленческих решений по формированию оптимального ассортимента продукции ООО «Лента» для реализации проекта	<ul style="list-style-type: none"> - используются данные, полученные посредством построения матрицы БКГ. - учитывается опыт формирования товарного ассортимента ООО «ЛЕНТА» при освоении целевых рынков РФ.
6. Реализация управленческого решения по предложенному проекту	<ul style="list-style-type: none"> - принятие решения в отношении лиц ответственных за реализацию продукции на выбранных рынках;
7.Оценка эффективности и контроль за реализацией управленческих решений по проекту освоения новых рынков сбыта	<ul style="list-style-type: none"> - оценка эффективности принятых решений на основе сопоставления объемов реализации товарной продукции с планируемыми показателями; -контроль эффективности управленческих решений по реализации проекта ООО «ЛЕНТА»

Ресурсное обеспечение проектной деятельности компании преду-

смачивает своевременное обеспечение всеми видами ресурсов (человеческими, материально-техническими, финансовыми, информационными) [2].

Успешное принятие управленческих решений по реализации планируемого ООО «ЛЕНТА» проекта по освоению рынков сбыта во многом зависит, от грамотной организации процесса принятия управленческих решений (таблица 1)

На первом этапе анализируются факторы внешней и внутренней среды, влияющие на принятие управленческих решений по предложенному проекту. Для этого в ООО «ЛЕНТА» следует использовать PESTLE - анализ и SWOT - анализ. Анализируя факторы внутренней среды, компании следует проводить мониторинг и исследовать тенденции событий, подконтрольных предприятию, которые могут повлиять на потенциальную эффективность реализации проекта по освоению новых рынков сбыта [3]. Изменения макросреды влияют на стратегические планы предприятия на выделенных рынках [4].

На втором этапе принятия управленческих решений по проекту освоения новых рынков сбыта ООО «ЛЕНТА» осуществляется постановка целей. К ним относятся:

- наращивание клиентской базы на 20% к 2023 году за счет освоения новых рынков
- увеличение объемов продаж на 20% к 2023 году за счет освоения новых рынков.

На третьем этапе на основе результатов PESTLE- анализа и SWOT- анализ руководство исследуемого предприятия должно получать информацию в отношении проведения сегментирования рынков. Сегментацию рынков в ООО «Лента» необходимо проводить по следующим критериям: географическое положение, количество потребителей, размеры организаций-потребителей, экономическая принадлежность предприятия, экономические возможности покупателя.

На следующем этапе должна осуществляться выработка решений в отношении совершенствования имеющейся в ООО «ЛЕНТА» продукции, а также производства новой. Улучшение уже имеющейся продукции, должно концентрироваться на повышении качества продукции.

Что же касается принятия решения по новым продуктам, то новинки могут быть произведены на основе проведения маркетинговых исследований потенциального спроса потребителей [5]. При этом именно повышение качества и расширение ассортимента продукции являются приоритетными направлениями в рамках запланированного проекта ООО «ЛЕНТА».

На пятом этапе процесса принятия управленческих решений по

реализации предложенного для ООО «ЛЕНТА» проекта осуществляется генерирование вариантов управленческих решений по формированию оптимального товарного ассортимента посредством матрицы БКГ.

Данная матрица позволит показать состояние сформированного продуктового портфеля ООО «ЛЕНТА» и дает основания для регулирования основных показателей. Продукция предприятия в целом занимает относительно хорошие позиции в отрасли, однако для некоторых товаров требуется корректировка маркетинговой стратегии.

На шестом этапе осуществляется реализация управленческих решений по предложенному ООО «ЛЕНТА» проекту. В рамках него должны определяться лица ответственные на реализацию продукции на каждом целевом рынке.

На заключительном этапе осуществляется оценка и контроль за реализацией управленческих решений по проекту освоения рынков сбыта. Он состоит в: определении стандартов выполнения поставленных задач; определении промежуточных результатов в процессе реализации плана продаж продукции; сравнении полученных результатов с нормативами и выявлении отклонений. Цель контроля в ООО «ЛЕНТА» - определить, в чем результаты не достигают ожидаемого уровня, а в чем превосходят его.

Механизм принятия управленческих решений будет успешно функционировать только при условии умелого использования принципов, методов и инструментов в соответствии с этапами процесса принятия управленческих решений [6]. Можно выделить следующие принципы, на которых должно базироваться принятие управленческих решений: системность, адаптивность, гибкость, комплексность, непрерывность, эффективность. Методы и инструменты представлены нами в соответствии с этапами процесса принятия управленческих решений в проектной деятельности ООО «ЛЕНТА»

Результаты принятия управленческих решений в проектной деятельности ООО «ЛЕНТА» дают возможность проектной группе и топ-менеджменту компании, идентифицировать и учесть ошибки в процессе его реализации, тем самым повысить эффективность данного процесса в рамках будущих проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Копылова Е.В., Толстякова А.Н. Процесс разработки маркетинговых стратегий / Е.В. Копылова, А.Н. Толстякова // В книге: НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 222-225.
2. Солдаткина С.М. Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект / С.М. Солдаткина // В книге: НАУЧНЫЕ

ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 307-314.

3. *Посталюк М. П.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики / М.П. Посталюк, С.М Солдаткина, С.М. Имяреков // Вестник Университета управления "ТИСБИ". 2022. № 2. С. 5-13.

4. *Солдаткина С.М.* Стратегический анализ внешней и внутренней среды как инструмент обеспечения экономической безопасности организации/ С М Солдаткина, Копылова Е.В./В сборнике: Сборник трудов III Международной научно-практической конференции "Кооперация и устойчивое развитие". Москва, 2023. С. 685-696.

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.* Анализ бизнес-процессов ООО «Метта»/ Е В Копылова, А И Кукушкин /В сборнике: ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ. материалы Национальной научно-практической конференции : в 2 ч.. Российский университет кооперации, Саранский кооперативный институт. Саранск, 2021. С. 235-239.

УДК 336

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ИНТЕГРАЦИИ ПОЛОЖЕНИЙ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ПРАКТИКУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Самышкин Данила Петрович, магистрант
Чернов Данил Олегович, магистрант**

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st806075@ruc.su; st806081@ruc.su

DEVELOPMENT OF MEASURES TO INTEGRATE THE PROVISIONS OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT INTO THE PRACTICE OF THE ENTERPRISE OPERATIONS

**Samyshkin Danila Petrovich, Master's Degree student
Chernov Danil Olegovich, Master's Degree student**

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье представлены мероприятия по интеграции положений концепции устойчивого развития в практику деятельности предприятия, которые нацелены

на повышение результативности и эффективности работы предприятия по всем составляющим устойчивого развития.

Ключевые слова: предприятие, оценка, устойчивое развитие, управленческие решения.

This article presents measures to integrate the provisions of the concept of sustainable development into the practice of the enterprise, which are aimed at increasing the effectiveness and efficiency of the enterprise in all components of sustainable development.

Keywords: enterprise, assessment, sustainable development, management decisions.

Реализация предлагаемых мероприятий по интеграции положений концепции устойчивого развития в практику деятельности АО «Рузхиммаш» нацелена на повышение результативности и эффективности работы предприятия по всем составляющим устойчивого развития. Проектом программы интеграции данной концепции для АО «Рузхиммаш» предусматривается определение системы критериев и оценка достижения устойчивого развития предприятия. Именно это мероприятие соответствует выполнению четвертого этапа рекомендуемого процесса интеграции положений концепции устойчивого развития в деятельность предприятия. При этом результатом выполнения этого мероприятия должно стать:

- принятие конкретных метрик для оценки деятельности,
- разработанная и утвержденная методика оценки,
- результаты оценки по метрикам [1].

Нами была определена необходимость проведения обучения персонала предприятия теории и практике устойчивого развития в современных компаниях. В силу того, что интеграция положений данной концепции в деятельность любого предприятия, в том числе и АО «Рузхиммаш», основывается на расширении вовлеченности персонала в улучшение своей деятельности на принципах устойчивого развития, проведение массового обучения сотрудников с привлечением внешних специалистов не будет иметь экономической целесообразности [2].

На наш взгляд, для решения задачи повышения компетентностного уровня персонала следует использовать наработанный опыт наиболее успешных в этой области компаний, формирующих постоянно действующую систему внутрикорпоративного обучения персонала. Такой подход, который в АО «Рузхиммаш» уже достаточное долгое время широко используется по другим направлениям, обеспечивает несколько преимуществ [3]:

- существенное снижение первоначальных и текущих затрат на подготовку персонала;
- гибкое и быстрое переобучение персонала под решение вновь возникающих задач;

– систематическое обновление профильных знаний персонала по различным аспектам устойчивого развития;

– постоянное повышение уровня корпоративной культуры и широкое осознанное вовлечение персонала в ее развитие.

Формирование системы внутрикорпоративного обучения потребует, в первую очередь, проведения углубленной подготовки внутренних тренеров. Как было ранее установлено, достаточные знания в области устойчивого развития могут быть получены в рамках 72-часовой обучающей программы.

Международная консалтинговая компания HPBS провела обзор стоимости обучающих программ для подготовки внутренних тренеров в области устойчивого развития, предлагаемых различными организациями для российских компаний [4]. Из всех предложений для сопоставления выбраны те программы, которые реализуются в размере 72 и более академических часов. Их сравнительный стоимостной анализ в расчете на одного обучающегося представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнительный анализ стоимости обучающих программ в области устойчивого развития организации в расчете на одного слушателя, руб.

Название программы	Обучающая организация	Стоимость обучения
Курс лекций по зеленой экономике, устойчивому развитию и ESG	Академия HPBS. Зеленая экономика и климатические риски	36 000
ESG-трансформация бизнеса: практика и инструменты. Программа повышения квалификации	РАНХиГС. Факультет Финансов и Банковского Дела	65 000
Бизнес-трансформация на принципах ESG (Environmental, Social, Governance) - интенсив	РЭУ имени Г. В. Плеханова	65000
Новая экология: системное мышление для устойчивого развития	Московская высшая школа социальных и экономических наук	62 000
Средняя стоимость обучения		57 000

При выборе программ обучения акцент ставился на программы, формирующие у слушателей тренерские качества для последующего распространения знаний во внутрикорпоративной среде[5]. Такие компетенции в дальнейшем позволят обученным сотрудникам разработать комплексную программу внутреннего обучения с представле-

нием лучших практик по всем аспектам устойчивого развития с учетом специфических особенностей деятельности АО «Рузхиммаш». Только подготовленные внутренние тренеры, хорошо владеющие знаниями о реальной производственной ситуации и сложившейся корпоративной культуре, способны разработать по-настоящему адаптированную к потребностям предприятия программу обучения в области его устойчивого развития.

Следует отметить, что все представленные в таблице 1 обучающие организации предлагают реализацию своих курсов в дистанционном формате online-обучения. Соответственно, дополнительные затраты на командирование сотрудников на участие в обучающих курсах не потребуются.

Исходя из того, что в реализации предлагаемых мероприятий наиболее активное участие с периодическими функциями ответственности за отдельные мероприятия принимают четыре структурных подразделения, то обучение должны пройти их руководители. Они впоследствии должны будут стать самыми активными участниками рабочей группы по реализации большинства мероприятий программы интеграции концепции устойчивого развития в деятельность предприятия [6]. Также в программе обучения рекомендуется принять участие и управляющему директору предприятия. Таким образом, усредненное количество участников обучающей программы на начальном этапе может составить 5 чел. При средней стоимости обучения в 57 000 руб. Общая сумма затрат составит 285 тыс. руб.

Также при формировании и реализации корпоративной программы обучения потребуются осуществлять доплату внутренним тренерам за расширенный объем выполняемых функций. В практике работы предприятия принято премирование на такие цели в размере не более 10 % от начисленной заработной платы за выполнение основных функциональных полномочий. Практика предприятия по реализации программ внутрикорпоративного обучения показывает, что большинство программ рассчитываются на их выполнение в течение двух месяцев [7]. Персональные данные по уровню заработной платы руководителей подразделений являются закрытыми. Однако кадровой политикой предприятия предусматривается снижение разрыва между заработной платой сотрудников подразделений и их руководителями. В сложившейся современной практике оптимальным разрывом принято считать превышение заработной платы руководителя не более, чем в 2 раза к уровню средней заработной платы сотрудников подчиненного подразделения. При сложившемся на предприятии уровне среднемесячной заработной платы в 2021 году в 39 687 руб. заработную плату руководителей дирекций примем равную 73 374 руб. в месяц. Соответственно, размер доплат внутренним тренерам

при реализации внутрикорпоративной программы обучения в области устойчивого развития с учетом социальных отчислений в фонды может составить:

$(73\,374 \text{ руб.} * 10 \% * 5 \text{ чел.} + (73\,374 \text{ руб.} * 30,2 \%)) * 2 \text{ мес.} = 95,53 \text{ тыс. руб.}$

В дополнение к этим затратам внутренним тренерам также потребуется соответствующий учебный методический материал. Анализ предложений тех же обучающих организаций, которые представлены в таблице 1, показал, что комплект методических материалов для последующего обучения сотрудников в стоимость обучения не входит и оплачивается отдельно. Его стоимость варьируется от 120 тыс. руб. до 270 тыс. руб. Исходя из этого, средняя стоимость таких материалов может составить 195 тыс. руб.

Рассчитаем общую сумму затрат на реализацию программы внутрикорпоративного обучения в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет общей суммы затрат АО «Рузхиммаш» на реализацию программы внутрикорпоративного обучения в области устойчивого развития, тыс. руб.

Наименование статьи затрат	Сумма
1 Подготовка внутренних тренеров во внешних обучающих организациях	285,00
2 Доплата внутренним тренерам за реализацию программы обучения	95,53
3 Стоимость учебно-методического комплекта	195,00
Итого	575,53

Следует также отметить, что приобретение дополнительного учебного оборудования не потребуется, поскольку реализация программы не предусматривает использования каких-либо специфических средств. Потребуется лишь использование мультимедийной системы, которая на предприятии имеется. Учебные помещения на предприятии также подготовлены и активно используются под другие корпоративные обучающие программы.

Кроме затрат на обучение персонала потребуются также дополнительные затраты на поддержание функционирования рабочей группы на протяжении всего срока реализации проектных мероприятий. Потребуется осуществить премирование сотрудников предприятия за расширенный объем. В практике работы предприятия принято премирование на такие цели в размере не более 5 % от начисленной заработной платы за выполнение основных функциональных полномочий. При этом доплата на постоянной основе будет осуществляться только участникам рабочей группы, среднюю численность которой предлагаем поддерживать в количестве 12 чел. из расчета по 2 чел. из

каждого активно участвующего подразделения и еще четыре участника могут быть непостоянными и привлекаться по мере необходимости решения профильных для других подразделений предприятия задач в рамках выполнения мероприятий по интеграции концепции устойчивого развития. Рассчитаем затраты на доплату участникам рабочей группы с учетом социальных отчислений в фонды, основываясь на том, что реализация всех проектируемых мероприятий рабочей группой в рамках основного этапа займет не менее 20 месяцев:

$(39\ 687\ \text{руб.} \cdot 5\ \% \cdot 12\ \text{чел.} + (39\ 687\ \text{руб.} \cdot 30,2\ \%)) \cdot 20\ \text{мес.} = 620,07\ \text{тыс. руб.}$

Суммируя два рассчитанных направления затрат, получаем, что общая сумма затрат на реализацию предлагаемого комплекса мероприятий по интеграции концепции устойчивого развития в деятельность АО «Рузхиммаш» составит порядка 1 195 тыс. руб.

Эта сумма для предприятия с объемом его прибыли в 1 995 200 тыс. руб. в самый неудачный из последних нескольких лет 2021 год не является существенной. При этом она несущественна и по отношению к возможному эффекту от реализации предлагаемых мероприятий. Поэтому для итоговой оценки экономической целесообразности интегрирования концепции устойчивого развития в деятельность предприятия требуется также определить ожидаемый эффект от реализации мероприятий.

Вместе с тем, осуществить подобный расчет не представляется возможным в силу нефинансовой специфики предлагаемых к реализации мероприятий. Однако в целом программа интеграции концепции устойчивого развития может обеспечить АО «Рузхиммаш» получение нескольких видов эффектов:

- репутационный эффект.
- выстраивание отношений с заинтересованными сторонами.
- повышение управленческой эффективности и минимизация нефинансовых рисков.
- внедрение инноваций.,
- повышение лояльности персонала.

Следует также подчеркнуть, что в целом мероприятия, разрабатываемые в рамках программы устойчивого развития предприятия, всегда затратны в краткосрочной перспективе и имеют долгосрочный характер реализации. Сроки окупаемости предложенных мероприятий трудно определить, поскольку эффект от социально и экологически ответственного поведения АО «Рузхиммаш» носит нефинансовый характер, что не позволяет производить расчеты конкретных числовых значений показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Граценкова Н. В. Обоснование концептуальной модели устойчивого развития

машиностроительного предприятия на основе интеграции систем менеджмента / Н. В. Гращенкова. // The Scientific Heritage. - 2020. - № 55-6 (55). - С. 23-26.

2. Копылова Е.В., Толстякова А.Н. Процесс разработки маркетинговых стратегий / Копылова Е.В., Толстякова А.Н. // В книге: НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА. Материалы Национальной научно-практической конференции. В двух частях. Саранск, 2020. С. 222-225.

3. Зенкина И. В. Анализ устойчивого развития организаций : учебник / И В. Зенкина. — Москва : КноРус, 2022. — 204 с.

4. Копылова Е.В. Совершенствование методов управления рисками и оценка их эффективности / Копылова Е. В. // В книге: Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. Саранск, 2021. С. 63-68.

5. Имяреков С. М. Развитие жилищного строительства как драйвер экономического развития России / С. М. Имяреков, И. В. Волгина, И. В. Романова // Вестник Российского университета кооперации, № 2 (32), 2018. С.36-40.

6. Копылова Е.В., Имяреков С.М. Методы оценки рисков и их система управления / Копылова Е.В., Имяреков С.М. // В сборнике: Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы. сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Саранск, 2021. С. 10.

7. Копылова Е.В. Креативный менеджмент как фактор конкурентоспособности/ Копылова Е.В.// Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров [и др.]. 2019. С. 301-304.

УДК 338.24

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ САМООРГАНИЗАЦИИ И САМООБУЧЕНИЯ

Солдаткина Светлана Михайловна, кандидат экономических наук, доцент

Пустакина Анастасия Сергеевна, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: s.m.soldatkina @ruc.su; st805487@ruc.su

TIME MANAGEMENT AS A TOOL OF SELF-ORGANIZATION AND SELF-LEARNING

Soldatkina Svetlana Mikhailovna, PhD (Economics), Associate Professor

Pustakina Anastasia Sergeevna, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

Каждый день человек сталкивается с десятками различных задач: закончить рабочий отчет, отвести ребенка в школу, позвонить сестре, убраться в квартире, получить новые знания, актуализировать умения и др. Чтобы научиться все делать своевременно, не заработать выгорание, а также получить новые способы достижения целей, следует овладеть навыками тайм-менеджмента. Они помогут повысить эффективность в течение дня, снизить уровень стресса и, как следствие, увеличат шансы на успех как в карьере, так и в личной жизни

Ключевые слова: многозадачность, самоорганизация, самообучение, тайм-менеджмент, технологии

Every day a person faces dozens of different tasks: finish a work report, take a child to school, call his sister, clean the apartment, gain new knowledge, update skills, etc. To learn how to do everything in a timely manner, avoid burnout, and also get new ways to achieve goals, you should master time management skills. They will help you become more efficient throughout the day, reduce your stress levels and, as a result, increase your chances of success in both your career and personal life

Keywords: multitasking, self-organization, self-learning, time management, technology

Время – самый ограниченный капитал, и если человек не может им распоряжаться, то вряд ли он сможет распорядиться чем-то другим. Эффективное управление временем может повысить продуктивность на 25% или более.

Тайм-менеджмент - это навык эффективного управления временем, который помогает увеличивать продуктивность и лучше организовывать свою жизнь: выделять время на личные интересы, семью, отдых и саморазвитие. Искусство управления временем включает в себя умения:

1. Ставить цели.
2. Определять задачи.
3. Расставлять приоритеты.
4. Ставить сроки.
5. Планировать отдых.

В современном мире, где каждая минута на счету, умение хорошо управлять своим временем - это как суперсила. Она открывает двери в мир возможностей в следующих областях:

– Достижение целей: Управление временем ускоряет процесс достижения целей, помогая четко определить их и спланировать необходимые шаги и этапы. Это позволяет двигаться к целям более стремительно и эффективно, сохраняя при этом высокий уровень мотивации.

– Рост продуктивности: Эффективное планирование и организация рабочего времени помогают избежать прокрастинации, сосредоточив внимание на приоритетных задачах. Такой подход позволяет

выполнять больше задач за конкретный промежуток времени, улучшая общую производительность.

– Снижение стресса: Четкий план и контроль над временем уменьшают уровень стресса, добавляя уверенности в свои действия. Это помогает избежать ситуаций, когда дела выполняются в спешке и в последний момент.

– Баланс работы с личной жизнью: Тайм-менеджмент помогает достичь гармонии между профессиональной деятельностью и личной жизнью, обеспечивая достаточно времени для семьи, друзей и хобби.

Понимание и применение тайм-менеджмента является ключевым условием для достижения успеха в профессиональной сфере и улучшения качества личной жизни.

Эксперты в области тайм-менеджмента классифицируют его на три основных типа, каждый из которых играет свою уникальную роль в стремлении к продуктивности и гармонии:

– Личный или самоменеджмент [1, с. 25]. Связан с развитием отдельного человека, его умением правильно организовать свой день.

– Профессиональный. Помогает человеку рационально организовать свое рабочее время.

– Социальный. Регулирует межличностные отношения и управление временем нескольких людей. Например, трудового коллектива.

Основная задача тайм-менеджмента - повысить продуктивность и эффективность работы для достижения поставленных целей, затрачивая меньше времени.

Можно выделить два основных принципа тайм-менеджмента - это приоритизация и структуризация. Нужно четко определить, какие задачи сейчас важны, когда их нужно сделать, а также каким способом отслеживать их выполнение.

Рассмотрим ряд положений тайм-менеджмента, которые могут благоприятно повлиять на процесс самоорганизации и самообучения личности:

1. Планирование и корректно поставленные цели. Прежде чем приступить к решению задачи, необходимо определить, сколько времени и какие ресурсы потребуются на достижение цели. И вообще, получится ли ее осуществить. Достижимая цель поставлена, и теперь нужно составить план действий, которые к ней приведут.

2. Постановка приоритетов: определение ключевых задач и целей. При большом количестве задач в голове начинается хаос, потому что не знаешь, за что хвататься. Например, вот эта задача вроде займет немного времени, но вот эту клиент требует сделать срочно, а та вообще ждет своего часа еще с прошлого месяца. В итоге человек не делает вообще ничего. Либо делает везде по чуть-чуть с соответствующим уровнем качества. Чтобы навести порядок в голове и в делах,

необходимо расставить задачи по их приоритетности. В первую очередь выполнять то, что важно и срочно. В последнюю - то, что не важно и не срочно.

3. Делегирование как передача ответственности помогает эффективно управлять временем [2, с. 288]. Не нужно пытаться справиться со всеми делами самостоятельно - это приведет лишь к выгоранию и проблемам со здоровьем, не говоря уже о низком качестве выполненной работы.

4. Рабочие встречи зачастую отнимают слишком много времени. Чтобы сделать их минимально короткими и при этом эффективными, нужно определить, а нужно ли вообще устраивать собрание или можно решить вопрос в чате. Если встреча необходима, необходимо составить ее план и список вопросов, которые нужно осветить.

5. Порядок в голове начинается с порядка на рабочем столе. Чтобы освободить пространство, нужно убирать все лишнее, что не относится к текущей задаче и может отвлекать. Вещи, которыми человек пользуется постоянно, должны лежать на расстоянии вытянутой руки, чтобы за ними не приходилось вставать. Важно организовать рабочее место так, чтобы оно было комфортным. Например, для кого-то приятную и успокаивающую обстановку создают ароматические свечи, а для кого-то - маленький кактус или мини-аквариум.

6. Минимизация отвлекающих внешних факторов. Важно определить, какие внешние факторы отвлекают от работы, и постараться их устранить. Например, кто-то не может сосредоточиться, когда играет музыка или включен телевизор. Кто-то, наоборот, работает только под музыку.

7. Умение говорить «нет». Например, когда время под проект уже распланировано, может возникнуть форс-мажор. Например, от клиента поступает новое требование, которое ему кажется очень важным и очень срочным. В таких ситуациях важно научиться говорить «нет», если эти новые требования помешают выполнению текущей задачи [3, с. 379].

Есть много методов управления временем. Необходимо выбирать те методы тайм-менеджмента, которые больше подходят сфере деятельности и характеру:

1. «Съешьте лягушку утром». Суть в том, что в первую очередь нужно выполнить самую сложную или самую неприятную задачу. Во-первых, с утра у человека больше сил. Во-вторых, не будет мыслей о предстоящей неприятной задаче весь день. В-третьих, эмоции от выполненного дела поднимут настроение, и остаток дня пройдет продуктивнее.

2. «Ешьте слона по кусочкам». Если предстоит решить большую задачу, к которой сложно даже подступиться, нужно разделить ее на небольшие задачки. Так будет психологически проще начать [4, с.

317].

3. «Метод помидора». Автор этой популярной методики - инноватор в области методов совершенствования процессов Франческо Чирилло. Здесь суть в том, чтобы определенное время сосредоточенно работать, а затем отдыхать. Временные промежутки можно определять самостоятельно, адаптируя под свою сферу деятельности. У Чирилло один «помидор» составляет 30 минут: 25 минут - для работы и 5 - для отдыха. После четырех полных циклов можно сделать полноценный перерыв на 30 минут.

4. «Одна задача в промежуток времени». Проведенные исследования показали, что многозадачность плохо сказывается на концентрации внимания и качестве работы. Например, когда руководитель составляет план на следующую неделю, параллельно проверяет выполненные задания сотрудников и делает все это, сидя на совещании, эффективность снижается. Необходимо учитывать правило: доводить одно дело до конца, а затем браться за следующее. Но здесь есть исключение. Совмещение умственной и физической деятельности, наоборот, оказывается гораздо продуктивнее. Если нужно придумать решение проблемы, не надо сидеть за рабочим столом, можно, например, отправиться на пробежку, или просто прогуляться в магазин. Решение само придет в процессе движения.

5. «Подготовка с вечера». Психолог Ник Уигнал рекомендует вечером составлять список дел на завтра. Так можно заранее знать, какая загрузка ожидает, и возможно ли равномерно распределить ее в течение рабочего дня. Этот подход поможет сэкономить утреннее время, когда человек наиболее активен и может сделать что-то действительно полезное.

6. «Хотя бы N минут». Эта методика будет полезна всем, кто страдает прокрастинацией или долго откладывает какую-то задачу на потом. Важно договориться с собой, например, чтобы уделять всего 5–10–15–20 минут делу, а потом заниматься чем-нибудь приятным. Например, когда человек начинает действовать, страх, который не позволял начать, отпускает. Он настолько погружается в работу, что спустя 5–10–15–20 минут продолжают работать. При этом, меняется психологическое состояние, а именно, его не принуждают что-то делать, он сам делает этот выбор.

7. «Цифровые инструменты тайм-менеджмента». Современные технологии помогают управлять временем и быть более организованным. Особенно такие помощники нужны в начале пути, когда только идет выработка навыка. Цифровые инструменты позволяют составлять планы, анализировать затраченное на работу время, структурировать задачи и многое другое. К цифровым инструментам тайм-менеджмента относятся:

– календари;

- таскеры;
- заметки;
- мобильные приложения [5, с. 274].

В итоге следует отметить, что сочетание различных технологий тайм-менеджмента способно повысить эффективность работы, при этом снизив риск выгорания и уровень стресса. Можно успеть все, если знать как.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции (Саранск, 29 апреля 2021г.). Саранск. Издательство МГПИ имени М.Е. Евсевьева. 2021. С. 25.
2. *Солдаткина С. М., Аранович О. Г.* Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285-288.
3. *Солдаткина С. М.* Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт-Издат. 2020. С. 378-384.
4. *Солдаткина С. М.* Тайм-менеджмент в системе управления организации // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы II Международной научно-практической конференции. Саранск : Принт-Издат. 2018. С. 315-318.
5. *Солдаткина С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник». 2021. С. 270-275.

УДК 338.001.36

SWOT-АНАЛИЗ КАК СПОСОБ ИЗБЕЖАНИЯ РИСКОВ

Субботина Роксана Сергеевна, магистрант

Березин Даниил Михайлович, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st806077@ruc.su; st806070@ruc.su

SWOT ANALYSIS AS A WAY TO AVOID RISKS

Subbotina Roxana Sergeevna, Master's Degree student

Berezin Daniil Mikhailovich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

Консервативные принципы мало применимы в современном бизнесе. Главной отличительной особенностью ключевых отраслевых фигур является их неизменная гибкость, возможность приспосабливаться к изменениям рынка и мгновенно реагировать на малейшие его колебания. Только такие компании способны выдерживать жесткие условия рыночной конкуренции и одновременно с этим повышать свою эффективность. Данная статья посвящена SWOT-анализу, который дает руководителю исчерпывающие актуальные данные о ситуации внутри организации и ее позиции на рынке, позволяя выстроить оптимальную стратегию и избежать риски.

Ключевые слова: бизнес, внутренняя среда, конкуренция, риск, SWOT-анализ, стратегия, эффективность

Conservative principles are of little use in modern business. The main distinguishing feature of key industry figures is their constant flexibility, the ability to adapt to market changes and instantly respond to the slightest fluctuations. Only such companies are able to withstand the harsh conditions of market competition and at the same time increase their efficiency. This article is devoted to SWOT analysis, which provides the manager with comprehensive, up-to-date data about the situation within the organization and its position in the market, allowing you to build an optimal strategy and avoid risks.

Keywords: business, internal environment, competition, risk, SWOT analysis, strategy, efficiency

Современная теория управления предлагает множество способов исследования положения компании относительно соперников и возникновения рискованных ситуаций [1, с.474], среди которых одна из ведущих ролей бесспорно принадлежит SWOT-анализу. Главное его удобство заключается в универсальности: метод подходит как для крупных акул бизнеса, так и для крошечных стартапов или внутренних проектов.

SWOT-анализ - это метод оценки компании и ее положения на рынке, включающий четыре составных элемента:

1. S, или Strengths. Это сильные стороны компании, которые обеспечивают устойчивость бизнеса и относятся к конкурентным преимуществам на рынке. Например, низкая себестоимость производства или сильный бренд.

2. W, или Weaknesses. Это слабые стороны, которые не дают компании расти, получать больший доход или конкурировать на рынке. Например, нехватка производственных мощностей или кадровый дефицит.

3. O, или Opportunities. Это внешние возможности для компании - события на рынке или в стране, которые не влияют на бизнес напрямую, но их можно использовать для развития. Например, появление новой технологии, которая позволит ускорить производство.

4. T, или Threats. Это внешние угрозы - негативные события, которые также не влияют напрямую, но мешают работать. Например, курс доллара, санкции или уход поставщика с рынка.

Таким образом, SWOT-анализ это инструмент, который позволяет комплексно и объективно оценивать конкурентные преимущества компании, требующие развития, и недостатки, от которых следует избавиться с учетом рисков, подстерегающих бизнес на его непростом пути. Результатом тщательной аналитической работы становится формулировка четкой стратегии развития предприятия [2, с.310], определение направления борьбы с конкурентами и разработка комплекса антикризисных мер.

SWOT-анализ проводят, чтобы проанализировать компанию и рынки, а именно:

- выстроить стратегию развития компании;
- увидеть преимущества и ценности бизнеса;
- сформулировать уникальное торговое предложение;
- найти проблемы в бизнесе и решить их;
- адаптироваться к рискам и переменам.

Понимание сильных и слабых сторон бизнеса, а также возможностей и проблем на рынке помогает решить, что делать дальше.

SWOT-анализ как любой управленческий инструмент имеет преимущества и недостатки.

SWOT-анализ - это не финмодель с конкретными цифрами и задачами, а скорее способ понять свой бизнес. Отсюда вытекают недостатки анализа:

1. Субъективность - руководитель может определить в сильные стороны компании то, что таковым не является. Например, бесплатную доставку товара - когда это есть у всех компаний-конкурентов, то не может быть преимуществом.

2. Отсутствие четких критериев, что анализ проведен правильно, а выводы из него соответствуют реальности [3, с.330].

3. Отсутствие конкретных решений, что делать с полученным результатом. Например, компания выяснила, что у нее слабый маркетинг, но бюджета на усиление нет. И непонятно, что делать дальше.

Но преимуществ SWOT-анализа все же больше. Этот метод:

- помогает ответить на вопрос, чем компания отличается от конкурентов;
- дает возможность понять, что помогает и мешает бизнесу зарабатывать;
- позволяет увидеть, какие проблемы и возможности есть на рынке;
- и понять, куда двигаться дальше.

Например, компания Kodak в свое время продавала пленочные фотоаппараты, сопутствующие материалы к ним и занималась фотопечатью. С помощью SWOT-анализа они могли бы выяснить, что у бизнеса есть внешняя угроза - цифровые и зеркальные камеры. Если бы компания обратила на эту угрозу внимание, она могла бы внедрить новые технологии сама или купить стартап с нужными фичами, чтобы адаптироваться к переменам. Вместо этого она разорилась.

Рассмотрим на примере пошаговую инструкцию проведения SWOT-анализ. ООО «Бруско» строит модульные дома. В финансовой отчетности компании появилась дыра в собственном капитале. Собственный капитал складывается из прибыли, а значит, бизнес работает в минус.

Чтобы разобраться в причинах этого, возможно использовать SWOT-анализ.

В компании сильный отдел маркетинга, который приводит лидов. И такой же сильный отдел продаж, который регулярно заключает сделки и приносит в бизнес авансовые платежи от клиентов. Это видно по потоку заявок и заключенных договоров. При этом заметно, что количество закрытых сделок в разы меньше: производство не успевает обслуживать все заказы. Уже на основе этой информации по SWOT-анализу можно выстроить сильные и слабые стороны:

- сильные - маркетинг и продажи [4, с.143];
- слабые - производство.

У ООО «Бруско» так получилось, потому что расширение производственных мощностей - длительный и трудоемкий процесс. По опыту, производство - самая уязвимая часть любого бизнеса, потому что на него влияют многие факторы. Например, несвоевременная поставка сырья, материалов и комплектующих, низкая квалификация персонала, слабая организация производственных процессов, изменение рыночных цен, сезонность.

SWOT-анализ предполагает рассуждения, поэтому следует проводить исследование дальше [5, с.321].

Итак, ООО «Бруско» получало много заказов и, соответственно,

авансов от клиентов. При этом на строительство каждого дома уходило три месяца. У ООО «Бруско» не было своего склада, и материалы закупались по мере необходимости. За три месяца стоимость материалов вырастала, и к концу строительства компании приходилось залезать в авансы по другим заказам, чтобы достроить дом. Получалась некая финансовая пирамида: чтобы построить один дом, нужны деньги следующих клиентов.

По SWOT-анализу видна внешнюю угрозу - рост цен на материалы. В итоге рентабельность каждой стройки падает, и компания теряет прибыль.

Из-за того, что стоимость материалов растет, а производство не успевает, сроки строительства сдвигаются. Клиенты возмущаются, и отдел продаж вынужден предлагать им бонусы, например, бесплатно поставить забор. На это нужны деньги, и компания берет их из авансов, тем самым загоняя себе еще больше в минус по прибыли.

Когда собственник анализирует ситуацию в SWOT-таблице, он может принять решение, что делать дальше. В истории со строительной компанией решения были такими:

- Контролировать платежный календарь - так компания будет видеть поступления по проекту и под эти поступления расписывать расходы, а не залезать в деньги других проектов.

- Расширить производство и открыть склад, чтобы успевать обслуживать заказы клиентов.

- Нанять проджект-менеджеров, чтобы те вели проекты, следили за расходами, смотрели, когда и какой материал потребуется, и тем самым поддерживали рентабельность. Благодаря их работе видно, когда фактические цифры расходятся с плановыми.

- Пересмотреть ценообразование.

Таким образом, строительная компания поняла, что не получает прибыль. Чтобы разобраться с этим, организация провела SWOT-анализ и выяснила, где у них слабые стороны и что с этим можно сделать.

Далее выделим часто задаваемые вопросы к проведению SWOT-анализа:

1. Какие угрозы бывают в SWOT-анализе?

Угрозы - это внешние события и факторы, которые не связаны с действиями компании. К угрозам можно отнести, например, рост рыночных цен, курс валюты, политические события, новое законодательство, форс-мажорные ситуации, появление сильного конкурента, санкции.

2. В каких сферах бизнеса лучше применять SWOT-анализ?

SWOT-анализ отлично подходит для малого и среднего бизнеса, а вот крупным компаниям и корпорациям он подойдет меньше, потому что будет сложно собрать и сложить воедино все сильные и слабые

стороны, возможности и угрозы.

3. Что делать после SWOT-анализа?

Необходимо принимать обоснованные управленческие решения по усилению сильных сторон, устранению слабых сторон, использованию возможностей, а также нивелированию угроз и рисков.

В итоге, следует отметить, что SWOT-анализ - это метод оценки компании и ее положения на рынке. В рамках SWOT-анализа оценивают сильные и слабые стороны компании, внешние возможности и угрозы (риски) для нее. С помощью SWOT-анализа можно узнать, что помогает и мешает компании зарабатывать и как это исправить. Крупным организациям, прочно стоящим на ногах, данная методика поможет держать руку на пульсе, не расслабляться и своевременно реагировать на поведение конкурентов. Молодым компаниям она позволяет не утонуть в море соперников в первые месяцы и разработать грамотные шаги для закрепления на рынке и дальнейшего развития.

Цели SWOT-анализа: определение и последующее применение в стратегии явных конкурентных преимуществ компании, создание на их основе грамотного уникального торгового предложения; анализ возможностей использования сильных качеств для снижения негативного воздействия окружающей действительности; обнаружение слабых сторон организации и исследование их влияния на её деятельность (каким образом тормозят и пр.); определение способов усиления положения среди конкурентов при помощи конкретных мероприятий, ресурсов или развития способностей персонала; выявление наиболее критичных внешних угроз среди всего их объёма и подбор ряда ответных действий для качественной защиты бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С. М., Князькова А. Н.* Повышение конкурентоспособности коммерческой организации через эффективный менеджмент // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: Материалы Нац. Науч.-практ. конф. научно-педагогических работников (21 ноября 2018 г., г Саранск). Саранск : АНО СНОЛД «Партнер». 2019. С. 473-477.

2. *Солдаткина С. М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ.конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.

3. *Солдаткина С. М., Копылова Е. В.* Формирование и развитие маркетинговой информационной системы на региональном предприятии кондитерской промышленности // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2015. №3(34). С. 325-334.

4. *Солдаткина С. М.* Особенности разработки и реализации плана маркетинга на

предприятия торговли // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: Материалы Междунар. заочной науч.-практ. конф (Саранск, 30 октября 2015 г.). Саранск. 2015. С. 139-144.

б. *Солдаткина С. М., Новокутцева А. А.* Взаимосвязь стратегического анализа и процессов разработки стратегии маркетинга на предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.). Саранск : Принт-Издат. 2018. С.319-324.

УДК 338.31

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ КАК СПОСОБ СОКРАЩЕНИЯ УГРОЗ ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Субботина Роксана Сергеевна, магистрант

Березин Даниил Михайлович, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st806077@ruc.su; st806070@ruc.su

RISK IDENTIFICATION AS A WAY TO REDUCING THREATS TO THE INTERNAL CAPACITY OF THE ORGANIZATION

Subbotin Roxana Sergeevna a, Master's Degree student

Berezin Daniil Mikhailovich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

Идентификация рисков является ключевым элементом процесса управления риском. От ее правильной организации в значительной степени зависит, насколько эффективными будут дальнейшие решения, и в конечном итоге, удастся ли фирме в достаточной мере защититься от угрожающих ей рисков. Поэтому исследование особенностей данной области риск-менеджмента и их учет в практической деятельности менеджера по рискам являются важным этапом для понимания всей системы управления риском.

Ключевые слова: внутренний потенциал, идентификация, риск-менеджер, риск, управление рисками, эффективность

Risk identification is a key element of the risk management process. Its proper organization largely determines how effective further decisions will be, and ultimately, whether the company will be able to sufficiently protect itself from the risks that threaten it. Therefore, studying the features of this area of risk management and taking them into account in the practical activities of a risk manager is an important step in understanding the entire risk management system.

Keywords: internal potential, identification, risk manager, risk, risk management, efficiency

Идентификация рисков – определение рисков и документирование их характеристик. В результате идентификации рисков определяются:

- условия рисков – действия, которые могут сделать риски более вероятными;
- триггеры (признаки) рисков – указатели того, что риск произошел или может произойти.

Рассмотрим данный процесс на примере конкретного предприятия оптовой торговли ООО «Электропоставщик»

На основе проведенного интервью с сотрудниками организации было идентифицировано 9 видов рисков.

Во-первых, риск неоплаты или частичной оплаты заказов, основанный на том, что оплата некоторых заказов производится после получения заказчиком продукции. Предоплата осуществляется в случае крупных заказов. Данный факт может служить угрозой для организации и иметь отрицательную обратную связь, так как потеря денежных средств – это серьезная проблема для любой компании. Возникновение данного риска наиболее вероятно и по словам коммерческого директора периодически случается. Так, уровень дебиторской задолженности на конец 2020г. составлял 8717 тыс. руб., к концу 2021г. – уже 31721 тыс. руб., к концу 2022г. – 40747 тыс. руб. Возможным методом управления может являться изменение политики компании в отношении договоров и заключение их на основе 100% предоплаты. Владельцем данного риска являются коммерческий директор, главный бухгалтер и сотрудники отделов продаж, так как все операции по оплате и заключение договоров осуществляется через сотрудников отделов продаж организации.

Во-вторых, актуален риск неправильной оценки потребительского спроса вследствие отсутствия актуальной информации о состоянии рынка поставщиков кабельной продукции, оптимальной системы информационного обеспечения и наличия человеческого фактора. Данный риск имеет высокую вероятность наступления, так как деятельность ООО «Электропоставщик» заключается в оптовой торговле производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами [1, с. 308]. Эта взаимосвязь имеет тенденцию образовывать какие-либо нестыковки и неточности, которые могут спровоцировать данный риск. Возможным решением данной проблемы может быть организация мониторинга и оценки вышеуказанного рынка, а также внедрения информационной системы в организации. Кроме того, отделу маркетинга стоит более тесно сотрудни-

чать с отделами продаж для проверки результатов продаж и соответствия реализуемой продукции запросам и ожиданиям клиента. Владельцами данного риска являются сотрудники отдела маркетинга. Риск неправильной оценки потребительского спроса может произойти как во время первоначального выхода какого-либо продукта на рынок, так и потом, когда продукция какое-то время уже находится на рынке. Процесс коммуникации происходит с помощью личных встреч сотрудников, ответственных за риск отделов. Иногда создаются экстренные совещания, где обсуждаются варианты решения проблемы или ее предотвращения.

В-третьих, существует риск отсутствия необходимой продукции на складе для поставок клиентам, который может произойти из-за неправильного тайм-менеджмента и несвоевременного оформления заказов у поставщиков. Данный риск является нечасто возникающим при благоприятной конъюнктуре рынка, так как пополнению запасов уделяется должное внимание со стороны сотрудников отдела снабжения и является основополагающим в бизнес-процессе ООО «Электропоставщик». Владельцем данного риска на данный момент времени является отдел снабжения.

В-четвертых, риск повышения цен на поставляемую продукцию. ООО «Электропоставщик» реализует продукцию как отечественных, так и иностранных поставщиков. Только российские производители не могут обеспечить все запросы клиентов. Так как были введены санкции поставки из-за границы усложнились, курсы иностранной валюты постоянно меняются, поэтому закупка бумаги происходит не всегда при самом выгодном курсе. Кроме того, в 2022г. был достаточно уровень роста потребительских цен не только на иностранную продукцию. Из-за высокой конкуренции организация не можем позволить себе предложение цены выше конкурентов. Ответственным за данный риск являются директор и главный бухгалтер [2, с. 287].

В-пятых, существует риск потери постоянных заказчиков. Данный вид риска присутствует практически для каждого предприятия и является наиболее распространенным. В такой сфере как торговля, клиенты достаточно часто меняют поставщиков, выбирая компании исходя из цены, сроков доставки, финансовых возможностей и производителей реализуемого продукта. Владельцем данного риска является заместитель руководителя, так как основная ответственность за уход клиента лежит на сотрудниках отделов продаж, контактирующим с ним. Также актуальным является риск перехода клиентов к конкурентам ООО «Электропоставщик». Данный фактор оказывает значительное влияние на бизнес-процессы организации. Сотрудники отделов продаж предотвращают данный риск созданием лояльности у покупателя к ООО «Электропоставщик» с помощью системы скидок, возможности доставки «до двери» и качественным сервисным

обслуживанием. Владелец риска в данном случае – коммерческий директор и сотрудники отделов продаж. Кроме того, присутствует риск увеличения времени доставки товаров до клиентов, так как достаточно большое количество контролируемых и неконтролируемых факторов влияют на весь бизнес-процесс в целом. Данный риск имеет критическое влияние на организацию, так как затрагивает как техническую, так и репутационную составляющую ООО «Электропоставщик». Данный вид риска возможно избежать только в случае грамотного управления. Владелец риска в данном случае является отдел логистики, но ответственность за данный риск несет вся организация, так как увеличение времени доставки может быть связано как с задержками в оформлении документов, так и с наличием достаточного объема запасов и другими причинами. Далее следует обратить внимание на такой риск, как отсутствие (снижение) продаж ввиду слабой осведомленности потенциальных заказчиков. В отделе маркетинга работает 3 сотрудника и при высокой нагрузке в пиковые моменты, отдел может не справиться с объемом работ [3, с. 25]. Данный риск существенно влияет на бизнес-процесс, так как в современных условиях при увеличении числа конкурентов и наличия разнообразной продукции система продвижения играет существенную роль не только в повышении уровня осведомленности реальных и потенциальных клиентов, но и в стимулировании сбыта как на короткий, так и длительный период времени. Владельцами данного риска являются сотрудники отдела маркетинга, которые являются ответственными за систему формирования спроса и стимулирования сбыта в организации. Также существует риск некачественного выполнения своих трудовых функций, который связан с ошибками в работе всех сотрудников организации независимо от должностных позиций, неточностями во взаимодействии с коллегами и другими причинами. Данный риск является сильно влияющим на ООО «Электропоставщик», так как от качества работы сотрудников зависит финансовый успех и конкурентные позиции организации [4, с. 10].

После идентификации рисков необходимо произвести их ранжирование по значимости для ООО «Электропоставщик». Все выявленные риски можно объединить в три группы: наиболее вероятные, вероятные и наименее вероятные. Риски, отнесенные к первой категории следующие: неоплата или частичная оплата заказов, появление неправильной оценки потребительского спроса, повышение цен на реализуемую продукцию, риск потери заказчиков и перехода клиентов к конкурентам, увеличение времени доставки, риск некачественного выполнения трудовых функций. Риски, касающиеся отсутствия (снижения) продаж ввиду слабой осведомленности потенциальных заказчиков и отсутствия необходимых товаров для доставки клиен-

там, относятся к группе вероятных событий и также требуют контроля со стороны менеджмента предприятия. Рисков, которые не требуют дополнительного контроля практически нет, поэтому периодический мониторинг необходимо осуществлять по всем видам бизнес-процессов организации.

После ранжирования рисков необходимо правильно их интерпретировать. В дальнейшем это поможет правильно принять меры по управлению рисками и сделать работающую систему управления рисками.

ООО «Электропоставщик» в качестве методов управления рисками использует также методы диссипации и самострахование. На предприятии используется: диверсификация закупок; расширение ассортимента, ориентация на различные сегменты заказчиков. Диверсификация закупок позволяет ослабить зависимость предприятия от его «окружения», от ненадежности отдельных поставщиков, при нарушении контрагентом графика поставок по самым разным, в том числе и по объективным, причинам (аварии, банкротство, форс-мажорные обстоятельства и т.п.). Помимо методов диссипации риска рассматриваемое предприятие использует такой метод снижения степени риска как самострахование. Однако размер резервного фонда является недостаточным по сравнению с возможными потерями в результате возникновения просроченной дебиторской задолженности, неисполнения договора или возникновения непредвиденных расходов. Кроме вышеперечисленных методов в ООО «Электропоставщик» используется один из приемов компенсации риска – «мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды».

Резюмируя вышеизложенный материал, следует отметить, что процесс идентификации рисков для ООО «Электропоставщик» является актуальным. Риск-менеджера в организации нет, поэтому в качестве субъекта управления риском может выступать каждый сотрудник организации в рамках выполнения своих трудовых функций [5, с. 271]. В процессе проведенного анализа были выделены основные риски развития организации, которые можно разделить на наиболее вероятные, вероятные и наименее вероятные для организации как внутреннего, так и внешнего характера с определением уровня воздействия на организацию. Были идентифицированы различные типы рисков, риски ранжируются по возможности возникновения и уровню влияния. В данный список вошли риски, связанные с технической, коммерческой, финансовой и репутационной областью влияния, возникающие как внутри, так и за пределами организации. В качестве методов управления рисками в организации используются отдельные способы, входящие в методы: уклонения, диссипации, самострахования и компенсации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С. М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт-Издат. 2020. С. 307-315.
2. *Солдаткина С. М., Аранович О. Г.* Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285-288.
3. *Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции (Саранск, 29 апреля 2021г.). Саранск, Издательство МГПИ имени М.Е. Евсевьева 2021. С. 25.
4. *Посталюк М.П., Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.
5. *Солдаткина С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник». 2021. С. 270-275.

УДК 641.51

НОВИНКИ В ТЕХНИКЕ И В ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА СЛОЖНЫХ ДЕСЕРТОВ В ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ

Сульдина Татьяна Ивановна, преподаватель

Аверьянова Татьяна Николаевна, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
Университета кооперации*

E-mail: t.i.sulidina@ruc.su; t.n.averiyanova@ruc.su

NOVELTIES IN THE TECHNIQUE AND TECHNOLOGY OF PRODUCTION OF COMPLEX DESSERTS IN THE FOOD INDUSTRY

Suldina Tatiana Ivanovna, Teacher

Averyanova Tatiana Nikolaevna, Teacher

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

Новые технологии и растущая популярность высококачественных ингредиентов

приводят к созданию множества интересных новинок в мире кондитерского производства.

Ключевые слова: инновации, десерты, хоспер, су-вид, дрессинг, фламбирование.

New technologies and the growing popularity of high-quality ingredients lead to the creation of many interesting novelties in the world of confectionery production

Keywords: innovations, desserts, hoper, sous-vide, dressing, flambing.

В настоящее время индустрия общественного питания стремительно развивается, что применяет новые технологии и способы, а также инновационную «умную» технику приготовления горячих десертов (су-вид, вакуумирование, шоковая заморозка и т.п.) вводить новые блюда в ассортимент ресторанов и кафе. Применение новинок позволяет автоматически регулирует время, температуру и влажность, оснащено программами изготовления определенных блюд.

На участке по приготовлению сложных горячих десертов применяется пароконвектомат – уникальное оборудование для тепловой обработки продуктов, сочетающее в себе обработку паром и принудительной конвекцией (теплообменом потоками воздуха), также гриль – оборудование, в котором процесс термообработки происходит без контакта продукта с нагреваемой поверхностью; и хоспер – шкаф из нержавеющей стали, внутри которой поддерживается рабочая температура 300-500°C, на дровах или древесных углях, благодаря чему приготовленные блюда приобретают необыкновенный благородный вкус, аромат и текстуру.

Взамен плиты электрической – традиционного оборудования горячего цеха на участке по приготовлению сложных горячих десертов, используют настольные индукционные плиты, где исключается возможность возникновения дыма и неприятных запахов в месте установки плиты.

Преимуществом индукционной плиты являются:

- отсутствие разогрева конфорки: тепло выделяется прямо в толще посуды, сразу с заданной мощностью.

- простота приготовления пищи, обусловленная быстрым прекращением нагрева после отключения и снижением нагрева при снижении мощности;

- высокая точность поддержания температуры посуды.

С развитием кулинарного искусства в ресторанной кухне назначение кремеров - универсальных сифонов, не ограничивается только взбиванием сливок, так например легкие пенные текстуры можно готовить из фруктов и ягод, сыров и т.д. Кремер используется при выпечке воздушных бисквитов, блинов, вафель, покрытий темпура.

Су-вид – приготовление в вакууме – метод приготовления десертов, при котором фрукты помещаются в пластиковый пакет с откачанным воздухом и медленно готовятся при сравнительно низкой и точно контролируемой температуре, как в водяной бане. Су-вид – это из самых важных усовершенствований в современной кулинарии, которое упрощает процесс приготовления десертных блюд.

Приготовление в вакууме включает упаковку продуктов в пластиковые пакеты с откачанным воздухом с дальнейшим разогревом при точно контролируемой температуре – 55-60°C. Разогрев блюд производится в течение длительного времени, в течение 96 часов. Такой приём медленного приготовления блюд и длительное использование невысокой температуры обеспечивает равномерную готовность приготавливаемого десерта из фруктов. А благодаря использованию герметичного пластикового пакета фрукты сохраняют исходный уровень влажности, т.е. позволяют сохранить естественные соки.

Используя новое современное технологическое оборудование на участках по приготовлению сложных горячих десертов, можно облегчить труд работников (поваров) и расширить ассортимент данных блюд в меню предприятий общественного питания

Сложные горячие десерты должны радовать наш глаз цветовой гаммой, так как сначала мы «едим» глазами, и только после этого появляется желание продегустировать то, или иное блюдо. Поэтому такие блюда требуют изобретательности и художественного вкуса повара-профессионала. Современные горячие сладкие блюда не только могут усладить самый изысканный и утонченный вкус гурмана, но и дарят мгновения нежности, радости и хорошего настроения [1, с. 187].

Инновации в производстве горячих десертов из фруктов и ягод направлены на создание новых вкусов и сочетание различных ингредиентов, а также использование продуктов с новыми свойствами. Основными целями применения новых технологий в ресторанной кухне – качество горячих сладких блюд, использование продуктов, обогащенных витаминами и минеральными веществами; продление сроков годности кулинарной продукции.

Современными направлениями в разработках технологии производства горячих десертов из фруктов и ягод выступают следующие тенденции:

- горячий десерт должен быть не только вкусным, но и оригинально оформленным;
- использование при подачи горячих десертов соусов, которые придадут нежный и приятный вкус;
- применение в сладких горячих десертах нескольких текстур: мягкой и нежной, твердой и хрустящей. Вся текстура сложного десерта должна таять во рту одновременно;

- использование при изготовлении сладких горячих десертов спиртных напитков, которые придают ему нежный и приятный вкус;
- у горячего десерта должно быть максимум три основных вкуса, в идеале два или один вкус;
- использование при изготовлении горячих десертов сырья и продуктов нашего региона;
- использование при декорировании горячих десертов элементов из фруктов и ягод нашего региона.

Большую роль играет – оформление горячего десерта. У каждого предприятия питания свои виды и способы декорирования горячих десертов [2, с. 154]. Наиболее распространенными являются:

- дрессинг – оформление горячих десертов с помощью соусов, например – паутинка, разводы, капельки. В ресторанной кухне существует множество видов соусов, которые являются последним вкусовым и цветовым штрихом в оформлении;
- натурализм – оформление горячих десертов, при котором сохраняют внешний вид исходного продукта;
- сюжетное оформление – оформление горячих десертов, при котором применяют определенное тематическое содержание. Все продукты при данном стиле должны гармонировать между собой не только по цвету, но и по вкусу и по форме;
- фламбирование (фламбе) – использование приема кулинарной обработки огнем. Для этого сложный горячий десерт поливают крепким алкогольным напитком и поджигают. При этом спирт выгорает, а у блюда появляется своеобразный вкус и аромат;
- «фьюжн» – это направление без строгих правил, самое главное и единственное условие, чтобы продукты, собранные в одном горячем десерте, сочетались по вкусу и по структуре, при этом дополняли друг друга, а готовым десертам были присущи легкость и свежесть;
- использование свежей зелени (пряных трав) – это способ оформления горячих десертов, для которого используют травы своего региона (мяту);
- использование красивой посуды – для красивой подачи горячих десертов необходимо создать цветовой контраст между самим десертом и тарелкой. Посуда должна соответствовать по форме и размерам тому кулинарному изделию, которое на нее укладывается.

Для этого в настоящее время уделяется большое внимание приготовлению сладких блюд (горячих десертов из фруктов и ягод), так как удачный десерт сделает обычную трапезу запоминающейся благодаря приятному послевкусию.

В ресторанной кухне используют следующие современные украшения для декорирования горячих десертов:

- посыпка сахарной пудрой или какао порошком с использованием трафарета;

- использование глазури;
- украшение из шоколада;
- украшение из карамели;
- оформление чипсами, крипсами;
- использование сорбе;
- декорирование пеной, гелем и шоколадным топпингом.

В индустрии питания большое значение имеют следующие виды физико-химических принципов приготовления десертов:

1. Молекулярная гастрономия стала настоящим трендом в кондитерском искусстве. Кондитеры используют специальные ингредиенты и техники, чтобы создать необычные текстуры и формы десертов. Например, с помощью сферификации можно создать «капсулы» с жидкими начинками.

2. Работа с азотом: используется метод криогенной заморозки. Молекулы жидкого азота позволяют быстро охладить ингредиенты, что позволяет сохранить вкус и текстуру.

3. Внедрение новых ингредиентов, в качестве примера можно привести замену сахарозы на фруктозу, элементарный мед или применение стевии, а также украшения из экзотических фруктов, ягод, но и трав и специй.

4. Применение химических пищевых добавок таких, как стабилизаторы, эмульсификаторы, необходимые для придания формы, пышности сладких многослойных десертов на основе растительных масел и добавок, и увеличивают срок годности и хранение десертов.

5. Использование 3D-печати через специализированные принтеры с дельнейшим созданием различных уникальных форм и геометрических фигур для сладких десертов из съедобного материала.

Все эти новинки в технологии приготовления десертов способствуют выпускать широкий ассортимент кондитерских изделий, а также выпускать десерты под определенные параметры для каждого клиента-ценителя вкуса сладких десертов, что, несомненно, повысит востребованность этого сладкого класса. Конечно, все это приведет к качественному росту эффективности производства и востребованности человека в заинтересованности покупки и производства кондитерских изделий. Поэтому, в настоящее время, кондитерская промышленность совершенствуется во внедрении в процесс производства данного класса новых методов и инновационных технологий приготовления десертов, что, безусловно создает оригинальные вкусы и текстуру сладостей и повысит производительность и экономичность процесса приготовления сложных десертов в индустрии питания.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Золин В.П.* Технологическое оборудование предприятий общественного питания: учебник для нач. проф. образования.- М. : Издательский центр «Академия»,

2011. - 320 с.

2. Данильченко, С. А. Приготовление, оформление и подготовка к реализации холодных и горячих десертов : учебник / С.А. Данильченко, О.Е. Саенко. - Москва : КНОРУС, 2020. - 216 с.

УДК 338.3.01

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фейсханов Рашит Юнирович, магистрант

Чегодаев Александр Сергеевич, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st806286@ruc.su; st806080@ruc.su

THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE PRODUCTION ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Feyshanov Rashit Yunirovich, Master's student

Chegadoev Alexander Sergeevich, Master's student

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

Актуальность исследования заключается в том, повышение эффективности производственной деятельности предприятия является одной из самых важных задач. В связи с этим, необходим четко выстроенный механизм управления производственной деятельностью. В статье представлена обобщенная схема управления производством и основные задачи эффективной системы оперативного управления производством.

Ключевые слова: механизм, производство, ресурсы, стратегический план, эффективность, подходы, технологии, управление, промышленность.

The relevance of the research lies in the fact that improving the efficiency of the production activity of the enterprise is one of the most important tasks. In this regard, a well-structured mechanism for managing production activities is needed. The article presents a generalized production management scheme and the main tasks of an effective operational production management system.

Keywords: mechanism, production, resources, strategic plan, efficiency, approaches, technologies, management, industry.

Повышение эффективности управления производством – важнейшая стратегическая задача любого современного предприятия, кото-

рое стремится сохранить свою конкурентоспособность на рынке. Решить эту задачу разовыми единичными мероприятиями, реализуемыми локально, на отдельных проблемных участках, невозможно. Необходимы единая стратегия, план с установленными задачами, сроками и показателями эффективности, четкое распределение обязанностей и зон ответственности. В связи с этим, необходим четко выстроенный механизм управления производственной деятельностью.

Производственная деятельность предприятия представляет собой совокупность действий работников с применением средств труда, необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию, включающих в себя производство и переработку различных видов сырья, строительство, оказание различных видов услуг [1]. Производственная деятельность предприятия в истоке своего понимания организуется для получения финансовой, экономической, денежной выгоды. Задача руководства производственного предприятия состоит в обеспечении максимизации прибыли от производственного процесса. Процесс управления производством, как следствие реализации цели получения дохода компании, возможен за счёт решения следующих задач:

1. Производство продукции, отвечающее установленному уровню качества, и стандартом потребителей.

2. Использование ресурсов с максимальной рациональностью, при этом учитывая её ограниченность и возможность замещения аналогами.

3. Формирование стратегического плана развития предприятия и донесения его основных положений до непосредственно работающих на производстве сотрудников, которые также должны стремиться достичь основной цели предприятия - получение максимальной прибыли.

4. Использование средств анализа и оценки эффективности производства с целью своевременного принятия управленческих решений.

5. Контроль каждого этапа производственного процесса на выполнение поставленных планов.

6. Создание благоприятных условий для выполнения поставленного плана и функций на производстве;

7. Определение наиболее оптимальной стоимости произведённого продукта, для обеспечения конкурентоспособности на рынке или отрасли.

Современные предприятия нацелены в первую очередь на получение прибыли. Если рассматривать производственные предприятия советского периода, то можно выделить особенность, когда главной целью было получение продукции, обеспечение сотрудников достойным уровнем заработной платы. Современные реалии рыночного

рынка в корне поменяли целенаправленность производственных предприятий.

В условиях ограниченности ресурсов, усложнившихся введением западных санкций, предприятия стремятся найти резервы для снижения затрат производства, замещение оборудования и запасных частей иностранного происхождения на отечественные аналоги. Сложные условия мобилизуют производственные предприятия и активизируют применение сложных технических средств и технологий в повседневной деятельности предприятия.

Определенный рост эффективности может иметь место и при преимущественно экстенсивном типе воспроизводства. Но возможность обеспечить достаточно высокими темпами неуклонный рост экономической эффективности производства дает только переход к преимущественно интенсивному типу развития.

Изменения во внешней среде российского рынка промышленности затронули практически все отечественные производственные предприятия. Компании, которые имели иностранные инвестиции или работали по иностранным технологиям, на иностранном оборудовании, с использованием иностранных материалов или запасных частей, испытывают наибольшие трудности. Управление производством в современных реалиях требует поддержки со стороны государства. Оценка производственных процессов позволяет своевременно адаптировать производство к изменениям и влиянием внешней среды.

На рисунке 1 представлена обобщенная схема управления производством [2].

Предприятия промышленности имеют особенности, связанные со своим размером, сложностью процесса, большим количеством оборудования. Перечислим основные специфические черты промышленных производств [3]:

1. Промышленные предприятия работают по принципу непрерывности, когда оборудование не останавливается, а сотрудники компании работают в несколько смен;
2. Большое количество оборудования, которое располагается на внушительном размере площади предприятия;
3. Высокий уровень технологичности производства.

Способность предприятия производить максимально возможный объем продукции на имеющихся производственных мощностях при этом, учитывая временные рамки и качество продукции, характеризует уровень эффективности предприятия, который показывает конкурентную позицию бизнеса в отрасли [3].



Рисунок 1 – Схема управления производственной деятельностью [7, с. 38]

Эффективность его производственного процесса в первую очередь зависит от тех или иных управленческих решений, которые могут либо улучшить, либо снизить отдачу от производства. Негативными последствиями неверного принятия решений может стать выпуск продукции с большой долей брака, срыв сроков поставки, увеличение расходов на производство и так далее.

Система управления производственным процессом имеет отличительные черты, свойственные для российских предприятий:

Во-первых, следует отметить низкий уровень теоретической подготовки руководителей низшего звена, основная масса мастеров, бригадиров, начальник участков становится путём повышения производственных рабочих без прохождения соответствующего управленческого обучения.

Во-вторых, методология рационального управления производством редко меняется либо совершенствуется, что снижает эффективность производства в условиях современного динамичного развития технологий. Данный фактор затрудняет внедрение новых технологий.

В-третьих, мероприятия, направленные на совершенствование производственного процесса, носят временный либо единоразовый характер, в общей массе отечественных промышленных предприятий отсутствует постоянная модернизация производственного процесса.

Между тем эффективная система оперативного управления производством обеспечивает реализацию производственной программы при оптимальном использовании ресурсов посредством решения следующих задач:

- разработки оперативно-календарных планов по всем структурным элементам организационной системы предприятия, участвующим в производственном процессе;
- организации оперативного сбора данных о сложившейся производственно-сбытовой ситуации и происходящих изменениях;
- выработки и осуществления организационных мероприятий, направленных на обеспечение выполнения производственной программы;
- непрерывного контроля за фактическим состоянием выполнения плана, выявления и анализа возникающих отклонений между запланированным и фактическим ходом реализации производственной программы;
- выявления и ликвидации причин, препятствующих выполнению производственной программы;
- обеспечения координации работ в структурных подразделениях в целях ритмичной работы согласно утвержденному производственному плану;
- постоянного анализа фактического хода реализации производственной программы, исходя из полученных промежуточных результатов» [25, с. 110].

Таким образом, система управление производством предполагает формирование плана производства с учётом временных параметров, установкой нормативов по затратам и выработке, обеспечением должного уровня качества продукции, использованием современных и актуальных технологий. В условиях ограниченности ресурсов, усложнившихся введение западных санкций, предприятия должны стремиться найти резервы для снижения затрат производства, замещение оборудование и запасных частей иностранного происхождения на отечественные аналоги. Сложные условия мобилизуют производственные предприятия и активируют применение сложных технических средств и технологий в повседневной деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдеева Т. В.* Производственная стратегия в системе управления промышленного предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. № 2.
2. *Глущенко В. В., Глущенко И.И.* Разработка управленческого решения. Прогнозирование-планирование. Теория проектирования экспериментов. – г. Железнодорожный, ООО НПЦ «Жрылья», 2020. 400 с

3. *Samygin D.* Modern financial management tools in agrarian business / D. Samygin, S. Imyarekov, S. Keleynikova, R. Khayrov, E. Kuznetsova, I. Kondrashkina, I. Volgina, T. Shilkina, A. Markova, N. Kataykina, O. Kukushkin, L. Ponimatkina, et al. North Carolina, USA: Lulu Press, 2020. 192 p.

4. *Keleynikova, S.V.* Diagnostics and optimization of the vegetable market / S.V. Keleynikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova // *Ponte*. – 2017. Т. 73. – № 3. – С. 270-283. <http://dx.doi.org/10.21506/j.ponte.2017.3.24>

УДК 339.138

УСЛОВИЯ АДАПТАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ К СОВРЕМЕННЫМ РЕАЛИЯМ

Чижикова Елизавета Дмитриевна, магистрант

Карпунин Александр Олегович, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st808135@ruc.su; st808116@ruc.su

CONDITIONS FOR ADAPTATION OF MARKETING STRATEGY TO MODERN REALITIES

Chizhikova Elizaveta Dmitrievna, Master's Degree student

Karpunin Alexander Olegovich, Master's Degree student

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university
of cooperation*

Создание эффективной маркетинговой стратегии – ключевой фактор в успешной работе любого предприятия. Этот долгосрочный план поможет определить цели, стратегии и тактики, которые позволят привлечь и удержать клиентов, увеличить доходность и улучшить репутацию компании. В то же время, сама маркетинговая стратегия эффективной может быть в том случае, если будет адаптирована к современным реалиям рынка.

Ключевые слова: адаптация, инновации, маркетинг, маркетинговая стратегия, маркетинговая тактика, нестабильность, стратегический успех, современность, тренды маркетинга.

Creating an effective marketing strategy is a key factor in the success of any business. This long-term plan will help define the goals, strategies and tactics that will attract and retain customers, increase profitability and improve the company's reputation. At the same time, the marketing strategy itself can be effective if it is adapted to modern market realities.

Keywords: adaptation, innovation, marketing, marketing strategy, marketing tactics, instability, strategic success, modernity, marketing trends.

Маркетинговый план – главный инструмент, который помогает маркетологу определиться с маркетинговыми целями компании. В процессе поиска, специалист будет работать с уникальным торговым предложением, которое содержит в себе ключевое обоснование, почему клиент должен что-либо купить у компании, а не у конкурента, выявлять целевую аудиторию и ее потребности, искать рабочие гипотезы для будущего масштабирования. Ведь цель маркетинга в том, чтобы от первых клиентов перейти к большим продажам, превратить любую рекламную активность в эффективный канал продаж [1, с. 286].

Маркетинговая стратегия – это план, который помогает бизнесу продавать и продвигать продукт или услугу. Простыми словами, такой план маркетолога отвечает на ключевые вопросы: кому, как и зачем бренд будет продавать. Например, у компании есть несколько флагманских услуг, на которые маркетолог делает ставку, и второстепенные – их тоже можно предлагать клиентам, но обычно они идут бонусом. Задача маркетинговой стратегии сделать так, чтобы компания успешно достигла своих ключевых целей, ответив на вопросы:

- как продавать эти услуги;
- кому их предлагать;
- где лучше всего они продаются;
- почему компания этим занимается [2, с. 310].

Маркетинг – сфера очень динамичная и переменчивая: технологии совершенствуются, подходы меняются, инструменты обновляются. И далеко не все из них, что давали отличный результат год или два назад, остались эффективными сегодня. Бизнесу придется принять эти изменения и приспособиться. В современных условиях по-прежнему эффективно работают уже известные маркетинговые инструменты. Что же можно спокойно взять из прошлого опыта и с определенными изменениями перенести в настоящие маркетинговые стратегии?

Во-первых, это выстраивание долгосрочных отношений между клиентом и брендом. Нетворкинг, «послы бренда», программы лояльности [3] – эти стратегии вечные. Маркетинг влияния появился раньше денег, он существовал еще тогда, когда деньги отмерялись на вес, стали монетками, бумажками и, наконец, байтами. И все это время он великолепно работает.

Во-вторых, растет важность брендинга. Мир меняется очень быстро, например, пришёл в знакомый ТЦ через неделю, а там уже половина магазинов пропала, и на их месте раскладывают продукцию неизвестных фирм. В таких условиях узнаваемость бренда и узнаваемость дизайна означают как минимум узнавание. Цепочка простая:

знают – доверяют – покупают. Например, в 90-е годы была очень показательна история, как американские фирмы выходили на российский рынок. У них было много разных наименований товаров, но они не стремились поразить ассортиментом. Гиганты выходили с одним-двумя продуктами, ставя на первое место узнаваемость бренда. И только потом, когда красно-белый лого или «дядюшка» с бородой становились привычной деталью пейзажа – линейка продуктов аккуратно расширялась. Этот принцип можно смело брать на вооружение, он до сих пор работает без сбоев.

В-третьих, существующим, но достаточно новым направлением можно определить пользовательский контент. Он появился достаточно недавно – как современный вариант технологии «из уст в уста». Бренд продвигают не его представители, а сами потребители. Отзывы, видео с распаковкой, стримы и челленджи с участием конкретной продукции – все это вызывает интерес аудитории, но весь пользовательский контент распространяется через соцсети, а соцсети с недавнего времени «зона особого риска». Запрет в России двух популярных соцсетей, неоднозначная политика YouTube, блокировка каналов «Дзен» – все это может мгновенно отрезать от вас огромную аудиторию. Аккаунты в соцсетях и блогеры – отличные каналы для продвижения. Но в настоящее время они не могут быть единственными, это слишком рискованно.

В-четвертых, изменения в таргетинге, то есть в онлайн-рекламе, распространяемой на разных площадках в соответствии с характеристиками или интересами целевой аудитории. Что нового можно в таргетинге? Новое время внесло коррективы в таргетинг. Сейчас идет борьба двух тенденций:

- Реклама должна быть персонализированной и адресной.

- Частная жизнь неприкосновенна, конфиденциальность не должна нарушаться [4].

На практике это значит, что от файлов cookie собираются отказываться. Например, браузер Google Chrome объявил, что сделает это до II квартала 2024г., то есть аналитика перестанет отличать новых посетителей от повторных, отчеты станут некорректными, решения по распределению бюджета будут приниматься вслепую. Стоимость каждого привлеченного покупателя возрастет в разы. Но отменяя «куки», браузеры активно тестируют альтернативные варианты:

- Topics – изучает тематику сайтов и контент, который просматривал пользователь. На основе этой информации можно определить его интересы. Данные хранятся и анализируются в браузере, затем передаются платформе Google.

- Fledge – аукцион внутри браузера для подбора релевантной рекламы. Технология позволяет принять ставку, не раскрывая информации о пользователе.

– Attribution Reporting API – позволяет соединить показ или клик по рекламе с конверсией. API не передает данные пользователя, но при этом дает возможность определить источник конверсии, используя модели атрибуции first-click и last direct click.

Кроме того, существует контекстный таргетинг – вид нацеливания таргетированной рекламы по поисковым фразам. Например, каждый второй рекламодатель в 2023г. увеличил бюджет в этом направлении. Вы в этой команде?

В-четвертых, необходимо выделить Agile-маркетинг (он же гибкий маркетинг). Это подход к продвижению, включающий в себя гибкое изменение стратегии. Подразумевается внедрение мелких, на первый взгляд, действий для быстрого влияния на результат. В Agile нет места долгосрочному планированию и длительным маркетинговым кампаниям, работа строится на небольших задачах, выполнение которых приводит к заметным результатам.

Преимущество этого инструмента – умение подстраиваться под ожидания клиента. Минус – ситуационный подход, то есть стратегией его назвать нельзя, это, скорее, тактика. Но как тактика – он эффективен.

В-пятых, многие компании все больше работают под негласным девизом «Все для вашего удобства». Например, покупатель хочет ходить по магазинам, не вставая с дивана – компании развивают сайт и службу доставки. В этом есть смысл. Если продажи все больше уходят в онлайн, то сайт становится одним из главных инструментов продвижения. При этом, хороший UX, то есть путь клиента на сайте от посетителя до покупателя, в настоящее время определяет будет ли компания конкурентоспособной. Поэтому с сайтов убираются: всплывающие окна во весь экран, которые не убрать кликом; баннеры, закрывающие часть текста; видео, которые запускаются без кнопки, и прочее.

Продающий сайт в настоящее время – это сайт:

- адаптированный под мобильные устройства интерфейс с голосовым управлением;
- с управлением без помощи рук;
- имеющий как текстовый, так и видеоконтент, так как кто-то любит смотреть, кто-то читать.

Таким образом, современный клиент всегда прав, такова реальность.

Рассмотрим также новые технологии, которые можно применять для адаптации маркетинговых стратегий к новым реалиям.

Во-первых, это развитие мобильных приложений. Это не только удобный инструмент продаж и рекламы, но и программы лояльности, то есть способ привязать к себе покупателя.

Во-вторых, это чат-боты и нейросети. Кто по-максимуму сократит

время от запроса покупателя до ответа продавца, тот и обеспечит себе конкурентоспособность.

В-третьих, это искусственный интеллект. Покупатель должен получать именно то предложение, на которое он сейчас готов и хочет ответить своей банковской картой. Поэтому привлекательны:

– Голосовой поиск для SEO («например, где поблизости я могу съесть пищу?»).

– Интерактивный контент: блиц-опросы, онлайн-калькуляторы и т.д. (низкие затраты, высокая эффективность).

– Дополненная реальность. Например, представить товар у себя в руке, или в квартире; увидеть его среди своих вещей. После этого не совершить покупку гораздо труднее.

В-четвертых, внедрение IoT (интернета вещей) – это гаджеты, связанные между собой. Продвижение идет по всем каналам. Больше «точек касания», больше вероятность, что товар купят.

В-пятых, акцент в настоящее время необходимо делать на: клиентоориентированность; репутацию; экологичность; конфиденциальность [5, с. 6].

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, разрабатывая маркетинговую стратегию, ориентируйтесь на цели, которые несет продукт для вашей целевой аудитории. Продукт, связанный с потребителем общей целью, имеет высокую ценность и значимость. Следуя целям, которые стоят в маркетинговой стратегии, компания будет формировать положительное отношение к своему бренду, делая упор на информировании конечного потребителя о полезных свойствах продукта. Необходимо диверсифицировать инструменты, с которыми организация работает. Не нужно использовать только один рекламный канал, если у организации был положительный опыт работы с ним. Нередко маркетологи делают акцент на работе с социальными сетями или блогом компании, забывая о том, что есть контекстная реклама и SEO, работа с локальными городскими площадками. Организации не следует пренебрегать коллаборациями и партнерскими каналами продаж. В плане должен присутствовать анализ предполагаемого сотрудничества с другим продавцом товаров, если у компании общая с ним целевая аудитория. Еще один совет связан с постоянным наращиванием своей экспертности, бесконечным процессом обучения. Существуют курсы, в которых сконцентрирован качественный профессиональный материал, а структурированная подача позволяет получать знания по маркетингу, не отрываясь от работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солдаткина С. М. Роль стратегического анализа в формировании стратегии коммерческой организации // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы международной научно практической конференции

научно-педагогических работников (26-27 апреля 2017 г., г Саранск) / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат.2017. С.282-285.

2. *Солдаткина С. М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ.конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.

3. *Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции (Саранск, 29 апреля 2021г.). Саранск, Издательство МГПИ имени М.Е. Евсевьева 2021. С. 25.

4. *Солдаткина С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник». 2021. С. 270-275.

5. *Посталюк М.П., Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.

УДК 528.44

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чижикова Елизавета Дмитриевна, магистрант

Курочкина Карина Германовна, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st808135@ruc.su; st807319@ruc.su

MARKETING STRATEGY AS A TECHNOLOGY FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE

Chizhikova Elizaveta Dmitrievna, Master's Degree student

Kurochkina Karina Germanovna, Master's Degree student

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

Стратегическое управление в современном мире становится все более и более актуальным для компаний, которые стремятся вести или ведут жесткую конкуренцию между собой. Актуальность данной темы обусловлена тем, что развитие бизнеса в России в настоящее время имеет экстенсивный характер. При этом существует две

взаимодополняемые проблемы, первая из которых заключается в недостаточной эффективности управления бизнесом, а вторая – в отсутствии сбалансированных механизмов маркетинговой стратегии. Таким образом, поставленная проблема требует анализа и оценки.

Ключевые слова: бизнес-единица, конкурентоспособность, маркетолог, маркетинг, маркетинговый план, маркетинговая стратегия, предприятие, технология, SWOT-анализ.

Strategic management in the modern world is becoming more and more relevant for companies that strive to compete or are fiercely competing with each other. The relevance of this topic is due to the fact that business development in Russia is currently extensive. At the same time, there are two complementary problems, the first of which is the insufficient efficiency of business management, and the second is the lack of balanced marketing strategy mechanisms. Thus, the problem posed requires analysis and evaluation.

Keywords: business unit, competitiveness, marketer, marketing, marketing plan, marketing strategy, enterprise, technology, SWOT analysis.

Стратегия как документ делится на две части: аналитика и маркетинг-кит (англ. marketing kit – выжимка ключевых деталей с визуализацией и цифрами). Первая часть включает в себя формирование понятной и измеримой цели, например, маркетолог может использовать уникальное торговое предложение на основе позиционирования компании, ее фирменного стиля или стоимости, ассортиментную матрицу, а затем и проработать сам маркетинговый план. Вторая – это презентация собранных ранее аналитических решений, она легко превращается в «шпаргалку» маркетолога, когда нужно защитить результат работы.

Стратегия охватывает ситуацию целиком, может меняться время от времени, помогая бизнесу выявлять приоритетные направления развития и планировать свои продажи.

Работоспособная маркетинговая стратегия включает в себя следующие данные:

1. Информация о внутреннем состоянии компании [1, с. 311]. Например, как работают внутренние бизнес-процессы, какова ассортиментная линейка продуктов, есть ли продуктовый потенциал, как устроена воронка продаж. Эти данные помогут оценить текущее состояние компании, даже если они есть не в полном объеме. Для их сбора можно использовать методику SWOT-анализа.

2. Информация о внешней ситуации вокруг компании [2, с. 283]. Здесь раскрываются данные о среднем уровне дохода в регионе, о размере инфляции и ключевой банковской ставке, возможных изменениях в законах и мерах поддержки от государства, на которые может опираться малый и средний бизнес. Любые данные, которые могут повлиять на структуру маркетинговой стратегии, должны быть

отражены на этом этапе.

3. Данные о рынке. Здесь оценивают эффективность логистики и человеческого капитала, зависимость от поставщиков и угрозы от конкурентов. Особое внимание уделяется трендам и развитию новых технологий, которые могут повлиять на вывод продуктов на новые рынки.

Можно выделить три уровня маркетинговой стратегии:

1. Корпоративный: подходит для компаний, у которых больше одного продукта. Здесь формируется ассортиментная маркетинговая стратегия, которая ориентируется на рынок.

2. Уровень бизнес-единиц: здесь для каждого вида деятельности компании (или бизнес-направления) предусмотрена своя стратегия.

3. Продуктовый: эта стратегия описывает то, как продукты компании должны позиционировать себя на рынке – каждому продукту отводится отдельное направление.

Описанные выше уровни маркетинговой стратегии считаются основными, у каждого из них есть свои особенности. Например, для первого уровня характерно детальное описание миссии и глобальных целей компании, потому что корпоративный уровень ориентирован на рынок. Для второго уровня больше подойдет распределение ресурсов компании в соответствии со стратегическими целями на 1-2 года. Продуктовый уровень задействует активности компании только по тем направлениям, где можно добиться внимания к продукту быстрее, чем за год. Здесь вопросы, на которые ориентируется маркетолог, должны находить быстрое решение: коллаборации с другими брендами, привлечение целевой аудитории через флешмоб или инфлюенсеров, чтобы получить взрывной рост узнаваемости бренда за несколько месяцев.

Поскольку стратегия – это комплексный план, она должна иметь значимое для компании содержание и четкую структуру. Бессмысленный набор непонятных целей приведет к падению прибыли и негативно повлияет на узнаваемость бренда. Эффективная структура реализации маркетинговой стратегии подразумевает под собой наличие четырех основных элементов: продукта, цены, этапа продвижения и процессов дистрибуции. Таким образом, составление маркетинговой стратегии маркетолог начинает с изучения продукта, затем переходит к обоснованности его цены и предложений конкурентов. Выбор точек продажи и инструментов продвижения завершает структурное наполнение плана, касаясь продвижения и дистрибуции.

Каждое решение маркетолога должно быть продиктовано нацеленностью на максимальное удовлетворение потребностей клиентов компании. Если в плане прописана карта пути бизнеса, которая будет пройдена от стартовой точки до конечного потребителя продукта или

услуги, компания достигнет цели. Будет ли такой целью масштабирование, рост прибыли, улучшится ли позиционирование бренда – зависит от выбора вида маркетинговой стратегии [3, с. 6].

Представляя свой план перед руководством, маркетолог должен аргументированно объяснить, почему была выбрана та или иная стратегия, как она поможет определиться с позицией компании на рынке. Конечная цель, которая входит в маркетинговую стратегию, должна быть измеримой и понятной, должна иметь KPI и сроки, в которые маркетолог ее реализует.

Определившись с целью маркетинговой стратегии и ее видом, маркетолог может приступить к разработке своего плана. Комплексный подход включает в себя разбиение стратегии на несколько сегментов, когда этапы разработки маркетинговой стратегии выступают в роли логических блоков, которые помогают специалисту [4]. Если план пишется хаотично, без последовательного подхода, велика вероятность упустить важные детали, сделать неверные выводы из исследований рынка или целевой аудитории. Еще один минус ситуации, когда у маркетинговой стратегии нет четкого разделения на этапы, – компания может выбрать неверные цели и понести убытки.

Нередко бывает, что после определения целей и задач, тестировать маркетинговую стратегию решают на нескольких продуктах. Такая диверсификация рисков позволяет доработать что-то и в самом плане, и внутри продукта – это второй этап, связанный с планированием.

Третий этап – реализация маркетинговой стратегии. Здесь специалист разрабатывает и запускает рекламные кампании, выбирает каналы и инструменты продвижения. Поскольку до реализации уже были прописаны все сроки и бюджеты, измеримые KPI, стратегия будет работать, опираясь на эти данные.

Последний этап разработки маркетинговой стратегии связан с промежуточным контролем результатов. В некоторых случаях он может не быть промежуточным, включая в себя конечный результат – все зависит от эффективных показателей плана. Этот этап хорошо подходит не только для подведения итогов, но и для того, чтобы найти ошибки в стратегии или масштабировать результаты.

Все этапы цикличны и могут повторяться сколько угодно раз, на каждом из этапов маркетолог может пересмотреть выбранную маркетинговую стратегию или внести небольшие корректировки.

Пройдя через все этапы и сформировав маркетинговую стратегию правильно, маркетолог получит наглядный инструмент, чтобы адаптировать рекламные каналы компании к рыночной ситуации, учитывая особенности уникального торгового предложения и целевой аудитории.

Разрабатывая маркетинговую стратегию, необходимо оглядываться на цели, которые несет продукт для целевой аудитории. Продукт, связанный с потребителем общей целью, имеет высокую ценность и значимость. Например, напоминая людям о вреде сахара в соках и газированных напитках, маркетолог может успешно продвигать бутилированную воду.

Следуя целям, которые стоят в маркетинговой стратегии, компания будет формировать положительное отношение к своему бренду, делая упор на информировании конечного потребителя о полезных свойствах продукта. На примере выше, говоря о стратегии компании по продаже воды, необходимо рассказать о полезных свойствах источника воды, важности отслеживания показателей здоровья. Такая стратегия – долгосрочный план, который должен быть подкреплён правильными «активностями»: флешмобы в социальных сетях или инфлюенсеры, которые пропагандируют здоровый образ жизни.

Далее важно диверсифицировать инструменты, с которыми работает организация. Не нужно использовать только один рекламный канал, если даже был положительный опыт работы с ним. Нередко маркетологи делают акцент на работе с социальными сетями или блогом компании, забывая о том, что есть контекстная реклама и SEO, работа с локальными городскими площадками.

Необходимо помнить о выгодах партнерства, то есть не пренебрегать коллаборациями и партнерскими каналами продаж. В маркетинговом плане должен присутствовать анализ предполагаемого сотрудничества с другим продавцом товаров, если у компании общая с ним целевая аудитория. Например, при продаже канцелярских товаров менеджер может рекомендовать услуги по курьерской доставке другой компании за небольшой процент.

Еще один совет связан с постоянным наращиванием экспертности, бесконечным процессом обучения. Существуют курсы, в которых сконцентрирован качественный профессиональный материал, а структурированная подача позволяет получать знания по маркетингу, не отрываясь от работы [5, с. 271].

Резюмируя вышеизложенный материал можно отметить, маркетинговая стратегия – это план долгосрочного и перспективного развития компании, в нем должны быть определены измеримые цели и разные инструменты, которые помогут увеличить прибыль и повысить узнаваемость бренда. Есть много видов стратегий, их выбор зависит от компетентности маркетолога и прозрачности бизнес-процессов внутри компании. Любой вариант плана должен иметь четкую структуру и создаваться в соответствии с этапами разработки маркетинговых стратегий. Боеспособная маркетинговая стратегия помогает добиться:

1. Большее присутствие на рынке. Благодаря исследованиям и

проверке гипотез бизнес способен занять новые доли рынка и усилить присутствие в актуальных сегментах.

2. Увеличения прибыли. Компания знает аудиторию, представляет, когда стимулировать сбыт и как позиционироваться, чтобы увеличить продажи.

3. Повышения конкурентоспособности. Маркетинговая стратегия позволяет лучше понимать собственные преимущества и верно их использовать.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С. М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ.конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.

2. *Солдаткина С. М.* Роль стратегического анализа в формировании стратегии коммерческой организации // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы международной научно практической конференции научно-педагогических работников (26-27 апреля 2017 г., г Саранск) / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат.2017. С.282-285.

3. *Посталюк М.П., Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.

4. *Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции (Саранск, 29 апреля 2021г.). Саранск, Издательство МГПИ имени М.Е. Евсевьева 2021. С. 25.

5. *Солдаткина С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник». 2021. С. 270-275.

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Шлукина Дарья Сергеевна, магистрант

Еськин Дмитрий Сергеевич, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail st808137@ruc.su; st808115@ruc.su

ORGANIZATION OF STRATEGIC FINANCIAL PLANNING IN AN ORGANIZATION

Shlukina Daria Sergeevna, Master's Degree

Eskin Dmitry Sergeevich, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation

Стратегический финансовый план деятельности - важнейшая составляющая любого хозяйственного процесса. Его структура и содержание определяют весь процесс ведения бизнеса и его результаты. В данной статье рассматривается оптимальная технология подготовки стратегического финансового плана предприятия, исследуются методики и способы организации планирования в компании.

Ключевые слова: внешняя и внутренняя среда организации, организация стратегического менеджмента, планирование, стратегия, финансовое планирование.

A strategic financial business plan is the most important component of any business process. Its structure and content determine the entire process of doing business and its results. This article discusses the optimal technology for preparing a strategic financial plan for an enterprise, and examines the methods and ways of organizing planning in a company.

Keywords: external and internal environment of the organization, organization of strategic management, planning, strategy, financial planning.

Стратегический финансовый план - это взаимосвязанные документы, которые составляют и ведут в целях перспективного планирования и операционного управления ресурсами компании в денежном эквиваленте. Именно финансовый план позволяет обеспечить баланс между плановым и фактическим поступлением выручки, а также плановым и фактическим объемом расходов, которые несет компания в ходе своей хозяйственной деятельности.

Грамотно составленные предметно – финансовые планы, а также их вариативное использование в решении операционных и стратегических вопросов деятельности позволяют успешно развивать свой бизнес [1, с. 310]. Опираясь на собственные ресурсы и рациональное внутреннее планирование, компания может обойтись без привлечения сторонних инвестиций и зависимости от внешнего кредитора.

Финансовые планы предприятия различаются периодами планирования и своим предметным составом. В частности, состав показателей и статей, которые найдут отражение в финансовом плане, связаны с двумя параметрами: назначение и степень детализации.

Например, для одного руководителя бизнеса группировка затрат «коммунальные расходы» будет выглядеть общей, а для другого она будет более детальной: с описанием влияния каждого показателя такой группировки на производственный процесс (отдельно потребление воды, электричества, газа и т.д.).

В качестве ключевой считают классификацию финансовых планов по периоду планирования. В настоящее время применяют три типа финансовых планов:

- краткосрочный финансовый план с максимальным горизонтом планирования в 1 год. Такой план принято использовать для операционной деятельности. В него включают максимально детализированную информацию о плановых и фактических показателях работы компании;

- финансовый план, составленный на среднесрочный период от 1 до 5 лет. Обычно принято использовать на 1-2 года. Сюда включаются инвестиционные и модернизационные планы, которые способствуют развитию и расширению хозяйственной деятельности компании;

- финансовый план, составленный на долгосрочный период - от 5 лет и более. Сюда включают стратегические, долгосрочные финансовые и производственные цели компании.

Также различаются финансовые планы по:

- типу организации - коммерческие, некоммерческие, бюджетные;

- цели составления - инвестиционные, по привлечению займов, выпуску акций, облигаций;

- стадии жизненного цикла компании - организационные, операционные, ликвидационные, и т.д.

Выбирать тип финансового плана стоит с учетом цели и стратегии развития бизнеса [2, с. 10].

Составление стратегического финансового плана предприятия - процесс сугубо индивидуальный, и он зависит от множества внешних, внутренних факторов и особенностей ведения бизнеса. Двух абсолютно одинаковых компаний не бывает, и поэтому их планы будут всегда различаться.

В процессе разработки и ведения стратегического финансового плана компании необходимо:

- зафиксировать и утвердить цели фирмы;

- контролировать основные показатели деятельности;

- оптимизировать нерациональные траты ресурсов;

- сравнивать плановые и фактические показатели, выявлять отклонения;
- определить основные факторы влияния на финансовый результат и принимать оперативные управленческие решения по их корректировке.

Разработка стратегического финансового плана состоит из 5 этапов (шагов):

Шаг 1. Анализ и расчет показателей.

Анализ данных, который проводят с учетом их изменения во времени, начиная от настоящего момента к прошедшему периоду, называется ретроспективным. В процессе анализа идет сравнение плановых показателей хозяйственной деятельности с достигнутыми результатами. Кроме того, учитывается прошлый опыт, и в результате появляется возможность оптимизировать хозяйственные процессы и отрегулировать риски потерь в будущем. Чтобы эффективно провести анализ, потребуются выполнить ряд действий:

- отобрать и подготовить необходимые исходные финансовые данные, чтобы провести аналитическое исследование;
- проанализировать выбранные исходные данные и структурировать их;
- интерпретировать полученные аналитические данные;
- подготовить выводы и рекомендации на основании полученных результатов анализа.

Данный анализ относят к периодическому анализу. Его принято проводить с учетом текущего планово-отчетного периода деятельности предприятия. Его проводят на основании следующих форм бухгалтерской отчетности:

- бухгалтерский баланс (форма 1);
- отчет о финансовых результатах (форма 2);
- отчет по движению денежных средств (форма 4).

Кроме того, рассчитываются показатели эффективной работы предприятия: рентабельность, платежеспособность, себестоимость и выручка от реализованной продукции.

Оценить деятельность предприятия в целом и отдельных его подразделений можно за 1 месяц, 1 квартал, полугодие, год. Если позволяют данные бухгалтерской и управленческой отчетности, это можно делать и подекадно.

Шаг 2. Поиск главных показателей и определение для них целевых значений. Перед составлением плана следует определиться с двумя целями:

- выявить личную цель собственника;
- выявить цель бизнеса (предприятия).

Обе цели должны быть объединены идейно, но при этом они могут и не совпадать.

Целевые показатели будут индивидуальными, но так или иначе они коснутся следующих величин: объем выручки; затраты на выпуск продукции; рентабельность активов и капитала; периоды оборачиваемости активов; коэффициенты ликвидности и устойчивости; покрытие долговых обязательств. По каждому из ключевых показателей будут выводиться нормативы, которые зависят от особенностей отрасли ведения бизнеса и этапа развития предприятия.

Шаг 3. Планирование доходов и расходов. На этом этапе нужно оценить возможные пути и объемы поступления доходов и направления, на которые будут расходоваться средства.

Также необходимо составить прогнозный отчет о прибылях и убытках. Учитывая доходы и расходы, следует разработать матрицу с уточненными, детализированными показателями выручки и себестоимости. Часто такой документ называют бюджетом доходов и расходов. Горизонт планирования уточненных показателей - краткосрочный, не более трех месяцев. На более длительный промежуток планирования показатели можно укрупнять.

В течение планируемого периода в бюджет вносятся фактические показатели, идет сравнение, анализ и делаются выводы об эффективности деятельности. После этого, с учетом опыта и динамики показателей составляется детализированный план уже на следующий период.

Основная цель любой компании - получение чистой прибыли, которая может быть израсходована на дивиденды собственникам или пойдет на развитие деятельности.

Каким образом можно увеличить прибыль? Для этого есть несколько способов [3, с. 470]:

- сократить производственные издержки;
- снизить административные затраты;
- поднять цены и увеличить выручку от реализации продукции;
- увеличить производственные мощности через инвестиции;
- реализовать излишки активов, и т.д.

С помощью анализа можно дать оценку того, что именно оказало наибольшее влияние на максимизацию чистой прибыли в прошлых периодах, а также спрогнозировать доходы и расходы на будущие периоды.

Шаг 4. Прогноз поступления и расходования денежных средств.

Прогноз делается с учетом уже заключенных и планируемых к заключению договоров. Благодаря прогнозированию платежей на период можно минимизировать риски образования кассовых разрывов - когда остатки денег на счетах и в кассе меньше, чем прогнозируемые платежи. Прогноз позволяет вовремя корректировать приток и отток денег. К примеру, управленческими решениями можно отрегу-

лизовать предоставление отсрочек платежа клиентам [4], а также самим попросить отсрочку по обязательным платежам. Либо, если нет других вариантов при наступлении кассовых разрывов, привлечь займы от кредитных учреждений или собственников.

Шаг 5. Оценка влияния результатов планирования на структуру капитала и резервов. На основании анализа 4 предыдущих этапов определяется результат работы предприятия по выбранному сценарию (плану) его деятельности. Совокупно рассматриваются операционная, инвестиционная и финансовая составляющая бизнеса. С помощью различных коэффициентов определяются рентабельность, финансовая устойчивость и маневренность бизнеса. По итогам рассмотрения собственник принимает не только тактические, но и стратегические решения по дальнейшему развитию компании. Например, это может быть: реализация активов или закрытие отдельного направления бизнеса; погашение или привлечение дополнительных кредитов и займов; привлечение дополнительных инвестиций или увеличение уставного капитала; расширение ассортимента выпускаемой продукции [5, с. 327] и т.д.

В итоге следует отметить, что стратегическое финансовое планирование определяет основные финансовые показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства. В настоящее время стратегическое финансовое планирование распространяется на срок от одного года до трех лет. Но данный диапазон является условным.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С. М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.
2. *Посталюк М.П., Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.
3. *Солдаткина С. М., Князькова А. Н.* Повышение конкурентоспособности коммерческой организации через эффективный менеджмент // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: Материалы Нац. Науч.-практ. конф. научно-педагогических работников (21 ноября 2018 г., г Саранск). Саранск : АНО СНОЛД «Партнер». 2019. С. 473-477.
4. *Солдаткина С. М.* Инновационный менеджер: понятие и становление // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 21–22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 378-384.
5. *Солдаткина С. М., Копылова Е. В.* Формирование и развитие маркетинговой информационной системы на региональном предприятии кондитерской промышленности // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2015. №3(34). С. 325-334.

УДК 338.24

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ И ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЙ В БИЗНЕС-СРЕДЕ

Шлукина Дарья Сергеевна, магистрант

Еськин Дмитрий Сергеевич, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st808137@ruc.su; st808115@ruc.su

STRATEGIC AND FINANCIAL BEHAVIOR OF THE COMPANY IN THE CONDITIONS OF CHANGES IN THE BUSINESS ENVIRONMENT

Shlukina Daria Sergeevna, Master's Degree student

Eskin Dmitry Sergeevich, Master's Degree student

*Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university
of cooperation*

Нередко перед компанией возникает срочная необходимость в проведении решительных изменений стратегии при прогнозе приближении или наступления разнообразных кризисных ситуаций. На преодоление возникших трудностей требуется время. Фаза оперативных коррекций позволяет минимизировать финансовые и функциональные проявления кризиса, давая, таким образом, возможность сформировать стратегию трансформации, призванную искоренить сами его причины, но за это время разрыв между требованиями рынка и реальными предложениями организации будет только стремительно увеличиваться. Данный разрыв как раз и получил название «стратегический и финансовый дрейф».

Ключевые слова: внешняя и внутренняя среда организации, кризис, неопределенность, организация, стратегический дрейф, трансформация отрасли, турбулентность, финансовая стратегия, экономический кризис.

Often, a company faces an urgent need to make decisive changes in strategy when predicting the approach or occurrence of various crisis situations. It takes time to overcome the difficulties that arise. The phase of operational corrections makes it possible to minimize the financial and functional manifestations of the crisis, thus providing the opportunity to formulate a transformation strategy designed to eradicate its causes, but during this time the gap between market demands and the organization's real proposals will only rapidly increase. This gap is precisely what is called "strategic and financial drift"

Keywords: external and internal environment of the organization, crisis, uncertainty, organization, strategic drift, industry transformation, turbulence, financial strategy, economic crisis.

Турбулентность, непредсказуемость и волатильность современной бизнес-среды ставят под удар привычный процесс стратегиче-

ского и финансового планирования. Компании нередко задаются вопросом, как достичь долгосрочных целей в постоянно меняющейся конъюнктуре рынка и какой смысл в долгосрочном планировании в столь непредсказуемой среде?

Появление и стремительное развитие прорывных технологий (disruptive technologies), вопросы безопасности данных, постоянно растущая инфляция, ожидания инвесторов относительно устойчивого развития предприятий, появление новых глобальных конкурентов и товаров-заменителей – это далеко не исчерпывающий список темпов и масштабов волатильности современного рынка. Именно поэтому процесс формулирования стратегии и в целом стратегическое планирование нередко подвергаются критике [1, с. 308]. Тем не менее сейчас компаниям как никогда важно задуматься не только о том, как остаться на плаву, но и как достичь долгосрочных целей, например, увеличения доли рынка.

Причина большинства нерабочих стратегий кроется в том, что они линейны. Стратегии не поспевают за стремительно меняющимся миром – в то время как появляются новые риски и открываются новые возможности, стратегии не пересматриваются и не меняются с необходимой частотой. Ни одна компания не оперирует в вакууме, она постоянно подвержена рискам и изменениям как внутренним, так и внешним. И, чем более волатильна бизнес-среда, тем чаще необходимо проводить стратегический и финансовый анализ. Руководителям важно четко понимать свою бизнес-среду, чтобы убедиться в том, что стратегия достаточно динамична, а компания способна гибко реагировать на изменения, не упуская вновь открывающиеся возможности. Когда недооценивается важность периодического проведения стратегического и финансового анализа, а топ-менеджеры слишком заняты повседневными вопросами, стратегии перестают быть динамичными и становятся линейными, а достижение краткосрочных целей нередко ставит под удар долгосрочные цели, таким образом, возникает «работа ради работы», а именно, кризис.

Кризис компании означает, что ее усилиями невозможно оперативно произвести соотношение собственной стратегии с новыми условиями отраслевого рынка. Наиболее критичны данные процессы для лидеров рыночных отраслей, когда с трудом удерживаемые передовые позиции близки к утрате. В данной ситуации перед управленцами лежит некий оперативный простор для спешного «латания дыр», которые являются лакмусовой бумагой просчетов и изъянов текущей стратегии организации. Однако сохраняется актуальность долгосрочной стратегической задачи по трансформации компании под новые условия. В таком случае, следует начать с анализа текущего положения на рынке и направления развития отрасли, проработать план восстановления утраченных позиций. Рассматриваются новые

маркетинговые и производственные возможности [2, с. 13].

Подобные кризисные ситуации получили название «стратегический и финансовый дрейф»

Стратегический и финансовый дрейф представляется неким заплывом по течению рынка с последующим выпаданием из потока, если проводить аналогии с реальными движениями водных масс. Товары, услуги, внутренние процессы, технологические процессы организации становятся не в состоянии далее обеспечивать рост рентабельности и, соответственно, развитие фирмы. В теории, к стратегическому дрейфу могут привести два сценария изменения рыночной среды. Первый – эволюционный, протекает довольно медленно, реагировать на него компании сравнительно легче, заранее прогнозируются тактические изменения на рынке в силу анализа трендов и предпосылки событий. Второй – радикальный, наиболее губительный для бизнеса, в целом. Изменения протекают стремительно, неравномерно, не поддаются никакому прогнозированию, также могут носить стихийный характер, затрагивая многие сферы жизни общества. Такие процессы должны заставить менеджерский состав провести спешную проработку всех поддающихся оценке сценариев и выработать стратегию противодействия сложившимся обстоятельствам.

Наиболее распространенными причинами возникновения стратегического и финансового дрейфа являются:

– Негибкость и самоуспокоенность топ-менеджмента [3, с. 271]. Возникает в случае продолжительного успеха компании в прошлом, устоявшейся прибыльной бизнес-модели. В такой ситуации менеджмент склонен придерживаться предвзятых представлений о том, как функционирует рынок и что действительно ценит клиент. Подобная негибкость нередко ставит под удар столь необходимые изменения.

– Групповое мышление – топ-менеджмент разделяет схожие взгляды на стратегические вопросы. Неспособность сотрудников компании выразить мнение, отличное от мнения топ-менеджмента [3, с. 288].

– Непонимание своего потребителя и попытки «навязать» товар или услугу. Предпочтения потребителей меняются не только относительно характеристик товара или услуги, но и в пользу товаров-заменителей. Неспособность распознать это своевременно и попытки навязать выбор потребителю могут привести к потере конкурентного преимущества.

Очень часто ранними индикаторами стратегического и финансового дрейфа ошибочно считают ухудшающиеся финансовые показатели, такие как, например, норма прибыли, падение доходов или необоснованный рост расходов, тогда как эти показатели скорее уже поздние симптомы того, что что-то идет не так. Для того чтобы выявить именно ранние индикаторы стратегического и финансового

дрейфа и эффективно подойти к решению сложившейся ситуации, необходим профессиональный скептицизм топ-менеджмента и способность посмотреть на проблему с разных точек зрения, умение признать допущенные ошибки. То есть фактически ранними индикаторами стратегического и финансового дрейфа могут служить корневые причины его возникновения, а именно: игнорирование отраслевых трендов и тенденций; игнорирование меняющихся предпочтений потребителей в попытке навязать им существующий товар или услугу; попытки сохранения статуса-кво; наличие только единомышленников среди топ-менеджмента и совета директоров [5]. В подобных компаниях топ-менеджмент вместо признания допущенных стратегических ошибок и работы над ними обычно начинает более интенсивно делать именно то, что привело к подобной ситуации. Например, продавать тот же товар или услугу, но запустить более агрессивную дорогостоящую маркетинговую кампанию или прибегнуть к жесткому сокращению расходов. На деле же подобные решения скорее являются полумерами, не решающими проблему, а усугубляющими ее и вскоре требующими полной трансформации бизнеса.

Важно понимать, что традиционно стратегии разрабатывались линейно, в четко обозначенном порядке и последовательности. Формировалась миссия, видение и ценности, на основании которых строилась стратегия. В свою очередь, стратегия декомпозировалась на определенные бизнес-цели, которые делегировались ответственными подразделениям. То есть фактически разработанная стратегия каскадировалась до подразделений, а традиционный подход к бюджетированию выступал в роли планирования, координации и контроля, наряду с разработкой системы KPI. В результате поэтапное достижение целей более низкого уровня должно было привести к достижению целей более высокого уровня. Возможно, именно в связи с подобным линейным подходом к стратегическому и финансовому планированию стратегии становились нерабочими и приводили к стратегическому и финансовому дрейфу. Среда менялась гораздо быстрее, чем стратегия и, как следствие, существующая бизнес-модель.

Как не допустить ситуации дрейфа? Если стратегия линейна, организация боится потерять статус-кво и во что бы то ни стало старается придерживаться первоначального плана, скорее всего, она уже на пути разрушения собственного бизнеса. Чтобы не допустить подобной ситуации, менеджерам необходимо четко понимать происходящие изменения бизнес-среды и уметь воспользоваться открывающимися возможностями, пока это не сделали конкуренты. Не менее важно понимание своего портфеля товаров и услуг и их жизненного цикла. Необходимо собрать команду, которая способна смотреть на одни и те же задачи под разным углом и предлагать альтернативные

способы решения проблем. Следует отметить, что одна и та же стратегическая цель может быть достигнута совершенно разными способами и что нередко возникают ситуации, когда отклонение от первоначального плана как раз необходимо для достижения долгосрочной цели.

В итоге, следует отметить, что стратегический и финансовый дрейф возникает, когда компании не смогли распознать и отреагировать на изменения в бизнес-среде. Стратегический и финансовый дрейф подобен ситуации, когда плот несет течением по реке. В контексте бизнеса это ситуация, когда стратегия уже настолько далека от реалий бизнес-среды, что компания фактически плывет по течению, не управляя своим движением и не понимая, куда ее в итоге принесет. Игнорирование и отрицание изменений бизнес-среды постепенно сказываются на конкурентоспособности компании и неминуемо приводит к неспособности достичь долгосрочных целей. Важно также понимать, что помимо рисков постоянные изменения в бизнес-среде безусловно открывают возможности, требующие от компаний незамедлительных действий. Нередко несвоевременное решение равносильно неверному. Это как раз та ситуация, которой могут воспользоваться конкуренты или новые игроки на рынке, и компания фактически теряет конкурентное преимущество. Поэтому так важно понимать корневые причины этого явления и способы решения данной проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С. М.* Стратегический анализ внутреннего потенциала коммерческой организации: практический аспект // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : Материалы Нац. науч.-практ.конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.): в 2 ч. Саранск : Принт- Издат. 2020. С. 307-315.

2. *Посталюк М.П., Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Повышение конкурентоспособности предприятия реального сектора экономики // Вестник Университета управления «ТИСБИ». 2022. № 2. С. 5-13.

3. *Солдаткина С.М.* Новые тренды в HR-менеджменте // Интеграция науки в условиях цифровизации : Материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 ноября. 2021 г.): в 2 ч. / отв. ред. Р. Р. Хайров. Саранск : Типография «Рузаевский печатник». 2021. С. 270-275.

4. *Солдаткина С. М., Аранович О. Г.* Особенности управления карьерой в современных условиях // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции (Саранск, 11-12 апреля 2018г.) / отв. ред. Б. Ф. Кевбрин. Саранск : Принт-Издат. 2017. С. 285-288.

5. *Солдаткина С.М., Имяреков С.М.* Роль и особенности самоменеджмента в карьере работника // Управление, образование, экономика: вызовы и перспективы: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции (Саранск, 29 апреля 2021г.). Саранск, Издательство МГПИ имени М.Е. Евсевьева 2021. С. 25..

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ФИЛОЛОГИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

УДК 81

АНГЛОЯЗЫЧНЫЕ СЛОГАНЫ В РОССИЙСКИХ СМИ

Беспалова Марина Игоревна, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: m.i.bespalova@ruc.su

ENGLISH-LANGUAGE SLOGANS IN THE RUSSIAN MEDIA

Bespalova Marina Igorevna, Lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Одной из ключевых характеристик современного информационного пространства в России является частотное употребление заимствованной лексики. В частности, отечественные СМИ в своей рекламной деятельности систематически обращаются к англоязычным слоганам. Подобное явление, закрепившееся на медийном рынке, коррелирует с глобальной тенденцией использования английского языка как универсального инструмента коммуникации. Авторы данной статьи исследуют мотивы и последствия, которые сопровождают процесс интеграции англоязычных слоганов в российские средства массовой информации. Кроме того, в статье оценивается воздействие такой практики на языковой и культурный аспекты общества.

Ключевые слова: англоязычные слоганы, российские СМИ, культурное влияние, информационное пространство, языковая идентичность, глобализация.

One of the key characteristics of the modern information space in Russia is the frequent use of borrowed vocabulary. In particular, the domestic media in their advertising activities systematically turn to English-language slogans. This phenomenon, which has gained a foothold in the media market, correlates with the global trend of using English as a universal communication tool. The authors of this article investigate the motives and consequences that accompany the process of integrating English-language slogans into the Russian mass media. In addition, the article assesses the impact of such practices on the linguistic and cultural aspects of society.

Keywords: English-language slogans, Russian media, cultural influence, information space, linguistic identity, globalization.

В современном мире глобализации и активного использования цифровых технологий информационное пространство претерпевает серьезные изменения. Особого внимания заслуживают средства массовой информации (СМИ), играющие важную роль в его формировании и отражающие самые актуальные тенденции развития определенных сфер общественной жизни.

Значимость СМИ сегодня не может быть недооценена. По утверждению Л. В. Васильевой, благодаря им возможно а) информирование общества о текущем положении дел и различных проблемах в стране и мире; б) формирование общественного мнения, то есть влияние на идеи и убеждения людей посредством размещения информационных сведений и анализа событий; в) содействие диалогу и обсуждению, ведь СМИ предоставляют платформу для обмена точками зрения, дискуссий и т. п.; г) образование и информационное развитие, так как средства массовой информации обеспечивают людей материалами для самообразования и изучения различных тем; д) осуществление контроля над властью, потому как именно в этой среде могут быть обнародованы различные факты (коррупция, нарушения человеческих прав и др.), отличающиеся своей злободневностью; е) создание условий для развлечений: в дополнение к информационным функциям, СМИ предоставляют развлекательный контент, который важен для отдыха и досуга в повседневной жизни [1, с. 109].

Особенностью российских СМИ являются иностранные слова и англицизмы, широко представленные в заголовках и текстах. Это может быть связано с тем, что английский стал языком мировой коммуникации и широко применяется в различных областях, таких как дипломатия, наука, медицина, авиация, бизнес и др. Стремительное развитие технологий и интернета также усиливает влияние английского языка, так как он становится языком глобальной сети и информационного обмена.

Не оказывается исключением и рекламная индустрия: начиная с телевидения и газет и заканчивая наружной рекламой, каждый день в метро, магазинах или на автобусах мы замечаем огромное количество объявлений, плакатов, билбордов, вывесок и т. п. «В рекламных текстах довольно часто можно встретить заимствованную лексику» [2, с. 351]. Реклама проникает в мобильные устройства и сопровождает нас в повседневных моментах, будь то поход за покупками или путешествие. Чтобы привлечь потребителя, рекламные СМИ задействуют самые разные методы и способы [4, с. 21].

Исходя из вышесказанного, рассмотрим подробнее применение

англоязычных слоганов в отечественной медиакультуре и проанализируем их влияние на восприятие и понимание рекламных сообщений.

Итак, слоган в данном контексте представляет собой рекламное высказывание / девиз, призванный создавать образ компании или продвигать товар. Он составляет сокращенное, но легко усваиваемое выражение той или иной рекламной идеи. Кроме того, слогану присущи лаконичность, запоминаемость и эффективность [3, с. 73].

Целесообразным кажется проанализировать мотивацию, которой руководствуются российские СМИ при использовании англоязычных слоганов. В процессе работы мы пришли к следующим выводам:

1. Глобальный характер бизнеса. Большинство российских компаний нацелены на расширение своего бизнеса и привлечение мировой аудитории. Для этого они переходят на английский язык в рамках рекламных кампаний, а именно употребляют англоязычные элементы в слоганах. Сотрудничающие с данными организациями СМИ тем самым укрепляют свою позицию на мировой арене и становятся более конкурентоспособными в сфере информационных и медийных услуг. Например, компания McDonald's – одна из наиболее популярных и известных сетей быстрого питания. Чаще всего она узнается посредством легко запоминающегося фразового лозунга «I'm Lovin' It», который можно перевести как «Мне это нравится» или «Я обожаю это». Этот слоган присутствует в рекламных материалах по всему миру и выражает позитивное отношение к продукции и обслуживанию в ресторанах сети. Он создает привлекательный образ бренда, что способствует привлечению клиентов и укреплению его позиции на рынке. В России он адаптирован с учетом специфики местного рынка и аудитории, а также соответствует культурным и языковым особенностям.

2. Модернизация и инновации. Как уже было сказано, английский язык сегодня ассоциируется с инновациями и технологиями. Так, внедрение англоязычных слоганов позволяет компаниям подчеркнуть свой передовой и инновационный характер. СМИ, выступая в качестве рекламных площадок, способствуют распространению такой идеи. Например, слоган «The Power of Dreams» («Мощь мечтаний» или «Мощь мечты») компании Honda служит мощным инструментом рекламной стратегии бренда, акцентируя внимание на центральных сторонах бизнеса и производимой продукции. Слоган вдохновляет клиентов видеть компанию по производству мотоциклов и автомобилей как надежного партнера в достижении своих мечтаний и амбиций. Также слоган транслирует фокус Honda на технологический прогресс и инновации: мечты становятся реальностью благодаря передовым технологиям и инженерным решениям, реализованным в данной продукции.

3. Привлечение внимания. Нередко англоязычные слоганы более привлекательны и легче запоминаются для русскоязычных потребителей. Особенно это касается молодежи и людей, владеющих иностранным языком. Выражаясь иначе, их использование дает возможность российским СМИ увеличить читательскую и зрительную базу. Например, слоган «Because You're Worth It», переводящийся как «Потому что ты это достойна», косметической компании L'Oréal – наиболее успешный и узнаваемый слоган в мире косметической индустрии. С помощью слогана мировой лидер в производстве и продаже косметических и парфюмерных продуктов L'Oréal обращается к клиентам и утверждает, что они заслуживают только лучшие продукты и уход за собой. Слоган утверждает, что качество продукции L'Oréal оправдывает затраты и клиенты могут доверять бренду. Данная фраза выступила мощным мотиватором для женщин в разных странах, включая Россию.

Использование англоязычных слоганов в российских СМИ вызывает ряд последствий, оказывая воздействие как на языковую и культурную сферу, так и на отношение аудитории.

Во-первых, имеет место утрата языковой идентичности, что представляет собой серьезную проблему. Проникновение английских слоганов может повлечь за собой снижение использования родного языка и, как следствие, привести к утрате языковой самобытности. Этот аспект вызывает опасения среди тех, кто придерживается принципов языкового сохранения и поддержания культурных традиций.

Следующей консеквенцией является культурное влияние. Использование английских слоганов в российских рекламных кампаниях способствует распространению западной культуры и ценностей. А это, в свою очередь, может вызвать дискуссии о культурной аутентичности и принятии западных стандартов в российском обществе.

Так, с одной стороны, это обогащает русский язык и позволяет точнее передавать новые понятия, глубже разбираться в специфике инновационных технологий и не только; с другой стороны, заимствование чужеродной лексики может вызвать потерю некоторых традиционных выражений, способствовать утрате самобытности и неповторимой красоты русского языка.

Поэтому необходимо найти баланс между сохранением культурной и лингвистической самобытности и адаптацией к современным требованиям и реалиям мировой коммуникации. Русский язык остается богатым и красивым языком, и его уникальные черты следует сохранять и передавать будущим поколениям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева Л. В. Роль и функции СМИ в современном обществе / Л. В. Васильева. – Текст: непосредственный // Вестник Амурского государственного университета. – 2010. – № 50. – С. 109–112.

2. Еремкина Н. В. Заимствованная лексика в русском языке // Роль инноваций в трансформации и устойчивом развитии общества [Текст]: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 18-19 апр. 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. 2. – С. 347–352.

3. Сергеева С. О. Использование субъектных англоязычных слоганов в российских СМИ / С. О. Сергеева, Ф. Г. Мухаметзянова. – Текст: непосредственный // Казанский вестник молодых учёных. – 2018. – № 2 (5). – С. 73–76.

4. Щепилова Г. Г. Реклама в СМИ: принципы классификации / Г. Г. Щепилова. – Текст: непосредственный // Медиаскоп. – 2010. – № 4. – С. 21.

УДК 94(47).084.8

РОЛЬ СССР В ПЕРВОМ БЕРЛИНСКОМ КРИЗИСЕ 1948-1949 ГГ. И СОЗДАНИЕ БЛОКОВОЙ СИСТЕМЫ ВО ВРЕМЯ ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ

Дудолодав Дмитрий Николаевич, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: dudoladov_d@inbox.ru

THE ROLE OF THE USSR IN THE FIRST BERLIN CRISIS OF 1948-1949. AND THE CREATION OF A BLOCK SYSTEM DURING THE COLD WAR

Dudoladov Dmitry Nikolaevich, Lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Актуальность исследования продиктована международной политической обстановке после Второй мировой войны, которая по своему характеру все более похожа на нынешнее положение Российской Федерации в мире. Многие политологи и историки утверждают, что современная история похожа на Холодную войну 2.0». В научной статье автором разбираются противоречия между бывшими союзниками по антигитлеровской коалиции, где государства «большой тройки» (СССР, США, Великобритания) сохраняли между собой дипломатические связи, однако, на практике ситуация была крайне запутанной и неопределенной. СССР предъявлял территориальные претензии к Турции, затем на Ближнем Востоке затянул вывод войск из Ирана, что привело к росту эскалации конфликта между СССР и западными державами. Автором дается негативная оценка действий США и европейских союзников в попытке утвердить новый мировой порядок, начавшийся с доктрины Гарри Трумэна, показавшая роль США в Первом Берлинском кризисе с нарушением международных договоренностей. Дается объективная оценка внешнеполитических действий СССР в попытке следовать нормам международного права.

Ключевые слова: доктрина Трумэна, международные отношения, внешняя политика, СССР, США, «холодная война»

The relevance of the study is dictated by the international political situation after the Second World War, which in its nature is increasingly similar to the current position of the Russian Federation in the world. Many political scientists and historians argue that modern history is like Cold War 2.0.” In the scientific article, the author examines the contradictions between the former allies in the anti-Hitler coalition, where the states of the “Big Three” (USSR, USA, Great Britain) maintained diplomatic ties with each other, however, in practice the situation was extremely confusing and uncertain. The USSR made territorial claims against Turkey, then in the Middle East delayed the withdrawal of troops from Iran, which led to an increase in the escalation of the conflict between the USSR and the Western powers. The author gives a negative assessment of the actions of the United States and European allies in an attempt to establish a new world order, which began with the Harry Truman doctrine, which showed the role of the United States in the First Berlin Crisis with violations of international agreements. An objective assessment of the foreign policy actions of the USSR is given in an attempt to follow the norms of international law.

Keywords: Truman Doctrine, international relations, foreign policy, USSR, USA, Cold War

В сентябре 1947 года состоялось первое совещание Коминформбюро (Информационное бюро коммунистических рабочих партий), к которому присоединились 9 социалистических стран, последней туда вступила Албанская партия труда. Первоначально штаб-квартира находилась в Белграде, но после разрыва отношений с Югославией, собрания проводились в Бухаресте. На первом собрании Коминформбюро 25 сентября 1947 года прозвучал доклад А.А. Жданова «О международном положении», где впервые говорилось о формировании двух лагерей – социалистического и империалистического, последний в представлении Жданова ставит своей целью создание мирового господства и крушение демократии: «В идеологической борьбе против СССР американские империалисты, не разбираясь в политических вопросах и демонстрируя свое невежество, выделяют, прежде всего, идею о том, чтобы изобразить Советский Союз как силу якобы антидемократическую, тоталитарную, а США и Англию и весь капиталистический мир как демократию»[1]. Важно отметить, что 5 июня 1947 года была произнесена речь в Гарвардском университете государственным секретарем США Джорджем Маршаллом, где он призывал протягивать руку помощи Европе и выдавать денежные дотации всем странам, несмотря на политические различия, однако, в своей речи он коснулся лишь экономических вопросов, а политические по понятным причинам скрыл. Ведь помимо восстановления европейской экономики «план Маршалла» преследовал и по-

литические цели, основная из них – укрепление власти США в Европе. Вместе с тем в тех странах, где уже сформирован Коминформбюро власть берут коммунистические деятели и в этих странах начинаются преобразования в экономической, социальной и политической сферах по советскому образцу.

12 марта 1947 года Гарри Трумэн выступил с посланием к объединенной сессии конгресса США. Его речь вошла в историю как «Доктрина Трумэна». По сути, выступление сводилось к тому факту, что Соединенные Штаты единственная страна в мире, обладающая ядерным потенциалом, не имеющих конкурентов не на море, не в воздухе. США обладал мощным флотом и ВВС. По мнению Трумэна Америка имела право вмешиваться в любые процессы, происходящие в мире, оправдывалась военная помощь тем правительственным или оппозиционным силам любой страны мира, которые импонировали политике Соединенных Штатов.

Первым серьезным внешнеполитическим кризисом «холодной войны» для СССР стал Первый Берлинский кризис 1948–1949 года. Доктор исторических наук Наринский М.М., рассуждая о характере войны, характеризует действия советской стороны следующим образом: «Политика СССР в германском вопросе стала составной частью усилий Кремля по созданию и упрочению советской сферы влияния в послевоенной Европе, а при возможности – и ее расширения»[2, с. 162]. Именно Первый Берлинский кризис впервые мог поставить СССР и США в состояние открытой военной конфронтации.

Еще 5 июня 1945 года по Декларации о поражении Германии, которая была подписана в Берлине верховную власть в стране взяли на себя 4 правительства: СССР, США, Великобритания и Франция. В статье 13 договора говорится следующее: «При осуществлении верховной власти в Германии, принятой на себя Правительствами Соединенного Королевства, Соединенных Штатов Америки, Союза Советских Социалистических Республик и Временным Правительством Французской Республики, четыре правительства союзников будут принимать такие меры, которые они сочтут необходимыми для будущего мира и безопасности, включая полное разоружение и демилитаризацию Германии»[3, с. 186]. Вместе с тем важно отметить, что и Берлин был поделен на четыре оккупационные зоны и по мере роста мировой напряженности на политической арене, именно этому городу было суждено стать первой эскалацией мировой напряженности между капиталистическим и социалистическими блоками. Рост напряженности начался еще в январе-феврале 1948 года, когда Англия, Франция и США объявили о создании Тризонии. Первоначально была сформирована Бизония, но позднее к англо-американскому блоку присоединилась Франция. Важным вопросом в послево-

енной Германии оставался вопрос об экономической реформах, которые сумели бы ликвидировать последствия гиперинфляции [4, с. 95]. И Советский союз и США внесли свои предложения по экономическому урегулированию в Контрольный совет. Анатолий Уткин пишет: «Маршал Соколовский сказал 1 февраля 1948г. Следующее: «Если у моих коллег хватит терпения, мы пройдем по американским предложениям пункт за пунктом, и станет очевидным, что оно приемлемо для нас»[5, с. 43]. Но американская сторона уклонилась от совместного решения. Как утверждает немецкий историк Бернд Бонвеч: «Реформа была нужна, так как Германия была завалена абсолютно обесценившимися рейхсмарками. СССР выступал за проведение реформы во всех зонах одновременно, путем создания общегерманского финансового департамента и центрального эмиссионного немецкого банка»[6, с. 104].

Следующим серьезным шагом к расколу стала Лондонская конференция по германскому вопросу 23 февраля – 1 июня 1948 года, куда не пригласили советского министра СВАГ маршала Соколовского, но при этом позвали министров иностранных дел стран Бенилюкс. При этом руководитель СВАГ В.Д. Соколовский потребовал от коллег разъяснений по поводу конференции, но представители Запада отказались предоставить информацию. Французский генерал Кенинг на заявление маршала Соколовского от 20 марта 1948 ответил, что «попросит дальнейших инструкций от своих руководителей». Важно отметить, что В.Д. Соколовский на том же заседании обвинил Тризонию в сепаратных действиях и распустил Союзный Контрольный Совет, который больше не собирался.

Важным представляется вопрос о решении Лондонской конференции, где помимо создания Учредительного собрания и распространения «плана Маршалла» на западную зону, обсуждался вопрос в проведении денежной реформы, которая и стала катализатором Первого Берлинского кризиса. Таким образом, западные державы без согласования с СССР решили создать на территории Германии свое государство с конституцией, законами, инициировали проведение денежной реформой. Однако по четырехсторонним соглашениям отказ пригласить СССР на конференцию и решение вопроса без участия министра иностранных дел СССР рассматривался советской стороной, как разрыв отношений со странами Запада. В качестве ответной меры 23-24 июня 1948 года в Варшаве состоялось совещание МИД СССР и стран «народной демократии», на котором МИД семи восточноевропейских государств обвинили страны Запада в нарушении договоренностей и непризнании лондонских решений[7, с. 97]. Ясно, что конфронтация в регионе нарастала и таким образом вылилась в Первый Берлинский кризис.

Еще с октября 1947 года США начали тайно печатать новую валюту и ко концу того же года в Тризонию было доставлено 30 вагонов денег. СССР также готовился к проведению денежной реформы в своей зоне, однако западные страны сработали быстрее. 20 июня 1948 года каждый гражданин Германии получил новую валюту дойчмарки, взамен старых рейсмарок. Так началась реформа Эрхарда. Старый поток обесцененной валюты мог хлынуть в советскую зону оккупации, что могло вызвать дезорганизацию экономики и массовую инфляцию. В качестве ответной меры руководитель СВАГ маршал В. Д. Соколовский в ночь с 23 на 24 июня 1948 года приказал перекрыть наземные коммуникации между Берлином и Тризонией. Также стоит отметить, что Соколовский заявил о продолжительной блокаде Западного Берлина, пока Запад не откажется от создания единого западногерманского правительства, так как это противоречило июньскому договору 1945 года, подписанному четырьмя правительствами. Правительства США, Франции, Великобритании были готовы к негативной реакции со стороны советского руководства, но они не были готовы к блокаде Западного Берлина. 24 июня 1948 года блокада становится абсолютной, что противоречило закону, по которому снабжение Берлина осуществляется общими силами 4 стран. Согласно отчетам генерала Клея, чтобы выжить жителям Западного Берлина в условиях изоляции, им ежедневно необходимо 4,55 тонн продовольствия, которые стали поступать в город в результате воздушных полетов, предложенных генералом Клеем. Важно отметить, что уже 2 августа 1948 года прошли переговоры в Москве, с советской стороны выступили И. Сталин и В. Молотов. Переговоры прошли успешно для советской стороны, более того Сталин согласился пойти на некоторые уступки, показав, что он не против западного военного присутствия в Берлине. Уже 30 августа была подготовлена директива, предусматривающая использование восточной марки во всем Берлине снятие запрета на проезд наземного транспорта, но подписание не только не закончило кризис, а еще больше обнажило противоречия между блоками. Тогда же в сентябре 1948 года с резкой критикой «блокады» выступил бургомистр Рейтер, который сравнил сталинскую политику с гитлеровской и призвал Тризонию не бросить Западный Берлин на произвол советской стороны. В ходе выступления начались массовые беспорядки, в результате которых пострадал советская сторона: был сорван флаг и обстрелян солдат у памятника советским воинам. Важно отметить, что уже в ноябре-декабре 1948 года Сталин и советское руководство понимали всю бесперспективность дальнейшей «блокады». Так, уже 31 января 1949 года в газете «Правда» появились ответы на вопросы Сталина американскому журналисту Смитсу, где руководитель СССР ясно выразил точку зре-

ния на конфликт между странами Тризонии: «При соблюдении Союзенными Штатами Америки, Великобританией и Францией условий, изложенных в третьем вопросе. Советское правительство не видит препятствий для отмены транспортных ограничений с тем, однако, чтобы одновременно были отменены транспортные и торговые ограничения, введенные тремя державами»[8, с. 22].

Уже 5 мая 1949 года состоялись переговоры по деэскалации конфликта между четырьмя державами, предусматривающие открытие всех путей в Западный Берлин с 12 мая 1949 года, а также создание созыв нового совещательного органа СМИД(совета министров иностранных держав). Но данная попытка оказалась неудачной, так как все чаще звучали вопросы об окончательном расчленении Германии и невозможности сохранения единого государства. Однако, в день начала работы СМИДа 23 мая 1949 года было объявлено о создании в западных зонах Основного закона, что означало фактическое создание Федеративной Республики Германии.

В ответ на это Советский Союз 7 октября 1949 года инициировал создание в восточной зоне другого германского государства – Германской Демократической Республики. Во втором томе книги «История внешней политики СССР» под редакцией А.А. Громыко указано следующее: «Советское правительство расценило создание Германской Демократической Республики как важное событие в истории Европы. В приветственной телеграмме, направленной главой Советского правительства И. В. Сталиным президенту ГДР В. Пику и премьер-министру О. Гротеволу, подчеркивалось его большое значение»[9, с. 80]. Таким образом, Первый Берлинский кризис, во многом можно считать недостаточно успешным для внешнеполитического имиджа СССР на мировой арене, так как для большинства европейских стран «блокада» Западного Берлина показала Советский Союз, как агрессивное государство. Опасаясь дальнейшей эскалации, 12 государств Европы 4 апреля организовали Организацию североатлантического договора (НАТО). Через шесть лет 14 мая 1955 года будет организована ОВД (Организация стран Варшавского договора), в ответ на присоединение ФРГ к НАТО, что будет означать создание биполярной блоковой системы международных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Архив Александра Н. Яковлева :[сайт]. – Москва, 2001. – URL:<https://alexanderyakovlev.org/fond/issues-doc/69358> (дата обращения : 21.09.2023).–Текст. Изображение: электронные.
2. *Наринский М.М.* Берлинский кризис 1948–1949 /М.М. Наринский // Вестник МГИМО Университета.– 2011. – № 1 (16). – С. 162–172.
3. *Бадак А.Н.* Всемирная история в 24 томах. Т. 24 / А. Н. Бадак, И. Е. Войнич, Н. М. Волчек.–Минск : Современный литератор, 1999.–592 с.

4. Языков Е. Ф. История Новейшего времени стран Европы и Америки 1945–1990: учебное пособие/ Е. Ф. Языков; МГУ им. М. В. Ломоносова.–Москва: Высшая школа, 1993.–447 с.

4. Уткин А.И. Мировая «холодная война»/ А.И. Уткин.– Москва : Эксмо, Алгоритм, 2005.– 736 с.

5. Бонвеч Б. История Германии. В 2 т. Том 2. От создания Германской империи до начала XXI века: учебное пособие /Б. Бонвеч, Ю. В. Галактионов.–Москва : «КДУ», 2008.–173 с.

6. Круглов В.А. Болгария и Коминформ в период конфликта с Югославией/ В.А. Круглов// Научные ведомости.–2011.–№19.– С.92–98.

7. Сталин И.В. Полное собрание сочинений, Ответы на вопросы генерального европейского директора американского агентства “Интернэйшнл Ньюс” господина К. Смита, полученные 27 января 1949 года/ И.В. Сталин.– Москва: «Писатель», 1997.–248 с.

8. Громыко А.А. История внешней политики СССР: В 2-х т. Том 2/ А.А. Громыко, Б.Н. Пономарев.–Москва : Наука, 1976.–1200 с.

УДК 81

АНГЛИЦИЗМЫ В СЛЕНГЕ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Пугачева Арина Руслановна, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: a.r.pugacheva@ruc.su

ANGLICISMS IN THE SLANG OF MODERN YOUTH

Pugacheva Arina Ruslanovna, Lecturer

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Автор данной статьи проводит глубокий анализ использования англицизмов в молодежном сленге русского языка. Исследуются происхождение, функциональные особенности и степень влияния заимствованных слов и выражений на лингвистическую и культурную идентичность современных подростков. Кроме того, в статье рассматриваются вопросы сохранения языковой самобытности и уникальности в условиях глобализации.

Ключевые слова: молодежный сленг, англицизмы, культурная идентичность, языковое влияние, глобализация.

The author of this article conducts a deep analysis of the use of Anglicisms in the youth slang of the Russian language. The origin, functional features and the degree of influence of borrowed words and expressions on the linguistic and cultural identity of modern adolescents are investigated. In addition, the article discusses the issues of preserving linguistic

identity and uniqueness in the context of globalization.

Keywords: youth slang, anglicisms, cultural identity, linguistic influence, globalization.

Информационное общество на сегодняшний день характеризуется активным использованием английского языка, особенно это заметно в речи молодых людей. Названный феномен неотъемлемо связан с актуальными тенденциями глобализации, в рамках которых английский язык позиционируется как ведущее средство мировой коммуникации. «В современном русском языке проявления глобализации стали наблюдаться с появлением в России транснациональных компаний, которые привносят в российскую действительность западную корпоративную культуру, образцы поведения сотрудников, в том числе образцы коммуникативного поведения, а с ними и англицизмы в русский язык» [1, с. 138]. Исходя из подобной динамики, исследование причин появления и употребления англицизмов в контексте молодежного сленга оказывается весьма важным для понимания лингвистических и культурных процессов на современном этапе.

Ни один язык не обладает полным отдалением от внешнего воздействия, то есть сохранение абсолютной лингвистической неповторимости в его первоизданном виде представляет собой непрактичную задачу. Чаще всего языковые системы представляют собой результат исторического влияния разных языков и постепенного наложения культурных влияний на эти наложения с течением времени.

Анализируя некоторые аспекты развития современного русского языка, можно отметить интенсивное заимствование лексических единиц, фраз и выражений из английского языка. Таким образом и появляются так называемые англицизмы, которые плавно интегрируются в русский язык, адаптируясь для использования в различных контекстах и заметно расширяя его лексическое богатство [3, с. 124].

Больше остальных к таким лексическим элементам в повседневной коммуникации обращается молодое поколение людей. Так, слова вроде «интернет» (internet), «селфи» (selfie), «кул» (cool), «чекин» (check-in), «смартфон» (smartphone), «тренд» (trend), «геймер» (gamer) и другие стали неотъемлемой частью жаргона русскоговорящих тинейджеров и ежедневно фигурируют в разговорном и письменном общении. Их популярность объясняется заметным влиянием англоязычных медиа, музыки, фильмов и интернет-коммуникации. Кроме того, присутствие заимствованных лексем отражает интересы молодежи и тенденции, господствующие в той или иной индустрии или сфере, а также позволяет более точно обозначать конкретные реалии и яснее выражать свои мысли.

А. А. Пучинина и Н. В. Сергиенко предлагают классифицировать наиболее распространенные англицизмы, внедряющиеся в русский

язык, в соответствии с методами их лингвистической адаптации [3, с. 125]:

1. Прямые заимствования – это слова, отличающиеся наибольшей близостью к оригиналу как в звучании, так и плане семантики. Примерами подобных заимствований выступают слова «хайп» (hype), «блог» (blog), «онлайн» (online) и «лайфхак» (lifhack).

2. Гибриды – это англицизмы, которые образуются путем прикрепления русских префиксов, суффиксов или флексий к иностранным корням. Примерами гибридных лексических единиц являются «френдиться» (to make friends), «гуглить» (to google), «лайкать» (to like).

3. Кальки – семантические заимствования из другого языка, основанные на буквальном переводе структуры слова или целой фразы. В современном русском языке наиболее распространены сочетательные кальки, такие как «сделать заметку» (to make a note), «Почувствуй разницу!» (Feel the difference).

4. Экзотизмы – это иноязычные заимствования, которые обозначают предметы или явления, свойственные другой культуре или нации. Примерами могут служить «кимоно» (kimono), «спикер» (speaker) и «суши» (sushi).

По мысли исследователей, преимущественное распространение получают слова, относящиеся ко второй группе, – гибриды. Причина в том, что с их помощью происходит эффективная адаптация иностранных слов к русской речи. Продемонстрируем сказанное.

Прямое заимствование английского существительного ignore («игнор») в русском языке подвергается изменениям посредством различных аффиксов, что позволяет создать целый ряд слов с разными смысловыми оттенками в зависимости от контекста общения:

1. «Игнорировать» – добавление суффикса -ирова- приводит к образованию глагола, означающего действие игнорирования. Это слово указывает на ярое нежелание субъекта замечать что-либо.

2. «Проигнорировать» – приставка про- добавляется к основе и демонстрирует высшую степень игнорирования или отсутствия реакции на какое-либо предложение или действие. Слово подчеркивает отрицательное отношение к тому, что игнорируется.

3. «Заигнорировать» – приставка за- в данном случае определяет начало действия игнорирования, подразумевая, что процесс игнора начался или продолжается.

4. «Игнорщик» – путем присоединения к иноязычной основе суффикса -щик образуется новое существительное, обозначающее лицо, которое систематически или характерно проявляет игнорирование в различных ситуациях. Термин может использоваться для описания человека, не желающего взаимодействовать или реагировать на запросы и т. п. [2]

Основываясь на произведенном выше анализе, можно утверждать, что русский язык значительно обогащается через добавление тех или иных словообразовательных морфем к словам иностранного происхождения. Тем не менее, необходимо сказать, что процесс заимствования англицизмов вызывает определенные вопросы касательно сохранения лингвокультурной самобытности. Выражаясь иначе, перенос слов и концепций из английского языка может привести к риску утери ряда важных аспектов русского языка и культуры.

И все же отметим, что использование англицизмов в русском языке выполняет несколько значимых функций, способствуя не только богатству и выразительности речи, но и выделению особой молодежной субкультуры. Во-первых, англицизмы добавляют молодежному сленгу большую яркость и выразительность. Например, употребление слова «кул» (cool) вместо русского эквивалента придает речи молодых людей особую легкость и модернизм, что в свою очередь позволяет им выделяться среди сверстников и привлекать внимание к своей личности. Во-вторых, англицизмы могут служить специальным средством для идентификации молодежной субкультуры. Так, слово «геймер» (gamer) обозначает человека, увлекающегося видеоиграми, и становится символом данной социальной группы. Таким образом представители молодежи могут без труда идентифицировать себя и остальных членов данной культурной группы. В-третьих, использование англицизмов дает молодежи возможность отразить актуальные явления и направления развития того или иного процесса в рамках своей культуры. К примеру, благодаря слову «тренд» (trend), которое указывает на модное явление, постепенно приобретающее популярность, молодые люди могут быть в курсе последних изменений и тенденций [4].

Таким образом, на материале анализа англицизмов исследование демонстрирует тесное взаимодействие языка и культуры в рамках современных вызовов глобализации и информационного общества. Установлено, что англицизмы в молодежном сленге выполняют роль ярких и выразительных элементов речи, придавая ей современный шарм и делая ее актуальной. Они открывают перед представителями молодого поколения широкие возможности: позволяют точнее выражать свои идеи, легко опознавать единомышленников, участвовать в формировании собственной культурной принадлежности, оставаться информированными в курсе последних событий и не только.

ЛИТЕРАТУРА

1. Еремкина Н. В., Самосудова Л. В. Заимствования в современном русском языке // Гуманитарные науки и образование. 2022. Т. 13. № 1 (49). С. 138-142.
2. Никитина Т. Г. Толковый словарь молодежного сленга [Текст] / Т. Г. Никитина. – Москва : АСТ, 2006. – 734 с.

3. Пучнина А. А. Англицизмы в речи современной русскоговорящей молодежи / А. А. Пучнина, Н. В. Сергиенко. // Вестник ШГПУ. – 2021. – № 3 (51). – С. 124–128.

4. Рождественская С. В. Англицизмы в современном российском обществе: статус и функции / С. В. Рождественская, И. Ю. Джулай // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2018. – № 8-1 (86). – С. 165–170.

УДК 811

ЭЛЛИПТИЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ БЕЗ ГРАММАТИЧЕСКОГО ПОДЛЕЖАЩЕГО В СОВРЕМЕННОМ НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ И ИХ РОЛЬ В КОММУНИКАТИВНОМ ПРОЦЕССЕ

Романов Геннадий Евдокимович, кандидат филологических наук, доцент

Самосудова Лилия Вячеславовна, кандидат филологических наук, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: g.e.romanov@ruc.su; l.v.samosudova@ruc.su

ELLIPTICAL SENTENCES WITHOUT GRAMMATICAL SUBJECT IN MODERN GERMAN AND THEIR ROLE IN THE COMMUNICATIVE PROCESS

Romanov Gennady Evdokimovich, PhD (Philology),

Associate Professor

Samosudova Liliy Vyacheslavovna, PhD (Philology),

Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В данной статье рассматриваются эллиптические предложения современного немецкого языка без грамматического подлежащего. предметом анализа являются диалогические и монологические тексты прозаических произведений, драм и пьес немецких авторов. В теоретических исследованиях сокращенных предложений, дополнительно к уже известным теориям и методам, применяется семантическая теория валентности (SVT-*semantische Valenztheorie*) в интерпретации известного немецкого германиста Вильгельма Бондцио

Ключевые слова: семантическая теория валентности, свободная позиция, изменяемая форма глагола, тема-рема- структура.

This article discusses elliptical sentences of the modern German language without a grammatical subject. The subject of the analysis is dialogical and monological texts of prose works, dramas and plays by German authors. In theoretical studies of abbreviated

sentences, in addition to the already known theories and methods, the semantic theory of valence (SVT-*semantische Valenztheorie*) is used in the interpretation of the famous German Germanist Wilhelm Bondzio

Keywords: semantic theory of valence, free position, variable verb form, theme-rheme- structure.

В данной статье мы попытаемся выяснить причины возникновения в современном немецком языке эллиптических предложений без грамматического подлежащего. В своих теоретических исследованиях сокращенных предложений мы, дополнительно к уже известным теориям и методам, применяем семантическую теорию валентности (SVT – *semantische Vabuztheorie*) в интерпретации известного немецкого германиста Вильгельма Бондцио. По мнению В. Бондцио, его синтаксическая модель предложения, ориентированная на валентность, исходит из того, «что центральная задача грамматики и синтаксиса состоит в том, чтобы раскрыть и описать закономерности построения предложений как самой мельчайшей единицы речевой коммуникации с языковой грамматической структурой [1]. Это закономерности, которыми должен владеть каждый носитель языка, если он хочет использовать этот язык в качестве инструмента коммуникации.

Закономерности построения предложения включают в себя не только производительный аспект, но и также аспекты понимания и идентификации. Они должны быть известны как говорящему при производстве предложений, так и слушателю при понимании этих высказываний. Первичным для нас является понимаемость предложений или полнота высказанной во время коммуникационного процесса информации.

Особенно важным для наших исследований является тот факт, что семантическая теория валентности исходит из рационально-абстрактного отражающего характера автосемантических значений слов.

Опираясь на вышесказанное, мы попытаемся в этой статье выяснить причины возникновения в современно немецком языке эллиптических предложений без грамматического предложения.

Предметом наших исследований являются диалогические и монологические тексты прозаических произведений, драм и пьес немецких авторов, в которых говорящий выполняет функцию грамматического подлежащего. Его лицо выражается личным местоимением 1-го лица единственного числа “*ich*”. Однако в некоторых высказываниях при некоторых обстоятельствах оно не называется, т.е. отсутствует. С точки зрения семантической теории валентности это означает, что свободная позиция (LS) подлежащего не заполнена.

Как известно, современные лингвисты делят повествовательное

предложение на предполье (Vorfeld), центрополье (Mittelfeld) и заполье (Nachfeld). Это деление в германистике связано с изменяемой формой глагола в качестве сказуемого (die finite Verbform), которая в повествовательном предложении немецкого языка, как правило, занимает 2-ое место. Только изменяемая часть глагола и заключающая рамки предложения основная часть сложного глагольного сказуемого имеют в повествовательном предложении определенное место. Остальные члены предложения могут быть расположены по разному. Расположение слов или группы слов, т.е. членов предложения распределяется в зависимости от того, какую информационную ценность для высказывания они имеют. Для лучшего понимания высказывания или продолжения мысли говорящий ставит часто в предполье слова или группы слов, т.е. члены предложения, которые соотносятся с каким-либо членом предложения предыдущего высказывания, т.е. обладают уже известной информацией и в соответствии с темой-ремой-структурой предложения должны рассматриваться в качестве темы, уже известной информации, в заполье.

Как известно, члены предложения являются партнерами, связанными друг с другом. Эти члены предложения со своей стороны являются элементами дальнейшего контекста. Особенная проблематика сокращенных членов предложения состоит в том, что они словесно не представлены. Словесное представление сокращенных членов предложений заключается в том, что они были упомянуты ранее. В подобных случаях такие языковые элементы дают полную картину о смысле ситуационного контекста. Эти слова указывают на действительность процесса. При этом речь идет о том, что значение слова является абстрагированным и обобщенным отображением вещей и явлений действительности. В понятиях, образованных в процессе познания благодаря мысленной абстракции, предметы, свойства и отношения между предметами и их свойствами отражаются более или менее адекватно в их закономерных взаимосвязях. Это деление объективной реальности, передающуюся через сферу сознания, находит в принципе свое выражение в языке и его закономерностях. Это справедливо для значения отдельных лексем, для значения целых классов слов.

Кроме того, деление предложения на тему-рему предполагает, что грамматическое подлежащее часто выступает в качестве темы, т.е. уже известного. Это утверждение подчеркивается лингвистической прагматикой: «топик», старая информация, часто выражается в повествовательном предложении подлежащим. А эта именная группа стоит, как правило, в начале немецкого повествовательного предложения. «Тема» или член «темы» стоит итак во главе предложения. Его следует рассматривать в качестве связующего члена предложения с предыдущим предложением.

«Тема» или «топик» - это уже известная слушающему информация. А для экономии информации могут во время коммуникационного процесса в определенных случаях опускаться, т.к. они слушающему относительно уже известны. Подлежащее в качестве «темы» или члена «темы» может не называться, т.е. с точки зрения семантической теории валентности свободная позиция подлежащего (LS-Subjektgröße) не заполняется. Таким образом возникают эллиптические предложения без грамматического подлежащего, при этом коммуникационный процесс становится более оживленным, более эмоциональным:

(1) "Ich kann doch nicht jeden Tag hier kommen. Habe noch anderes zu tun [3].

(2) Und mline Mutter meinte: "Hab noch nie solche Veilchen gerochen" [4]

ЛИТЕРАТУРА

1. Bondzio, W.: Abriss der semantischen Valenztheorie als Grundlage der Syntax. In : Zeitschrift für Phonetik, Sprachwissenschaft und Kommunikationuntersuchung, Bd.30. Berlin 1977.

2. Romanov, G. : Kommunikaiv-semantsche Aspekte der elliptischen Sätze in den deutschen Gegenwartssprache. Diss. A, Berlin 1989.

3. Apitz, B. : Der Regenbogen. Halle (Saale) 1976/

4. Nachbar, H. : Der Junge mit knielangen Hosen. Berlin 1984.

УДК 130.2:340.1

ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ ЮРИСТА

Савушкина Людмила Вячеславовна, кандидат культурологии, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: l.v.savushkina@ruc.su

FORMATION OF A LAWYER'S LEGAL CULTURE

Savushkina Lyudmila Vyacheslavovna, PhD (Culturology), Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются основные направления формирования правовой и профессиональной культуры юристов, исследуются различные подходы к понятию правовой культуры. Также исследуется роль образовательных учреждений, государства, социальных групп и средств массовой информации при формировании правовой

культуры юристов. Исследуются существующие правовые и методологические проблемы формирования правовой культуры юристов.

Ключевые слова: юрист, правовая культура, правосознание, юридическое образование

The article discusses the main directions of the formation of legal and professional culture of lawyers, explores various approaches to the concept of legal culture. The role of educational institutions, the state, social groups and mass media in the formation of the legal culture of lawyers is also investigated. The existing legal and methodological problems of formation of legal culture of lawyers are investigated.

Keywords: lawyer, legal culture, legal awareness, legal education

Изучение правовой культуры юристов имеет важное значение в современном мире в связи с распространенностью судебных ошибок связанных с допущенными нарушениями в работе государственных органов. В этой связи, представляется важным, чтобы сотрудники правоохранительных органов, обладали высоким уровнем юридических знаний. Сюда входят сотрудники Министерства внутренних дел, прокуратуры, налоговой полиции, ФСБ, Федеральной таможенной службы, Министерства по чрезвычайным ситуациям и иных государственных органов. В первую очередь сотрудники данных органов являются юристами, в этой связи представляется возможным изучить особенности формирования правовой культуры юриста.

Для начала стоит отметить, что на данный момент в науке нет единого подхода к понятию «правовая культура». Так, С. С. Алексеев рассматривал данное понятие с философской точки зрения, отмечая, что правовая культура являет собой некое правовое богатство, которое выражено в уровне развития регулятивных качеств права, достигнутых в обществе, а также в уровне юридической техники, что относится «к духовной культуре, к правовому прогрессу» [1].

Более глубоко определяет правовую культуру А. С. Бондарев. Ученый понимает под ним «правовое свойство субъектов права, а также высокую степень их правовой развитости, правового совершенства и высоким уровнем их способностей качественно творить и эффективно использовать необходимые правовые средства для достижения своих правовых целей, реализации своих правомерных интересов и потребностей, воплощаемых субъектами в социально-правовой активности» [2, с. 44].

Правовая культура юриста основана как на позитивном, так и на естественном праве, а также на требованиях общественной жизни. Однако отметим, если юрист обладает низким уровнем правовой культуры, его деятельность может быть основана на недопустимых методах работы: манипулировании правовыми нормами, искажение

их содержания. Поэтому для того, чтобы будущие юристы могли ответственно выполнять свои обязанности, важно, чтобы их правовая культура формировалась на основе общепринятых общечеловеческих ценностей, подкреплялась наукой и подтверждалась практическим опытом.

Замечание В.С. Шейфетдинова о том, что на данный правовая культура будущих юристов далека от идеала, безусловно, верно, поскольку в отношении многих юристов к праву и правосудию наблюдаются явные признаки правовой деформации. Правовой нигилизм или идеализм можно наблюдать у тех, кто отрицает ценность закона, это создает внутренний конфликт, из-за которого юрист не может выполнять свои профессиональные обязанности без нарушения существующих правовых норм [4, с. 382].

Для начала остановимся на формировании культуры личности студента в процессе юридического образования. Действующие образовательные стандарты не ставят в качестве цели обучения – формирование правовой культуры, в этой связи требуется комплексная работа экспертов из различных областей, таких как юриспруденция, педагогика и культурология, с целью совершенствования существующих программ обучения.

Чтобы обеспечить успешное формирование правовой культуры среди юристов, необходимо сочетать традиционное преподавание с внеучебными мероприятиями. Ярким примером последних являются юридические клиники, созданные при ряде университетов. Так, с одной стороны, юридические клиники предоставляют целый ряд бесплатных юридических услуг, тем самым оказывая консультации особо уязвимым категориям граждан. С другой, изучение студентами юридических дисциплин в клинике, является крайне важной частью формирования правовой культуры студентов, поскольку их знания применяются непосредственно на практике, а не только с целью сдачи экзаменов, что приводит к более глубокому пониманию изучаемой информации и стимулирует познавательную деятельность. Кроме того, преподавателям, которые контролируют деятельность студентов, отводится более методическая и образовательная роль, что еще больше усиливает влияние этих клиник при формировании правовой культуры.

Процесс юридического образования имеет важное значение для формирования прочной основы для развития как теоретической, так и профессиональной правовой культуры. Теоретическая правовая культура состоит из понимания и знания природы, значения и механизма правовых актов. Такого рода знания обычно исходят от юристов, которые занимаются научными исследованиями в отдельных областях права. Профессиональная правовая культура относится к

тем, кто активно занимается областями, связанными с юриспруденцией; они должны обладать всесторонним пониманием своих прав и обязанностей в обществе, а также профессиональным отношением к правилам юридической практики.

Говоря о формировании правовой культуры юриста, не можем не отметить деятельность государства, так последнее играет активную роль в социализации индивидов посредством образовательной деятельности своих учреждений и общественных организаций. Реализация государственной политики, в первую очередь правовой, должна привести к повышению осведомленности отдельных граждан о их правах и обязанностях, а также к повышению общего уровня правовой культуры.

Далее отметим, что основными источниками правовой информации в настоящее время являются социальные сети и телевидение, которые выступают мощным эффективным средством как позитивного, так и негативного влияния на правовую культуру личности любого человека, в том числе и юристов. Средства массовой информации действует на огромный круг граждан и могут быть использованы для просвещения людей об их правах и обязанностях или информирования их об изменениях в законодательстве. К сожалению, в информационной среде также распространяется информация, имеющая негативную направленность, например, прославляющая преступную жизнь или выставляющая преступников героями за совершение преступлений. Этот тип контента может поощрять преступное поведение за счет своей романтизации и создает раздвоение сознания, когда с одной стороны действуют нормы государства, а с другой стороны – обществом восхваляются лица, их нарушающие. К сожалению, отмечается целый ряд государственных органов, сотрудники которых в целом положительно относятся к романтизации преступной жизни и в целом уважительно относятся к «правильным» преступникам.

На состояние правовой культуры в целом оказывает влияние правовая культура социальных групп. Для формирования правовой культуры, одних государственных учреждений будет явно недостаточно, в этой связи необходимо также поощрять участие общественности при проведении правового воспитания. Вовлекая членов гражданского общества в разработку и применение законов, можно повысить их актуальность за счет учета различных точек зрения и интересов отдельных групп населения. [6, с. 94].

Обратимся к позиции Д.В. Деккерта, так он указывает, что у юриста с сформированной правовой культурой, возникает способность вести правовую пропаганду [5]. Повышение общественного понимания и осведомленности о законе требует не только ознакомления людей с его принципами и правилами, но и предоставления им четких указаний о том, как применять эти законы в своей повседневной

жизни – чего можно достичь только путем эффективной коммуникации и обучения квалифицированными специалистами, такими как юристы. Развивая прочные навыки юридической грамотности, знакомя других с применимым законодательством, эффективно общаясь с клиентами или коллегами по сложным вопросам, связанным с законодательством, и помогая отдельным лицам понять потенциальные последствия их действий, юристы демонстрируют свою приверженность профессионализму в данной области, помогая членам общества стать более осведомленными о применении правовых норм. «Речевая коммуникация является обязательной частью профессиональной подготовки юриста, только в процессе речевой коммуникации осуществляются переговоры юриста с заинтересованными лицами, рассматриваются судебные дела, доводятся до сведения адресатов мнения и решения юристов» [7, с. 36].

Отметим также влияние семьи на формирование правовой культуры. Семья является важнейшим социальным институтом в жизни человека, и родители (или другие законные представители) играют такую же важную роль в социализации учащихся, как и учителя. Однако есть определенные проблемы, которые возникают из-за того, что большинство сегодняшних родителей получили образование либо в советский, либо в постсоветский период. Это означает, что у них, возможно, не было доступа к изучению современного российского законодательства до более позднего возраста. Таким образом, отсутствие правового представления о современной правовой системе у родителей, напрямую накладывает на формирование правовой культуры у студентов.

Правовая культура общества является важным фактором его общего развития и роста. Важно, чтобы эта культура формировалась систематически, рационально и с целью позитивного социального развития. Для достижения этой цели необходимо принять меры по обеспечению формирования политических и правовых идей и норм, представляющих как мировые, так и национальные ценности. Правовое образование играет ключевую роль в этом, предоставляя людям знания, необходимые им для понимания своих прав по закону, и в то же время помогая формировать коллективную ответственность. Юридическое образование – является неотъемлемой частью формирования эффективной правовой культуры, которая может удовлетворить индивидуальные потребности каждого человека.

В заключение, очевидно, что профессиональная и правовая культура практикующих юристов является неотъемлемой частью их профессиональной культуры. Эта профессиональная и правовая культура взаимодействует с системой объективных факторов на различных уровнях, формируя вектор, который в конечном итоге опреде-

ляет эффективность законодательной, интерпретационной и правоприменительной деятельности юриста.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев С. С.* Общая теория права : в 2 т. Т.1. / С. С. Алексеев. – Москва, 1981. – 361 с.
2. *Бондарев А. С.* Правовая культура – цель правового воспитания / А. С. Бондарев // 20 лет Конституции Российской Федерации: актуальные проблемы науки и правоприменения в условиях совершенствования российского законодательства : IV Пермский международный конгресс ученых юристов (г. Пермь, 18–19 октября 2013). – Москва : Статут, 2014. – С. 44–49.
4. *Шеяфетдинов В.С.* Правовая культура будущего юриста // Законность и порядок: история, современность, актуальные проблемы. материалы V межвузовской студенческой научной конференции. Москва, 2021. – С. 381-383.
5. *Деккерт Д. В.* Правовая культура юриста: теоретическое поле / Д. В. Деккерт // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Право. – 2019. – Т. 4, № 4. – С. 5-9.
6. *Титаренко Т. А.* Формирование правосознания и правовой культуры юристов / Т. А. Титаренко // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2018. – №4 (75) . – С. 90-95.
7. *Усманова Е.Ф., Еремкина Н.В.* Культура речевой коммуникации в альтернативном разрешении правовых споров и конфликтов // Право и государство: теория и практика. – 2020. – №11. – С. 35-37.

УДК 81(082)

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ
ПРЕПОДАВАНИЯ КУРСА ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК
(НА ПРИМЕРЕ УЧЕБНОГО ПОСОБИЯ NEW SUCCESS)**

Самосудова Лилия Вячеславовна, кандидат филологических наук, доцент

Романов Геннадий Евдокимович, кандидат филологических наук, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: l.v.samosudova@ruc.su; g.e.romanov@ruc.su

**METHODOLOGICAL TECHNIQUES AND TECHNOLOGIES IN
THE PROCESS OF TEACHING A FOREIGN LANGUAGE
COURSE (BASED ON THE EXAMPLE OF NEW SUCCESS
TEXTBOOK)**

**Samosudova Liliya Viacheslavovna, PhD (Philology),
Associate Professor**

**Romanov Gennadij Evdokimovich, PhD(Philology),
Associate Professor**

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

В настоящее время появляется большое количество учебных пособий, нацеленных на подготовку студентов в различных областях знаний. Целью работы является рассмотрение технологий и методик, при помощи которых осуществляется мониторинг и контроль успеваемости обучающихся при учебное пособие New Success издательства Pearson.

Ключевые слова: учебное пособие, иностранный язык, технологии обучения, методы преподавания, преподавание английского языка.

Currently, a large number of textbooks are appearing aimed at training students in various fields of knowledge. The purpose of the work is to consider the technologies and methods by which monitoring and control of students' progress in studying the Foreign Language discipline is carried out. The object of the study is the New Success textbook published by Pearson.

Keywords: textbook, foreign language, teaching technologies, teaching methods, ELT.

Мониторинг успеваемости учащихся особенно важен в свете подготовки специалистов в различных областях знаний, наряду с подготовкой к экзаменам. Студенты должны быть уверены в том, что они смогут сдать соответствующие экзамены на каждом этапе своего обучения. На сегодняшний день существует большое разнообразие различных учебных пособий, которые призваны готовить обучающихся.

Большой популярностью и спросом среди преподавателей английского языка пользуется курс New Success.

New Success - это шестиуровневый курс, который позволяет пройти путь от начального до продвинутого уровня владения английским языком. Он рассчитан на студентов в возрасте от четырнадцати до двадцати лет. Возрастной диапазон был основополагающим при определении наиболее важных особенностей курса. Неоспорим тот факт, что студенты лучше всего учатся, когда их поощряют использовать методы поиска и заниматься интересными темами, связанными с их возрастом. Как и учащимся всех возрастных групп, им требуется много времени для усвоения новой грамматики, словарного запаса и функционального языкового материала, но они также могут работать с большими объемами нового материала.

Данный курс содержит высокий образовательный контент. Он не только преподает английский язык, но и предоставляет студентам информацию о культуре англоязычных стран и мира в целом. В нем представлены интересные и увлекательные упражнения и тексты, посвященные вопросам гражданства, литературе, истории, географии, искусству, науке и технике, а также проблемам повседневной жизни.

Обучающиеся в этом возрасте - это молодые люди, которые хотят быть независимыми в своем обучении. Курс данного учебника способствует обучению с помощью стратегий самооценки, тем и заданий, которые побуждают учащегося думать о прочитанном, а не просто реагировать на него.

Современные студенты являются "цифровыми аборигенами", которые разносторонне используют новейшие технологии в своей повседневной жизни. New Success учитывает потребности современных студентов, которые проводят много времени онлайн. Новые достижения в области технологий меняют то, как студенты учатся и хотят, чтобы их учили. Разнообразные учебные пособия, в частности New Success, предлагают ряд цифровых решений, которые позволяют преподавателям идти в ногу с последними тенденциями в системе преподавания иностранных языков.

На начальном этапе обучения необходимо определить уровень подготовки каждого обучающегося. Вступительные тесты в программе тестирования и оценки (Test Master Multi-ROM) помогут распределить учеников по группам в соответствии с их уровнем и позволят сделать правильный выбор учебного пособия для вашего класса. Для очень способных учащихся в рабочую тетрадь включены более сложные упражнения на словарный запас (расширьте свой словарный запас). Этим студентам следует поощрять к выполнению большего количества проектов, предложенных в Программе тестирования и оценки, поскольку они дают студентам возможность более свободно осваивать язык. Они позволят всем учащимся внести свой

вклад в занятия, независимо от их способностей. Даже самые слабые студенты могут участвовать и наслаждаться настоящим ощущением успеха.

New Success – это курс ELT (English language teaching - преподавание английского языка), написанный специально для студентов неязыковых специальностей. Он основан на самых передовых разработках в методологии и практике ELT и является ясным, доступным и относительно новым в практике лингводидактики.

Наиболее важными особенностями концепции курса являются следующие:

- Контролируемая среда для преподавания и усвоения знаний.
- Мотивация учащихся и преподавателей.
- Интерактивный подход к обучению.
- Методы запоминания.
- Равный акцент на навыках говорения и грамматики.
- Сильный акцент на вводе словарного запаса и устной практике.
- Повышение культурной осведомленности.
- Принципиальная система тестирования и оценивания, а также подготовка к экзаменам.

Вышеперечисленные особенности делают New Success хорошо сбалансированным курсом, который обеспечивает уверенность для преподавателей, а студентам дает реальное ощущение прогресса.

Одной из целей любого обучающего курса, безусловно, является контроль. Проблема, с которой иногда сталкиваются в учебниках, заключается в отсутствии предварительного просмотра языкового материала, связанного с грамматическим. Чтобы избежать недопонимания со стороны студентов, в пособиях избегаются ситуации, когда, например, вводится тема Present Simple, а встречаются примеры с использованием Past Simple. Каждое речевое упражнение хорошо продумано с помощью подсказок и примеров и предоставленный материал не нужно адаптировать

Учебное пособие было разработано для того, чтобы помочь мотивировать и поощрять студентов к обучению. Одним из ключевых способов достижения этого является то, что на протяжении всего курса существует четкое направление обучения. Цели раздела четко сформулированы в начале, уроки и задания состоят из тщательно подготовленных этапов, ведущих к четким коммуникативным результатам. Разнообразная структура блоков, живость презентаций и упражнений, а также явный интерес к текстам делают материал чрезвычайно увлекательным. Часто присутствует элемент решения головоломок, который в сочетании с высоким качеством фотографий, иллюстраций и аудиоматериалов повышает мотивацию и желание учащихся учиться. Самое главное, что многие презентации в New Success забавны и заставляют задуматься, что, несомненно, делает

материал запоминающимся, способствуя тем самым усвоению и обучению. Рассматриваемые темы, как правило, знакомы, но под новым и интересным углом зрения, например: Промежуточный блок 6, "Магия животных", показывает, как наши любимые домашние животные воспринимают своих владельцев, а не наоборот. Презентации по грамматике, тексты и упражнения часто содержат неожиданный поворот в конце, который удивит учащихся и увлечет их дальше на пути к обучению.

Мы считаем, что уникальной особенностью New Success является тот факт, что студенты активно вовлечены в каждый этап учебного процесса. Вовлеченность особенно очевидна, например, в разделе «Грамматика» индуктивный подход делает презентации по грамматике особенно интересными и запоминающимися. Учащиеся анализируют языковые примеры и сами приходят к грамматическим правилам: это помогает им лучше понимать и запоминать правила.

Этапы развития навыков чтения и аудирования разработаны очень увлекательным образом. Они очень часто работают как головоломки, где учащиеся должны завершить чтение пропущенным абзацем или названием, или угадать окончание прослушивания до того, как они прослушают последнюю его часть. Разнообразие упражнений и их уникальный характер мотивируют студентов и помогают им запомнить материал.

Своеобразным образом разработаны задания для практики разговорной речи: как и в большинстве курсов, в уроке есть поле с выделенным функциональным языком. Однако уникальность New Success заключается в том, что все упражнения построены таким образом, что учащимся приходится либо заполнять поле самостоятельно, либо обращаться к нему много раз, так что к концу урока они могут использовать новые фразы практически без усилий. Чтобы студенты не растеряли то, чему они когда-то научились, New Success теперь включает короткие одноминутные фильмы, в которых практикуется функциональный и ситуативный язык в реалистичных, но забавных ситуациях, которые делают фразы запоминающимися. В Словарных разделах предлагается не просто подборка упражнений, основанных на определенном лексическом наборе. Это мини-уроки, которые очень часто заканчиваются разговорным упражнением, в ходе которого учащиеся должны использовать только что выученный вокабуляр.

Что касается методов и техник запоминания, нужно отметить, что курс был разработан в свете знаний о том, как работает мозг. Чтобы помочь студентам запомнить грамматику, словарный запас и новые фразы, были приняты во внимание следующие принципы: 1) новый язык всегда преподносится в контексте. Учащиеся запоминают интересный контекст, который затем помогает им запомнить новую

структуру или словарный запас. 2) повторение приводит к усвоению, поэтому новый язык постоянно пересматривается в рамках раздела и частей урока. Например, новая грамматика, представленная на первом развороте, переработана в разделах "Чтение", "Аудирование" и "Письмо". 3) Есть ссылки на языковые единицы, с которыми студенты уже сталкивались в ходе изучения урока, которые называются "Вспомни! Студентам рекомендуется найти необходимую им информацию в разделах учебника, которые они уже изучили. Это активизирует знания, которыми уже обладают учащиеся. 4) Материал из учебника для студентов пересмотрен и сведен воедино в рабочей тетради.

В соответствии с современными тенденциями в преподавании языка, данное учебное пособие проводит основательную подготовку для развития навыков всех видов речевой деятельности - чтения, говорения, грамматики, письма и аудирования.

Как и в любой другой сфере жизни, тенденции и стили преподавания языка постоянно меняются. Потребности учащихся со временем меняются, и их стили обучения меняются по мере того, как они растут в новых условиях. New Success идет в ногу с этими меняющимися потребностями и предлагает ряд инновационных цифровых решений, соответствующих различным когнитивным стилям студентов и текущим требованиям стандартов образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Lindsay White, Peter Moran*. New Success. Pearson ELT. 2012
2. *Самосудова Л.В., Романов Г.Е.* Современные методики преподавания иностранных языков // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. - Материалы Национальной научно-практической конференции (Саранск, 17-18 ноября 2022 г.) : РУК. – Саранск. 2023. – С.589-595
3. *Самосудова Л.В., Кукушкина Е.А.* New approaches in the English language teaching of nonlinguistic students // Проблемы развития социально-экономических систем : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт- Издат, 2019. - С. 371-375.

УДК 373.1

ЛИТЕРАТУРНЫЕ ДЕЯТЕЛИ И МЕСТА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Тимонина Анна Сергеевна, преподаватель

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: anya.salina@inbox.ru

LITERARY FIGURES AND PLACES OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Timonina Anna Sergeevna, teacher

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

В статье рассматриваются литературные места и деятели Республики Мордовия. Более подробно описана литературная деятельность Кузьмы Абрамова и Федора Чеснокова.

Ключевые слова: педагогика, родная литература, литературные места, литературные деятели, национальный дух, культурная ценность, Кузьма Абрамов, Федор Чесноков.

The article examines literary places and figures of the Republic of Mordovia. The literary activities of Kuzma Abramov and Fyodor Chesnokov are described in more detail.

Keywords: pedagogy, native literature, literary places, literary figures, national spirit, cultural value, Kuzma Abrakmov, Fedor Chesnokov.

Мордовская литература принадлежит к литературам со смешанным темпом развития. Для её становление характерны эволюционные, прерванные и ускоренные типы историко-культурного процесса. «Современный этап развития национальной литературы характеризуется ее идейно-художественным возмужанием, отражением важных явлений жизни мордовского народа, расширением тематического диапазона произведений» [4, с. 3]. Мордовия-республика, которая пропитана литературной историей. В Республике Мордовия довольно много мест, связанных с историей русской литературы. К мордовской земле имеют прямое отношение известные писатели: А. С. Пушкин и Л. Н. Толстой. Можно с уверенностью сказать, что большинство поэтов, родившихся или живших в Мордовии, оказали особое влияние на развитие её материальной и духовной культуры. Писатели XX века продолжили наращивать в крае традиции предков в разных аспектах литературного и художественного творчества. С течением времени, русская литература Мордовии начала все больше приобретать свое региональное своеобразие. Это не могло не отразиться на разных уровнях текста. Данный аспект помог в создании и

освоении героев произведений. Значимую роль в русской литературе играют такие писатели, как. А. И. Завалишин, В. М. Юдина, З. Ф. Дорофеев, Д. И. Морской, Н. Я. Трemasов и другие. Все они писали на родном языке, но наравне с ними были произведения на русском языке. Часть писателей были переводчиками, они познакомили зарубежных читателей с лучшими произведениями Мордовской литературы того времени. Важной частью литературы издавна являлась литературная критика. Ведущими критиками в литературе Мордовии были М. М. Бахтин, А. И. Панферов, М. А. Патракеев, И. Д. Воронин, С. С. Конкин. Их наследие продолжили Ю. С. Басихин, В. Б. Евстифеева, В. М. Забавина и другие. Спустя время, литературоведы и критики смогли сформировать общественное мнение. Они создали особую атмосферу, которая оказывает большое влияние на читателя и по сей день. За все время истории литературы Мордовии было выявлено много талантливых и выдающихся писателей. Хотелось бы выделить несколько деятелей, с которыми многие знакомы с самого детства [3, с.61].

Абрамов Кузьма Григорьевич

Родился 30 октября 1914г. в селе Старые Найманы. Абрамов является известным писателем, по своей природе был драматургом, а также редактором. Благодаря стихотворениям на эрзянском языке внёс огромный вклад в развитие культуры Республики Мордовия. В 1941 году Абрамов воевал на западном фронте, был ранен на поле боя, находился в плену у фашистов. Свой творческий путь начал в 1934 году, тогда его стихотворение «В поле ночью» издали в журнале «Святок». Позже, в 1945 году, он явился на публике в новом для себя амплуа - драматурга. Им было написано много пьес, большинство из которых с течением времени были поставлены в театре. Пиком его популярности стали произведения на эрзянском языке. В тот момент его провозгласили лучшим драматургом Мордовии. «Пургаз» - особенное произведение автора, в нём невероятно точно описана история Республики Мордовия, а также смелость и отвага народа.

Чесноков Фёдор Маркевич

Родился 7 мая 1896 года в селе Пылково. Великий эрзянский писатель, драматург и литературовед. Фёдор Маркелович является одним из основоположников родной литературы Мордовии. С самого детства в авторе ярко проявлялся литературный талант, его дебютом стал опубликованный рассказ «Старый учитель». Спустя некоторое время, было издано множество сборников и различных рассказов. В рассказах Фёдор Маркович живо описывает страдания и спасение главных героев. Чесноков, безусловно, является талантливым писателем.

В настоящий момент в Мордовии насчитывается много мест и памятников, связанных с писателями. Улицы и парки названы в честь

авторов. Улица Рабочая - одно из наиболее интересных мест в городе Саранск, а конкретнее дом номер 37. Именно там установлена доска, на которой можно прочесть, что 27 июня 1774 года жители города Саранск празднично встречали предводителя крестьянской войны Е. И. Пугачева.

Интересно, что несомненный классик отечественной литературы Александр Сергеевич Пушкин также увековечен на улицах Республики Мордовия. При спуске в парк, названный в его честь, можно увидеть памятник поэту. Памятник Александру Сергеевичу находится у ворот арки парка, неподалёку с ним парит муза. Подходя к статуе, как гласит народная традиция, нужно пожать руку поэту. Помимо всего, в парке можно заметить скульптуры, посвященные героям произведений Пушкина: золотая рыбка и кот учёный.

Таким образом, литературные места и деятели хранят историческую ценность родной литературы. В современных реалиях, как никогда ранее, важно помнить, гордиться и сохранять литературные памятники, выступающие в роли яркой иллюстрации самой жизни поэтов или писателей, а также их произведений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алёшкин А.В.* Эпическая поэзия младописьменных литератур народов Поволжья. – Саранск, 1983. – Текст : непосредственный.

2. История мировой культуры. Сборник студенческих работ / ред. Г. Ушамирская. – Москва : Студенческая наука, 2012. – 1268 с. – (Вузовская наука в помощь студенту). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=214433> (дата обращения: 07.04.2023). – ISBN 978-5-00046-014-6. – Текст : электронный.

3. *Ковыршина, О. А.* Родная (русская) литература : на материале текстов региональной направленности : учебное пособие : [16+] / О. А. Ковыршина, В. С. Расторгуева ; Липецкий государственный педагогический университет им. П. П. Семенова-Тян-Шанского. – Липецк : Липецкий государственный педагогический университет им. П.П. Семенова-Тян-Шанского, 2021. – 159 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=693792> (дата обращения: 30.10.2023). – ISBN 978-5-907461-11-6. – Текст : электронный.

4. *Левчаева Н.В.* Идеино-эстетическое своеобразие современной мордовской прозы (конец XX – начало XXI вв.): Дис. канд. филол. наук. Саранск, 2006. – 195 с.

5. *Мальшев Д. И.* Ульяна Сосновская : поэма / Д. И. Мальшев. – М.; Л. : Госиздат, 1929. – 47 с.

6. *Миндибаева А. Р.* Формирование духовно-нравственных ценностей в рамках курса «Родная литература» : (на материале творчества Е. Айпина и Г. Яхиной) : [16+] / А. Р. Миндибаева ; Сургутский государственный педагогический университет, Филологический факультет, Кафедра филологического образования и журналистики. – Сургут : б.и., 2022. – 132 с. : табл., диагр. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691912> (дата обращения: 08.11.2023). –

Текст : электронный.

7. *Налдеева О. И.* Современная мордовская поэзия: основные тенденции и художественные ориентиры : монография / О. И. Налдеева ; Мордов. гос. пед. ин-т. – Саранск : Издво Мордов. ун-та, 2013. – 283 с.

8. *Рогачев В. И.* Мордовская фольклористика второй половины 19 – первой четверти 20 в. / В. И. Рогачев, Е. Н. Ваганова, С. Н. Маскаева // Вестник НИИ гуманитарных наук при правительстве Республики Мордовия. – 2012. – № 1 (21) 2012. – С. 135–141.

9. *Савельева Т. В.* Практикум по креативному письму : [16+] / Т. В. Савельева ; Челябинский государственный университет, Миасский филиал. – Б.м. : б.и., б.г. – 158 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=702718> (дата обращения: 07.11.2023). – Библиогр. в кн. – Текст : электронный.

10. *Юрченкова Нина Георгиевна.* Мифология в культурном сознании мордовского этноса: дис. доктор философских наук: 24.00.01 - Теория и история культуры. Саранск. 2002. 339 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

УДК 796.011

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБЩЕЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТА И ЕГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

Извеков Владимир Васильевич, доктор педагогических наук,
профессор

Извеков Кирилл Владимирович, кандидат философских наук,
доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: vizvekov@ruc.su; k.v.izvekov@ruc.su

THE RELATIONSHIP BETWEEN THE STUDENT'S GENERAL CULTURE AND HIS LIFESTYLE

**Izvekov Vladimir Vasilyevich, Doctor of Pedagogical Sciences,
Professor**

Izvekov Kirill Vladimirovich, PhD (Philosophy), Associate Professor
Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation

Физическая культура является главной составляющей существования человека. Физическое развитие ориентировано на развитие физической культуры личности, а также применение разных средств физической культуры, различных видов спорта в целях поддержания самочувствия.

Ключевые слова: физическое состояние человека, физическая культура, здоровьесберегающие факторы, организм.

Physical culture is the main component of human existence. Physical development is focused on the development of physical culture of the individual, as well as the use of various means of physical culture, various sports in order to maintain well-being.

Keywords: the physical condition of a person, physical culture, health-saving factors, the body.

Понятие термина «физическая культура», описанное современниками как – развитие физиологических качеств и двигательных навыков, а также укрепление здоровья человека, зачастую, ограничивается не только этими формулировками. Главными составляющими формирования физической культуры в настоящее время являются – мотивационная сфера личности, направленная на достижение эффективного результата средствами спорта, накопление и применение данного опыта с учетом социально-биологических особенностей жизни человека.

Грамотно организованная студенческая жизнь играет важную роль не только во время учебы, но и во взрослой жизни в целом. Из этого следует, что в студенческие годы структура жизнедеятельности сформировалась правильно, поэтому в дальнейшем человек будет вести правильный образ жизни. Это важно главным образом потому, что образ жизни оказывает наибольшее влияние на многие стороны человека и организма.

Психологически это выражается в психическом здоровье, хорошем самочувствии, стрессоустойчивости, волевой организации - решительности, целеустремленности, уверенности в себе, снижении склонности к депрессиям, сомнениям. Функционально это улучшает адаптационные процессы, повышает работоспособность, снижает заболеваемость, ускоряет восстановление после физических и умственных нагрузок, укрепляет иммунную систему организма, активизирует обменные процессы в организме, снижает массу тела. Выражается в виде коэффициента стабилизации.

Пропаганда и формирование культуры укрепления здоровья имеют огромное влияние на жизнедеятельность человека. Потому что, все вышеперечисленное отражается на образе жизни человека, быте и, в первую очередь, на степени и характере труда. Здоровье также оказывает серьезное влияние на экономическую полезность в процессе рабочей активности, так как оказывает серьезное влияние на качество трудовых ресурсов и производительность общественного труда. Уровень здоровья и физического развития является одним из основных трудовых качеств, так как оценивает вероятность участия человека в активной работе. Необходимо решить психофизиологические вопросы о пригодности человека к профессиональной деятельности данного типа.

Физическое развитие является результатом изменений в биологических показателях и функциях человеческого организма, на которые влияют наследственные гены, окружающая природа и активность. Физическая культура представлена системой как материальных, так и духовных ценностей. К материальным относятся спортивные сооружения (такие как стадион, футбольное поле, каток, беговая дорожка, теннисный корт и др.), инвентарь (мячи, скакалки, ракетки,

ключки, ленты и др.), специальное оборудование (тренажеры, шведские стенки, футбольные ворота, хоккейные ворота, гимнастические кольца и др.), спортивная экипировка (специальная одежда, обувь, защитные средства), медицинское обеспечение.

К остальным относятся произведения искусства, различные виды спорта, комплексы физических упражнений. Можно отметить, что в продвинутой форме физической культуры создается эстетическая ценность, это может быть парадом физической культуры, спортивным шоу и множество других ценностей.

Как итог деятельности физической культуры становится степень физической подготовки и совершенство навыков и умений, а также высокий уровень жизненного тонуса, эстетическое, интеллектуальное развитие спортивные достижения, нравственное развитие.

Для стандартного проявления жизнедеятельности организма человека и сохранения психофизического здоровья личности необходима доза двигательной активности. Так, на первоначальную ступень выходит необходимость о том, чтобы выработать привычную двигательную активность. Это та деятельность, которая осуществляется во время профессиональной работы и в повседневности. Самым подходящим выражением объема производимой мышечной работы является количество потребляемой энергии.

Как писал В.В. Парин – «Двигательная активность принадлежит к числу основных факторов, определяющих уровень обменных процессов организма и состояние его костной, мышечной и сердечно-сосудистой систем». Следовательно, чем выше активность определенного спектра изучения, тем интенсивнее проявляется работа генетического потенциала, и увеличивается энерго потенциал организма, а также его функциональные ресурсы и вместе с тем продолжительность и общее качество жизни.

Долговременные, а также регулярные физические упражнения значительно отражаются на функциональной подготовленности. Психическое состояние не стоит в стороне и наравне с физическими качествами имеет свойство видоизменяться, по мере деятельности и образа жизни в целом. Данные факты приемлемы для дальнейшего развития человека как личности или усовершенствования силы, выносливости и остальных важных для проживания в социуме качеств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бишаева А.А. Физическая культура: Учебник / А.А. Бишаева. - М.: Академия, 2018. - 224 с.
2. Виленский В. И. Физическая культура студента. — М: Гардарики, 2005, — 110 с.
3. Волков К. В. Влияние физических упражнений и спорта на работоспособность при умственном труде. — Л.,1960.-102с.

4. Зуйкова Е. Г., Бондарчук И. Л. Влияние физической культуры на работоспособность и адаптацию студентов к физическим нагрузкам // Здоровье — основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения. 2012. № 1. С.228–233

5. Кулак И. А. Физиология утомления при умственной и физической работе человека. — Мн., 1968. -164с.

УДК 796

О МЕХАНИЗМАХ СТАБИЛИЗАЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТОЙ СИСТЕМЫ СРЕДСТВАМИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Шкарина Елена Николаевна, преподаватель

Ерофеев Игорь Васильевич, преподаватель

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: e.n.shkarina@ruc.su; i.v.erofeev@ruc.su

ABOUT MECHANISMS OF STABILIZATION OF THE FUNCTIONAL STATE OF THE CARDIOVASCULAR SYSTEM BY MEANS OF PHYSICAL CULTURE

Shkarina Elena Nikolaevna, teacher

Erofeev Igor Vasilyevich, teacher

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье отражены результаты исследования, целью которого стало теоретическое обоснование влияния средств физической культуры на механизмы стабилизации функционального состояния студенческой молодежи. Благодаря осуществленной исследовательской деятельности были выявлены скрытые возможности потенциала средств физической культуры, представленные в виде инновационного метода профилактики развития сердечно сосудистых патологий. Практическая значимость полученных результатов обусловлена возможностью их применения в рамках организации образовательного процесса по физической культуре в целом и лечебной физической культуре в частности.

Ключевые слова: сердечно сосудистые заболевания, студенты, физическая нагрузка, двигательная активность, рекреационные виды физической культуры.

The article reflects the results of a study, the purpose of which was to theoretically substantiate the influence of physical education on the mechanisms of stabilization of the functional state of people of different ages. Thanks to this, theoretical methods for the prevention of cardiovascular diseases are briefly substantiated, allowing dosage of physical activity and application in everyday life, thereby increasing the level of motor function in

the current age range.

Keywords: cardiovascular diseases, students, physical activity, physical activity, recreational types of physical education.

Рост случаев заболеваний сердечно сосудистой системы в современных реалиях отмечается по всему миру, что, естественно, обуславливает совокупность проблем, требующих решения преимущественно в сфере здравоохранения. Опираясь на данные ежегодно предоставляемые Всемирной организацией здравоохранения (далее ВОЗ), среди заболеваний являющимися первопричинами развития патологий приводящих к большой вероятности смертельного исхода, следует выделить именно болезни сердечно сосудистой системы.

Косвенно, отклонения в деятельности сердечно сосудистой системе, обеспечивающей устойчивое периметральное снабжение и, соответственно, деятельность всех органов организма человека, выступает в качестве одного из первостепенных факторов развития патологических изменений. В свою очередь, патологии в выполнении своих функциональных «обязанностей» органов способны привести в утрате работоспособности вплоть до полной нетрудоспособности и в конечном итоге к смерти.

Кроме указанного, следует обратить внимание на экономическую проблему, сопутствующую вышеназванным отклонениям деятельности сердечно сосудистой системы, которая возникает в результате увеличения денежных средств, выделяемых на систему здравоохранения. Актуальность исследовательской деятельности, направленной на изучение использования потенциала средств физической культуры обусловлена ростом заболеваний, отмечаемых специалистами у молодых людей. С нашей точки зрения, организация тренировочного процесса с применением современных средств физической культуры и особенностей климатообразующих факторов, действующих на конкретной территории в совокупности способны положительно отразиться на показателях здоровья человека.

Цель исследования заключается в выявлении скрытых возможностей потенциала средств физической культуры, представленных в виде инновационного метода профилактики развития сердечно сосудистых патологий.

В соответствии с поставленной перед исследованием цели, определен круг задач:

- осуществить аналитический обзор влияющих факторов физической культуры на состояние и функционирование сердечно сосудистой системы студентов;

- выявить основные способы предотвращения развития патологических изменений в организме студентов средствами физической культуры;

– определить алгоритм отбора средств и распределения физической нагрузки для студентов с выявленными отклонениями в функционировании сердечно сосудистой системы.

Научной новизной исследования, с нашей точки зрения, следует считать научное обоснование алгоритма применения физической нагрузки в ходе планирования тренировочных занятий со студентами, имеющими отклонения в здоровье и физическими ограничениями, обусловленными развитием патологий в сердечно сосудистой системе.

Теоретическое обоснование результатов исследования. Общеизвестным является факт, согласно которому занятия физическими упражнениями приравниваются к действенным средствам предотвращения развития заболеваний различных систем организма человека, в том числе и сердечно сосудистых. Естественным является прямая зависимость снижения объема физической нагрузки и развитие отклонений в функциональной деятельности сердечно сосудистой системы. Однако недостаточно освещен вопрос о соразмерности физической нагрузки текущему состоянию здоровья человека.

Среди неоспоримых фактов, научное обоснование которых имеется практически в каждом исследовании, выполненных в контексте темы настоящего является особое положение сердечно сосудистой системы в иерархии остальных, что обусловлено ее непосредственным влиянием на функционирование и жизнедеятельность всех органов человека. Однако до настоящего времени остается множество вопросов по взаимосвязям вышеназванной системы с неврологическими отклонениями, напрямую отвечающими за устойчивое восприятие психики человека, и влияющими на его состояние здоровье, что усложняет процесс разработки тренировочного плана занятий физическими упражнениями.

В контексте отмеченного нами важность установления взаимосвязи между развитием патологических изменений в деятельности сердечно сосудистой системы, неврологических проявлений и объемом физической нагрузки, в совокупности создающих предпосылки возникновения дистрофии миокарда, миокардита эндокардита, порока сердца, перикардита, атеросклероза, ишемической болезни сердца, гипертонической и гипотонической болезни, облитерирующего эндартериита, тромбофлебита, варикозного расширения вен и др. лежит в междисциплинарной сфере исследовательской деятельности.

Когда предупредительные меры, ориентированные на предотвращение возникновения патологических отклонений являются уже запоздалой мерой, знания, составляющие потенциал лечебной физической культуры, выступают в качестве основного средства планирования и организации тренировочного процесса, способного, если не

предотвратить, то значительно снизить вероятность дальнейшего развития заболеваний. Именно в пространстве лечебной физической культуре (далее – ЛФК) лежит, на наш взгляд, действенный инструментарий для оздоровительных мер при условии грамотного, т.е. научно обоснованного их применения.

На наш взгляд, активизация имеющегося в ЛФК потенциала может быть осуществлена путем поиска взаимосвязи между факторами влияния упражнений, ориентированных на развитие общей выносливости студентов с отклонениями в здоровье, которые характеризуются интенсивностью, соответствующей частоте сердечных сокращения (далее – ЧСС) в пределах с 130-140 уд/мин. Кроме периметральных данных, свидетельствующих о рамках интенсивности выполняемых студентами физических упражнений, следует учитывать климатообразующие факторы того или иного региона, длительностью их воздействия и видом спорта, из которых взяты конкретные упражнения (езда на лыжах и коньках, ходьба, медленный бег, плавание). Конкретно в нашем регионе следует обратить внимание на возможности осуществления со студентами рекреационных видов спорта или отдельных упражнений из их состава (туризм, пешие прогулки по пересеченной местности и т.д.).

Учет вышеназванных факторов обеспечивает косвенную положительно отражающуюся на состоянии здоровье студентов взаимосвязь с функционированием нервной системы (НС), в свою очередь регулирующие параметры, устанавливающие оптимальные значения умственной и физической работоспособности, научное обоснование которой присутствует в научных работах, выполненных другими авторами.

В случае применения междисциплинарных знаний, появляются новые инструменты предотвращения развития патологических изменений в сердечно сосудистой системе студентов в виду вступления в осуществляемую деятельность компенсаторных функций, обеспечивающих нормализацию внесердечных факторов кровообращения. В качестве примера подобных упражнений можно назвать двигательные задания, предназначенные для дистальных сегментов конечностей.

В нашем исследовании мы, конечно же, учитываем результаты исследовательской деятельности, полученные другими авторами, предлагая обратить внимание не только к учету возрастных и физиологических особенностей студента, имеющего отклонения в параметрах здоровья, но и придерживаться конкретных значений в организации тренировочных занятий, проводимых в рамках ЛФК. Так, систематические занятия должны реализовываться в рамках следующих количественных параметров: 3 раза в неделю и по 30 минут с выполне-

нием физических упражнений средней интенсивности. Качественными параметрами в этом случае будут факторы влияния окружающей среды, обладающими климатообразующими характеристиками (температура, влажность и т.д.).

Важным является соблюдение принципа постепенности, проявленном в организации подобных занятий. Так, при выявленных предельных временных границ, максимального своего значения они должны достигать поэтапно. Например, на начальных стадиях гипертонической болезни, при пороках сердца и в период выздоровления гипертонической болезни, при пороках сердца совершаемые студентом прогулки должны начинаться с 10 минут постепенно увеличивающиеся до полутора часов в день.

Кроме перечисленного, опираясь на результаты исследований, мы рекомендуем обратить внимание на необходимость включения в тренировочный план занимающихся студентов упражнения, характеризующиеся контрастными напряжениями и расслаблениями мышц, а также по возможности массаж.

Резюмируя результаты исследовательской деятельности, можно сформулировать ряд выводов, которые свидетельствуют о достижении поставленной перед исследованием цели. В частности, благодаря результатам аналитической деятельности, направленной на установление влияния факторов физической культуры на состояние и функционирование сердечно сосудистой системы студентов, были определены возможные способы предотвращения развития патологических изменений в организме занимающихся путем построения алгоритма отбора средств и распределения физической нагрузки в соответствии с выявленными отклонениями в функционировании сердечно сосудистой системы. Полученные результаты могут быть использованы специалистами и преподавателями, занятыми организацией занятий по ЛФК в различных образовательных организациях с целью формирования системы глобальных ценностей индивидуального здоровья сбережения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров А.А. Профилактика сердечно-сосудистых заболеваний в молодом возрасте/ А.А. Александров. – М.: Медицина, 2021. – 80 с.
2. Береславская Е.Б. Заболевания сердечно-сосудистой системы. Современный взгляд на лечение и профилактику/ Е.Б. Береславская. – М.: ИГ «Весь», 2020 –192 с.
3. Вайнер Э.Н. Лечебная физическая культура (для бакалавров) / Э.Н. Вайнер. - М.: КноРус, 2021. – 480 с.
4. Дейли Д. Лечебная гимнастика. Энциклопедия / Дебра Дейл. – М.: Издательство «Эксмо» ООО, 2022. – 224 с.
5. Маргазин В.А. Лечебная физическая культура (ЛФК) при заболеваниях сердечно-сосудистой и дыхательной систем / В.А. Маргазин – СПб.: СпецЛит, 2021. – 234

с.

6. Кириченко А.С., Иванова Е.Ю., Ланкина А.А. Физическая культура в профилактике сердечно-сосудистых заболеваний. – Психология. Спорт. Здравоохранение, 2020. – С. 49-52

7. Каллаур Е.Г. Дифференциация уровня функционального состояния гребцов на байдарках по результатам кардиомониторинга / Е.Г. Каллаур // Материалы IX Международной научно-практической конференции: Физическое воспитание, спорт, физическая реабилитация и рекреация: проблемы и перспективы развития. Под общей редакцией Т.Г. Арутюняна. 2022. С. 237-241.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
-------------------	---

РАЗВИТИЕ БУХУЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

<i>Арефьева С. В., Гульняшкина П. В.</i> Проблемы оценки внутреннего контроля	4
<i>Бикеев М. С., Булычева М. В.</i> Особенности составления промежуточной и годовой отчетности по МСФО	8
<i>Булычева Т. В., Елисева О. В.</i> Новые правила хранения бухгалтерских документов	14
<i>Бурдина К. В., Безлюдова П. И.</i> Основные подходы к формированию учетной политики организации	20
<i>Бушева А. Ю.</i> Проведение цифровизации учета в госсекторе	24
<i>Волгина И. В., Борукова О. Н.</i> Модели определения контрольной суммы денежных средств при прогнозировании денежных потоков	30
<i>Гудожникова Е. В., Арефьева С. В.</i> Проблемы оценки внутреннего контроля компаний	35
<i>Дорожкина Е. И., Бикеев М. С.</i> Способы снижения убытков в бухгалтерской отчетности за I полугодие 2023 года	42

<i>Елисеева О. В., Булычева Т. В.</i> Изменения в бухгалтерском учете, вступающие в действие в 2024 году	47
<i>Елисеева О. В., Синичкина Я. М.</i> Указ об обмене замороженными активами и новый порядок выплат	53
<i>Квардакова А. А., Арефьева С. В.</i> Оценка внутреннего контроля для цели аудита.....	57
<i>Квардакова А. А., Безлюдова П. И.</i> Алгоритм формирования отчета о финансовых результатах организации	60
<i>Косолапова Е. В.</i> Рекомендации по формированию бухгалтерской отчетности по международным стандартам	65
<i>Кочнева Е. В.</i> Особенности управления денежными потоками и формирование отчета о движении денежных средств холдинга	72
<i>Кузина М. С., Гульняшкина П. В.</i> Гармонизация показателей внешней и внутренней отчетности	77
<i>Кузина М. С., Мальцев Н. Д.</i> Проблемы внешней и внутренней отчетности организации	82
<i>Кузина М. С., Чернова М. С.</i> Актуальность вертикального и горизонтального анализа бухгалтерской отчетности.....	87
<i>Лепёшкина Д. Е., Булычева М. В.</i> Становление системы налогообложения и её роль в современной России.....	92
<i>Логинова А. Н.</i> Издержки как главный аналитический показатель в системе сбалансированных показателей для принятия управленческих решений.....	98
<i>Логинова А. Н.</i> Теоретические аспекты формирования сбалансированных показателей в рамках управленческого учета организаций	103
<i>Машина А. Н.</i> Проверка состояния и движения основных средств	110
<i>Мельникова А. А.</i> Финансовые результаты от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности организации	115
<i>Мельникова А. А.</i> Формирование финансовых результатов в управленческой отчетности организации	121
<i>Меркульев А. В.</i> Изменения в налоговом законодательстве и налоговом учете.....	126
<i>Михайлова М. А., Дорожкина Е. И.</i> Отчетность и налогообложение предприятий на общей системе налогообложения.....	132
<i>Поршина И. В.</i> Порядок формирования управленческой отчетности при проведении анализа финансового состояния организации	138
<i>Поршина И. В.</i> Анализ производственной деятельности как один из этапов анализа финансового состояния организации	143
<i>Саменкова О. Г.</i> Проблемы и особенности анализа финансовых результатов коммерческой организации	150

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
МЕНЕДЖМЕНТА
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

Аверьянова Т. Н., Шуманова С. Ф. Рост контрафакта и фальсификата в России в условиях параллельного импорта 160

Андронов А. С., Лисина Д. Ф. Современные подходы к анализу структуры капитала 165

Бакаева Ж. Ю., Романов В. П., Кузовлев Н. Р. Проблема неоднозначности перевода в дискурсе искусственного интеллекта 171

Бакаева Ж. Ю., Батукаев С. С., Кручинкин Г. Г. Отношения взаимодополняемости в дискурсе искусственного интеллекта 176

Березин Д. М., Ларькин Д. О. Что такое SWOT-анализ компании в HR. 180

Куркина Н. Р., Жандарова Е. С. Развитие корпоративной политики в управлении персоналом образовательной организации 186

Имяреков С. М., Пинтяшина Е. В., Бикмаев А. Р. Развитие кооперации в сфере малого предпринимательства и IT-технологий 192

Имяреков С. М., Толмачев И. В., Юдин Р. А. Методологический аспект стратегии роста в современном стратегическом управлении 198

Келейникова С. В., Еремкина Н. В. Методы управления деловой карьерой сотрудников 203

Кильмаев А. И., Чукланов А. С. Стратегические ориентиры развития инновационных предприятий в современных условиях 208

Киселев М. А., Ляманов А. В., Белоглазов Д. С. Исследование конкурентного положения предприятия на рынке продукции* 214

Кондрашев В. А., Еськин Д. С. Перспективные направления развития бизнеса в современных условиях 221

Кондрашев В. А., Карпунин А. О. Стратегический план достижения успеха в условиях нестабильности 227

Копылова Е. В. Разработка алгоритма оценки уровня устойчивого развития предприятия 232

Косов Д. Н., Корнишина М. Е. Сущность и типы кадровой стратегии предприятия 237

Куркина Н. Р., Мальтисова Т. В., Яковлев М. С. Развитие предпринимательских навыков как фактор экономического мышления

у студентов педагогического вуза	243
<i>Ларькин Д. О., Курочкина К. Г.</i> Оптимизация процессов управления временем как перспективное направление развития персонала	248
<i>Ларькин Д. О., Субботина Р. С.</i> Искусственный интеллект в HR-сфере: риск или необходимость	253
<i>Лепкина В. К., Сульдина Т. И.</i> Инновационные подходы в совершенствовании технологического процесса приготовления холодных блюд и закусок на предприятиях индустрии питания	258
<i>Лисина Д. Ф., Смолянинов В. Е.</i> Методы управления процессами реализации стратегии финансовой устойчивости организации	263
<i>Лисина Д. Ф., Смолянинов В. Е.</i> Содержание и роль стратегического управления финансовой деятельностью предприятия	269
<i>Марабаева Л. В., Шилкина Т. Е.</i> Организация стратегического управления устойчивым развитием предприятия	274
<i>Наумкина Е.И., Тищенко С.Е.</i> Методика оценки инновационного потенциала предприятия.....	280
<i>Самышкин Д. П., Чернов Д. О.</i> Совершенствование деятельности предприятия на основе концепции сбалансированной системы показателей	284
<i>Самышкин Д. П., Чернов Д. О.</i> Организационный механизм процесса принятия управленческих решений по реализации проекта по освоению рынков сбыта.....	290
<i>Самышкин Д. П., Чернов Д. О.</i> Разработка мероприятий по интеграции положений концепции устойчивого развития в практику деятельности предприятия	295
<i>Солдаткина С. М., Пустакина А. С.</i> Тайм-менеджмент как инструмент самоорганизации и самообучения.....	301
<i>Субботина Р. С., Березин Д. М.</i> SWOT-анализ как способ избежания рисков	307
<i>Субботина Р. С., Березин Д. М.</i> Идентификация рисков как способ сокращения угроз для внутреннего потенциала организации	312
<i>Сульдина Т. И., Аверьянова Т. Н.</i> Новинки в технике и в технологии производства сложных десертов в индустрии питания	317
<i>Фейсханов Р. Ю., Чегодаев А. С.</i> Механизм управления производственной деятельностью предприятия.....	322
<i>Чижикова Е. Д., Карпунин А. О.</i> Условия адаптации маркетинговой стратегии к современным реалиям	327
<i>Чижикова Е. Д., Курочкина К. Г.,</i> Маркетинговая стратегия как технология повышения конкурентоспособности предприятия.....	332
<i>Шлукина Д. С., Еськин Д. С.</i> Организация стратегического финансового планирования в организации	338

Шлукина Д. С., Еськин Д. С. Стратегическое и финансовое поведение компании в условиях изменений в бизнес-среде343

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ФИЛОЛОГИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

<i>Беспалова М. И.</i> Англоязычные слоганы в российских СМИ.....	348
<i>Дудолодов Д. Н.</i> Роль СССР в первом берлинском кризисе 1948-1949 гг. и создание блоковой системы во время холодной войны	352
<i>Пугачева А. Р.</i> Англицизмы в сленге современной молодежи.....	358
<i>Романов Г. Е., Самосудова Л. В.</i> Эллиптические предложения без грамматического подлежащего в современном немецком языке и их роль в коммуникативном процессе	362
<i>Савушкина Л. В.</i> Формирование правовой культуры юриста	365
<i>Самосудова Л. В., Романов Г. Е.</i> Методические приемы и технологии в процессе преподавания курса Иностранный язык (на примере учебного пособия New Success).....	371
<i>Тимонина А. С.</i> Литературные деятели и места Республики Мордовия.....	376

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

<i>Извеков В. В., Извеков К. В.</i> Взаимосвязь общей культуры студента и его образа жизни	380
<i>Шкарина Е. Н., Ерофеев И. В.</i> О механизмах стабилизации функционального состояния сердечно-сосудистой системы средствами физической культуры	383

Научное издание

**«СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ
РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ»**

**Материалы Международной
научно-практической конференции
(Саранск, 18-19 ноября 2023 г.)**

**В двух частях
Часть вторая**

Публикуется в авторской редакции

Подписано в печать 10.12.23. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 22,5. Тираж 500 экз. Заказ 12.

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.