

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

«ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ
В УСЛОВИЯХ
ЦИФРОВИЗАЦИИ»

Материалы Национальной
научно-практической конференции

(Саранск, 29–30 ноября 2021 г.)

В двух частях
Часть первая

САРАНСК
«ТИПОГРАФИЯ
«РУЗАЕВСКИЙ ПЕЧАТНИК»
2021

УДК 001.8(063)
ББК 72.5
И73

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

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

«Интеграция науки в условиях цифровизации»
И73 [Текст] : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 29–30 нояб. 2021 г.) : в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Тип. «Рузаев. печатник», 2021. – Ч. 1. – 292 с.
ISBN 978-5-98344-672-4.

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают актуальные проблемы по следующим темам: финансовые аспекты формирования, развития и обеспечения экономической безопасности в регионе; цифровизация социально-экономических процессов.

Предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов.

УДК 001.8(063)
ББК 72.5

ISBN 978-5-98344-672-4

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

ПРЕДИСЛОВИЕ

В предлагаемый вниманию читателей сборник вошли материалы Национальной научно-практической конференции «Интеграция науки в условиях цифровизации», проходившей в Саранском кооперативном институте (филиале) РУК 29–30 ноября 2021 г. В своих выступлениях преподаватели, аспиранты, магистранты, студенты изложили собственное видение проблем инновационного развития научно-исследовательской и образовательной среды в условиях глобализации. Сборник состоит из двух частей.

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

1. Финансовые аспекты формирования, развития и обеспечения экономической безопасности в регионе.
2. Цифровизация социально-экономических процессов.
3. Тенденции развития бухгалтерского учета, анализа и аудита.
4. Актуальные проблемы в области управления современными организациями: опыт, проблемы и перспективы.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ

УДК 336.7

РЕЗЕРВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Людмила Александровна Абелова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: abeloval@yandex.ru

RESERVES FOR THE FORMATION AND IMPROVEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Ludmila Aleksandrovna Abelova, Associate Professor

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

В статье рассматриваются вопросы, связанные с финансовыми ресурсами предприятия.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, управление финансовыми ресурсами, источники формирования финансовых ресурсов.

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

К e y w o r d s: financial resources, financial resources management, sources of financial resources formation.

Одним из важнейших условий успешной деятельности предприятия является анализ управления процессом формирования ... финансовых ресурсов на предприятии [1, 5]. Важно учитывать нестабильность процессов, происходящих в экономике [2]. Предприятию в случае выбора стратегии перспективного развития предстоит решить многие задачи [3, 4]. Успешная деятельность пред-

приятий организаций в значительной степени определяется уровнем активности и масштабами их деятельности [1, 6].

К основным направлениям совершенствования формирования финансовых ресурсов АО «Московская Инженерно-Строительная Компания» (АО «МИСК»).

Приоритетные направления деятельности АО «МИСК»:

1. Повышение экономической эффективности деятельности;
2. Развитие и укрепление позиций в новых направлениях – мостовое строительство и промышленное строительство;
3. Расширение географии присутствия.
4. Поиск новых направлений деятельности.
5. Повышение экономической эффективности деятельности.

По итогам 2020 года АО «МИСК» выиграло генподряд по 8 объектам на сумму 21,99 млрд. руб., из них 10,4 млрд. руб. приходятся на дорожно-мостовое строительство. Кроме того, в 2021 году планируется сдача и ввод в эксплуатацию таких объектов, как Северо-Восточная Хорда, строительство обхода г. Калуги, Комплексное благоустройство Щелковского шоссе и т. д.

Объект «Южная рокада. Участок от Балаклавского пр. до Пролетарского пр. 2-этап» выдвинут ГКУ УДМС на конкурс в номинации: Лучший реализованный проект строительства объектов улично-дорожной сети г.Москвы.

Государственная программа дорожного строительства на 2019-2021 гг. направить на модернизацию федеральных трасс, строительство платных автодорог М-11 «Москва – Санкт-Петербург» и ЦКАД, модернизацию транспортной инфраструктуры, в т.ч. только в Москве планируется строительство 271 км дорог, 34 пешеходных переходов, 58 мостов, тоннелей, эстакад.

Сформированный текущий портфель заказов АО «МИСК» позволяет избирательно подходить к выбору новых объектов. Учитывая, что АО «МИСК» имеет репутацию надежного подрядчика, успешный опыт работы и конкурентные преимущества, то запланировать участие в строительстве исключительно тех объектов, где понятны риски и привлекателен уровень доходности.

Повысить экономическую эффективность сбалансированным распределением строительных работ между собственными мощностями и субподрядными организациями. Для этого в ближайшей перспективе важно запланировать наращивание и развитие собственных сил АО «МИСК».

Развивать и укреплять позиции в новых направлениях – мостовое строительство и промышленное строительство. В 2020 году компания освоила новые для себя направления – мостовое строительство (реконструкция моста в г. Ярославле) и промышленное строительство (проекты «ВАКУУМ», «КИК»). В связи с этим рас-

смотреть возможности для наращивания объемов промышленного и мостового строительства, развивая и укрепляя соответствующие производственные подразделения.

Любой потенциальный объект будет оцениваться с учетом его экономической эффективности и требуемого уровня доходности. Это позволит диверсифицировать источники доходов путем участия в предлагаемых рынком интересных новых проектах в данных сферах.

Расширять географию присутствия. Несмотря на то, что основные объекты компании находятся в Москве и Московской области, АО «МИСК» важно расширить географию присутствия (Ярославская обл., Калужская обл.), и планировать на ближайшую перспективу выход в другие регионы, в зависимости от их потенциала и экономической привлекательности в сфере инфраструктурного строительства.

Несмотря на то, что на строительство дорог, мостов и тоннелей в перспективе на ближайшие 2021–2022 годы выделяется достаточная часть бюджета города Москвы и некоторых регионов, тем не менее наблюдается тенденция к уменьшению финансирования этого направления и выделения значительной части бюджета на проект «реновации ветхого жилья» в Москве.

АО «МИСК» приступить к рассмотрению этого направления деятельности, изучить перечень генподрядных и подрядных организаций на рынке жилищного строительства, проанализировать доходность предлагаемых городом проектов на примере первых размещенных конкурсов, оценить собственные производственные мощности и накопленный опыт для реализации строительства жилых домов.

Провести оценку возможности АО «МИСК» к данному направлению деятельности для того чтобы в 2022 году наметить план входа в новый проект и приступить к реализации намеченного плана для наращивания портфеля заказов по проекту «реновация ветхого жилья» в общем портфеле заказов АО «МИСК» с целью последующего мягкого процесса замещения одного вида деятельности другим в случае необходимости.

Согласно внесенным изменениям в закон № 44-ФЗ установлена обязанность подрядчика при закупках строительных работ выполнить самостоятельно работы не менее чем на 15% цены контракта (на период до 1 июля 2022 г.) и не менее чем на 25% цены контракта – с 1 июля 2022 г.

Поэтому первоочередная задача АО «МИСК» – развить собственные строительные мощности. На данный момент уже создан и функционирует Филиал АО «МИСК»-МОСТОТРИАД № 7, специализирующийся на мостовом строительстве.

Запланировать на ближайшую перспективу создание дорожно-строительного филиала и собственного транспортного управления. Для этого необходимо привлечь на работу около 1000 рабочих строительных специальностей и создать собственный парк строительной техники. Объем инвестиций в приобретение машин и механизмов составит около 800 млн. руб. На текущий момент уже приобретено 84 единицы техники и еще 27 единиц необходимо закупить в ближайшее время.

Развитие и укрепление собственных строительных мощностей обеспечит Компании независимость от сторонних транспортных компаний, собственный автопарк должен полностью отвечать потребностям и оперативности производственного процесса, и что самое главное – это будет способствовать достижению существенного экономического эффекта.

Рассчитаем основные показатели развития АО «МИСК» на прогнозный период (таблица).

Основные показатели развития АО «МИСК»

№ п/п	Показатель	Итого за 3 года, тыс.руб без НДС	2018 г., тыс.руб. без НДС	2019 г., тыс.руб. без НДС	2020-2021 гг., тыс.руб. без НДС
1	Выручка	67 130 032	22 154 395	22 375 939	22 599 698
	в т.ч. собств. силами	29 167 590	5 538 599	10 069 173	13 559 819
	доля	43 %	25 %	45 %	60 %
	Субпод. способом	37 962 442	16 615 796	12 306 766	9 039 879
	доля	57 %	75 %	55 %	40 %
2	Себестоимость	62 723 635	20 891 594	20 904 721	20 927 320
	в т.ч. Собств. силами	26 659 315	5 106 588	9 213 293	12 339 435
	доля	43 %	24 %	44 %	59 %
	материалы	16 042 175	3 046 229	5 538 045	7 457 900
	доля	55 %	55 %	55 %	55 %
	з/плата рабочих	3 645 949	692 325	1 258 647	1 694 977
	доля	13 %	13 %	13 %	13 %
	ЭММ	4 375 139	830 790	1 510 376	2 033 973
	доля	15 %	15 %	15 %	15 %
	Субпод. способом	36 064 320	15 785 006	11 691 428	8 587 885
	доля	57 %	76 %	56 %	41 %
3	Валовая прибыль	4 406 397	1 262 801	1 471 218	1 672 378
	рентабельность	7 %	6 %	7 %	7 %
	в т.ч. Собств. силами	2 508 275	432 011	855 880	1 220 384
	рентабельность с/с	9 %	8 %	8 %	9 %
	Субпод. способом	1 898 122	830 790	615 338	451 994
	рентабельность с/п	5 %	5 %	5 %	5 %

№ п/п	Показатель	Итого за 3 года, тыс.руб без НДС	2018 г., тыс.руб. без НДС	2019 г., тыс.руб. без НДС	2020-2021 гг., тыс.руб. без НДС
4	Управленческие расходы	972 761	313 165	324 126	335 470
5	Прибыль от продаж	3 433 636	949 636	1 147 092	1 336 908
6	Сальдо прочих доходов и расходов	-284 814	-94 814	-95 000	-95 000
7	Прибыль до налогообл-я	3 148 822	854 822	1 052 092	1 241 908
8	Чистая прибыль	2 519 058	683 858	841 674	993 527
9	Рентабельность, %	4 %	3,1 %	3,8 %	4,4 %

Наличие вышеперечисленных ресурсов предоставит компании существенные конкурентные преимущества при участии в торгах на заключение государственных подрядных контрактов, и в перспективе позволит контролировать собственными силами строительство объекта, избегая рисков, связанных с субподрядчиками.

Построение эффективной системы управления финансовыми ресурсами предприятия позволяет ему устойчиво и благополучно развиваться. Для построения подобной системы управления финансовыми ресурсами предприятию необходимо:

1. Совершенствование управлением дебиторской задолженностью. В этой связи, перед каждым предприятием стоит острая необходимость осуществления деятельности по оптимизации размеров и структуры дебиторской задолженности.

Управление источниками формирования финансовых ресурсов – неотъемлемая часть управления предприятием, которую можно определить как организацию финансовых потоков в целях эффективного использования финансовых ресурсов, а также получением максимально возможной прибыли.

В процессе функционирования управление опирается на финансовый механизм. Управление источниками формирования финансовых ресурсов осуществляется при помощи управляющей и управляемой подсистем. Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия [5].

Залогом выживания и устойчивого положения предприятия является эффективное формирование и использование его финансовых ресурсов. Эффективное использование источников формирования финансовых ресурсов считается особо значимым, так как недостаточное финансирование ведет к отсутствию у предприятия платежеспособности и, в конечном счете, к банкротству. Следовательно, эффективно управлять источниками формирования финан-

совых ресурсов – значит, широко их использовать в производстве, распределении, обмене и потреблении.

В целях стабилизации и роста прибыли предприятия, как одного из основных источников финансирования деятельности предприятия рекомендовано:

1. Планировать балансовую прибыль – то есть составлять прогнозы по норме прибыли и возможностям ее использования.

2. Анализировать эффективность производственной и торговой деятельности предприятия. Эффективность производственной и торговой деятельности субъекта предпринимательской активности характеризуется на основе использования абсолютных и относительных показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова, Л.А.,* Катайкина Н.Н., Маркова А.А. Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 11-1. С. 5–12.

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

3. *Абелова, Л.А.* Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО «Вторчермет»: сб Научные исследования в социально-экономическом развитии общества Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 62–65.

4. *Ефремова, О.,* Абелова Л.А. Анализ ликвидности и платежеспособности организации. Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 17.

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

УДК 336.6

**ОЦЕНКА ИСТОЧНИКОВ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Кристина Юрьевна Барабошкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801640@ruc.su

**ASSESSMENT OF SOURCES
OF THE ORGANIZATION'S ACTIVITY**

Kristina Yurievna Baraboshkina, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье рассмотрены источники деятельности организации, в частности уделено внимание собственным источником функционирования организации (уставный капитал, резервный капитал, амортизационный фонд, прибыль), а также структуре капитала. В статье отмечено, что большую роль играет процесс эффективного использования финансовых ресурсов организации, в том числе на приобретение необоротных активов и оборотные средства, сделаны выводы и предложения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: организация, источники, финансовые ресурсы, капитал, имущество.

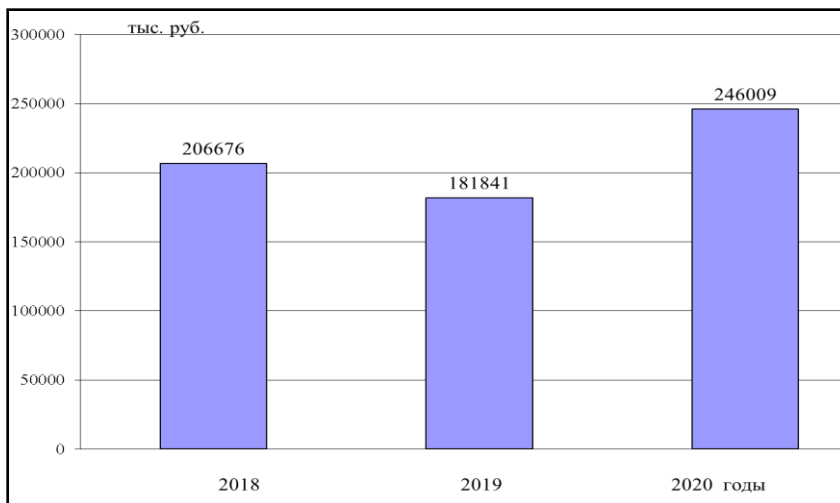
The article discusses the sources of the organization's activities, in particular, attention is paid to the organization's own source of functioning (authorized capital, reserve capital, depreciation fund, profit), as well as the capital structure. The article notes that the process of effective use of the organization's financial resources, including the acquisition of non-current assets and working capital, plays an important role, conclusions and proposals are made.

K e y w o r d s: organization, sources, financial resources, capital, property.

В современных условиях вопросы обеспечения эффективной деятельности организации, предприятия особенно остро рассматриваются в последние несколько десятилетий, поскольку реализация обеспечения прибыльной деятельности позволяет хозяйствующему субъекту не только стабильно функционировать, но и повышать эффективность финансово-экономической деятельности [1, с. 10]. Большое влияние на результаты деятельности современных предприятий и организаций по территории России оказал COVID-19. В первую очередь были затронуты отрасли: авиатранспорт, театры, бассейны и др.

Для изучения общей картины финансового состояния организа-

ции необходимо оценить состав и структуру капитала и источников его формирования [2, с. 59]. За 2018-2020 гг. общая сумма финансовых ресурсов организации возросла на 39333 тыс. руб. или на 19,03% с 206676 тыс. руб. в 2018 г. до 246009 тыс. руб. в 2020 г. (рис. 1).

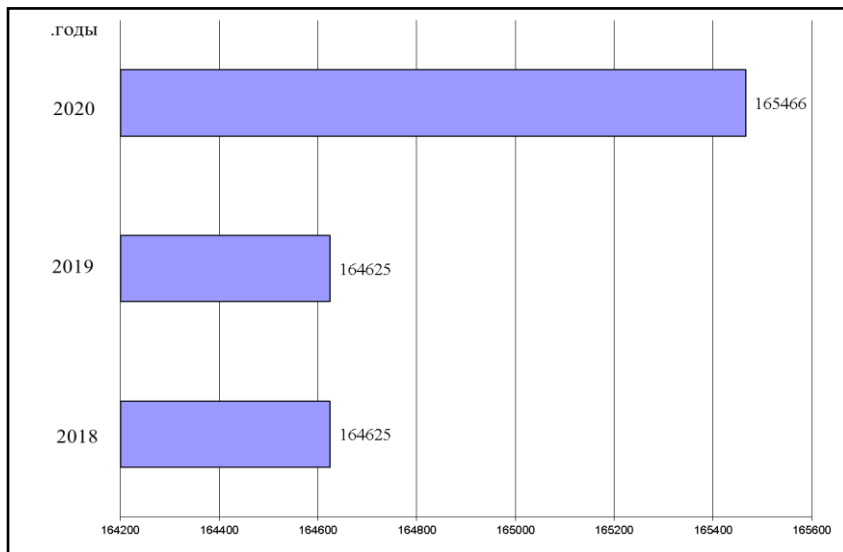


Р и с. 1. Динамика источников деятельности в АО «Авиалинии Мордовии» в 2018–2020 гг., тыс. руб.

Величина собственных средств за 3 года уменьшилась на 244330 тыс.руб. или в 4,5 раза. За период с 2018 г. по 2020 г. сумма долгосрочных источников увеличилась на 841 тыс.руб. за счет отложенных налоговых обязательств в 2020 г. Величина краткосрочных источников за 3 года возросла с 96334 тыс. руб. до 379155 тыс. руб. или на 282821 тыс. руб. (почти в 3 раза) (рис. 2).

Структура источников деятельности АО «Авиалинии Мордовии» изменилась. Данные расчетов показывают, что на конец отчетного периода доля собственных источников за 2018-2020 гг. сократилась с (-26,26) % до (-121,38) % или на 95,12 п.п. Сокращение доли собственных средств и рост удельного веса долгосрочных и краткосрочных обязательств является отрицательным явлением.

Далее рассмотрим динамику имущества АО «Авиалинии Мордовии» за 2018-2020 гг. В ходе анализа выявлено, что увеличение объема имущества АО «Авиалинии Мордовии» за период с 2018 по 2020 гг. на 393333 тыс.руб.



Р и с. 2. Динамика долгосрочных обязательств в АО «Авиалинии Мордовии» в 2018–2020 гг., тыс. руб.

Рассмотрим структуру имущества АО «Авиалинии Мордовии» в 2018–2020 гг. Данные расчетов показывают, что доля внеоборотных активов АО «Авиалинии Мордовии» за 3 года увеличилась с 82,98 % до 83,93 % или на 0,95 п.п. Доля оборотных активов АО «Авиалинии Мордовии» соответственно снизилась с 17,02 % до 16,07 %. Превышение доли внеоборотных активов в структуре имущества предприятия свидетельствует о низкой ликвидности АО «Авиалинии Мордовии».

В дальнейшем с целью улучшения источников деятельности АО «Авиалинии Мордовии» следует уделять внимание повышению собственных источников (уставного капитала, прибыли), усилить подготовку человеческих ресурсов, персонала, повысить человеческий потенциал организации [3, с. 68], увеличить государственные финансовые ресурсы на поддержку авиапредприятий, необходимо использовать российский опыт мотивации эффективной деятельности персонала [4, с. 304], определять вероятность банкротства организации, дать оценку денежным потокам организации, определить финансовую устойчивость организации [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова, Л.А., Катайкина Н.Н., Маркова А.А.* Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 11-1. С. 5–12.

2. *Маркова, А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. 152 с.

3. *Катайкина, Н.Н.* Развитие человеческого потенциала как условие формирования инновационной экономики региона // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2013. № 1. С. 65–73.

4. *Кузнецова, Е.Г.* Российский опыт мотивации эффективной деятельности персонала // Сборник: *Инновации в образовательном процессе*. Материалы научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и [др.]. 2017. С. 302–305.

5. *Зотова, Е.В.* Катайкина Н.Н. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // *Studium*. 2018. 2(47). С.5.

УДК 336.6

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Кристина Юрьевна Барабошкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801640@ruc.su

EVALUATION OF FINANCIAL RESULTS AND PROFITABILITY OF THE ORGANIZATION

Kristina Yurievna Baraboshkina, Master's Degree student

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

В статье рассмотрены сущность и виды деятельности организации – акционерного общества «Авиалинии Мордовии», проведен анализ выручки, себестоимости, финансовых результатов деятельности организации за 2018–2020 гг. Также в статье рассчитана рентабельность продаж, рентабельность оборотного капитала, сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: организация, рентабельность, выручка, себестоимость, убыток.

The article discusses the essence and types of activities of the organization - Joint Stock Company “Mordovia Airlines”, analyzes the revenue, cost, financial results of the organization for 2018-2020. Also in the article the profitability of sales, the profitability of working capital are calculated, conclusions and proposals are made.

Keywords: organization, profitability, revenue, cost, loss.

Акционерное общество «Авиалинии Мордовии» учреждено в

соответствии с решением учредителя №1 от 18 августа 2006 г. В настоящее время «Авиалинии Мордовии» предлагают возможность комфортабельных, удобных и недорогих авиaperелетов в столицу нашей Родины г. Москва и в иных направлениях. На данный момент проводится масштабная реконструкция всего аэропортового комплекса. С получением статуса международного аэропорт готовится открыть полеты в ближнее и дальнее зарубежье. В 2021 г. предприятие получило название АО «Международный аэропорт «Саранск».

К 2018 году пропускная способность аэровокзала увеличилась со 100 до 1360 человек в час. Реализуя планы модернизации, аэропорт может принимать самолеты Boeing 737, Airbus и иные воздушные судна, аналогичные по их массе.

АО «Авиалинии Мордовии» является юридическим лицом с момента его государственной регистрации, имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. С 23.12.08 право собственности на ценные бумаги принадлежит Правительству Республики Мордовия в лице ГУ «Фонд имущества Республики Мордовия». Балансовая стоимость имущества – 90,9 млн. руб. Уставный капитал – 114,379 млн. руб

АО «Авиалинии Мордовии» осуществляет в установленном законодательством Российской Федерации порядке следующие виды авиационной деятельности:

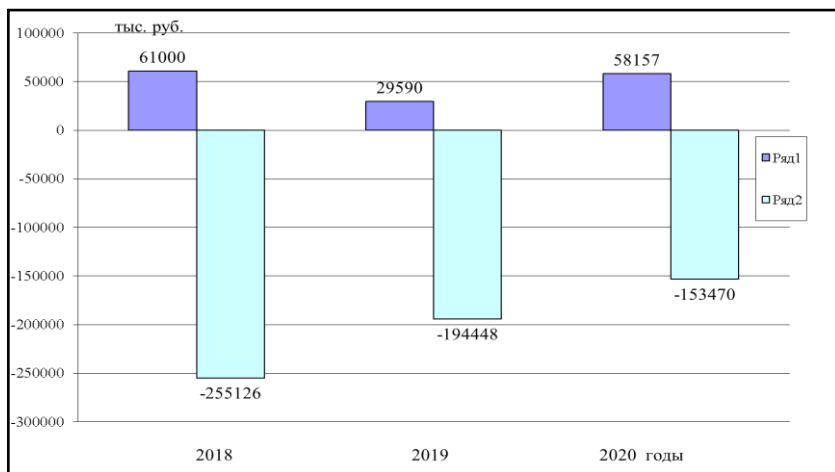
- коммерческое обслуживание пассажиров, почты, груза;
- авиаперевозки пассажиров, багажа и грузов;
- аэропортовое обслуживание собственных и транзитных воздушных судов;
- обслуживание отраслей экономики России или применение авиации в народном хозяйстве (ПАНХ).

Неавиационная деятельность: услуги по хранению ГСМ, транспортные услуги населению и сторонним организациям. В состав АО «Авиалинии Мордовии» входят:

- аэропортовый комплекс, включающий в себя авиационно-техническую базу (АТБ), службу ГСМ и другие аэродромные службы;
- объединенная авиационная эскадрилья, которая выполняет полеты на самолетах Ан-24, Ан-26-100 и Ан-2;
- служба управления воздушным движением (УВД) в зоне ответственности и районах авиаработ, служба ЭРТОС.

АО «Авиалинии Мордовии» участвует в Федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России». Средства в объеме 815,9 млн. руб. из бюджета Российской Федерации направлены на работы по реконструкции аэропортового комплекса (расширение мест стоянки воздушных судов).

На рисунке представлена динамика выручки и себестоимости продукции организации.



ряд 1 – выручка ряд 2 – себестоимость

Динамика выручки и себестоимости продукции
в АО «Авиалинии Мордовии» в 2018–2020 гг., тыс. руб.

В ходе анализа выявлено, что за 2018–2020 гг. выручка АО «Авиалинии Мордовии» снизилась на 2843 тыс. руб. или на 4,66% с 61000 тыс. руб. в 2018 г. до 58157 тыс. руб. в 2020 г. Себестоимость продаж предприятия за 3 года сократилась на 101656 тыс. руб. или на 39,85%. Прибыль, как один из показателей финансовых ресурсов деятельности компании, отражает эффективность использования имеющихся у нее ресурсов [1, с. 220]. Однако себестоимость продаж выше суммы выручки, поэтому валовые убытки предприятия в 2020 г. оставили 95313 тыс. руб., что ниже данного показателя 2018 г. на 98813 тыс. руб. или на 50,90%.

Коммерческие расходы предприятия в 2018–2020 г. отсутствовали. Управленческие расходы были снижены на 82,12%. За период с 2018 по 2020 гг. сумма убытка до налогообложения увеличилась на 90,79%. Убыток АО «Авиалинии Мордовии» за 2018–2020 гг. составил 83921 тыс. руб., что на 19586 тыс. руб. (или на 30,44%) больше чем в 2018 г.

Проанализируем рентабельность АО «Авиалинии Мордовии» в 2018–2020 гг. Данные расчетов свидетельствуют об неэффективной деятельности АО «Авиалинии Мордовии» [2, с. 64]. Так рентабельность продаж в 2018 г. составляла (-517,67%), то есть на 1 руб. выручки приходилось 517,64 руб. убытка. В 2020 г. этот по-

казатель вырос до (–202,00%) или на 315,64 п.п. Уровень рентабельности активов за 2018–2020 гг. уменьшился с –31,13% до –35,00 % или на 3,87 п.п., следовательно, деятельность по продажам стала еще более неэффективной.

Рентабельность оборотного капитала за период с 2018 по 2020 г. снизилась с –182,93% до –212,33% или на –29,4 п.п., значит оборотный капитал использовался неэффективно. Увеличение неэффективной деятельности хозяйствующего субъекта выступает отрицательным явлением. На ближайшую перспективу намечена политика организации в области производственной безопасности: понятие [3, с. 369]. Результативное управление продажами, позволяющее обеспечить тесное взаимодействие производителя и покупателя продукции, важно не только для получения прибыли, но и для эффективного использования производственных мощностей, рационализации организационной структуры предприятия, менеджмента, маркетинга, стратегического планирования, ресурсного обеспечения, логистики и т.п. [4, с. 3].

В целях улучшения деятельности хозяйствующего субъекта необходимо: систематически оценивать тип финансовой устойчивости организации [5], рассчитывать производительность труда работников, развивать человеческий потенциал работников [6, с. 303], оценивать прибыль и рентабельность деятельности организации, оценивать вероятность банкротства, применять планирование и прогнозирование, использовать цифровые технологии для расширения объемов деятельности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шилкина, Т.Е., Кочкурова Л.А. Формирование финансовых результатов на малом предприятии // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.): в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв.ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. Ч. 1. С. 218–222.
2. Маркова, А.А. Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. 152 с.
3. Баурина, С. Политика организации в области производственной безопасности: понятие, необходимость, инструменты и методы развертывания, российский опыт // С. Баурина, А. Гарнов. РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2015. № 3. С. 367–372.
4. Марабаева, Л.В. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности: монография / Л.В. Марабаева, Т.Е. Кузнецова; саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. 156 с.
5. Зотова, Е.В. Катайкина Н.Н. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. 2(47). С. 5.
6. Кузнецова, Е.Г. Российский опыт мотивации эффективной деятельности персонала // Сборник: Инновации в образовательном процессе. Материалы научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и [др.]. 2017. С. 302–305.

УДК 336.6

**ПОКАЗАТЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ
И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Кристина Юрьевна Барабошкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801640@ruc.su

**ORGANIZATION'S LIQUIDITY
AND PAYMENT CAPACITY INDICATORS**

Kristina Yurievna Baraboshkina, Master's Degree student

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

В статье рассмотрены показатели ликвидности и платежеспособности организации. При оценке финансового состояния организации очень важно определить показатели финансовой устойчивости. В статье отмечено, что анализируя финансовую устойчивость, можно определять совокупность перспективных финансовых возможностей организации, сделаны выводы и предложения.

К л ю ч е в ы е с л о в а : организация, ликвидность, платежеспособность, деятельность, капитал.

The article examines the indicators of liquidity and solvency of the organization. When assessing the financial condition of an organization, it is very important to determine indicators of financial stability. The article notes that by analyzing financial stability, it is possible to determine the set of promising financial capabilities of the organization, conclusions and proposals are made.

K e y w o r d s : organization, liquidity, solvency, activity, capital.

В настоящее время для обеспечения экономического роста организации, организации и достижения им основных целей и высоких результатов финансово-хозяйственной деятельности необходимо создавать эффективную систему экономической безопасности, обеспечивающую защиту организации от внешних и внутренних угроз. Одним из основных функциональных составляющих экономической безопасности организации является финансовая безопасность [1]. Стабильное существование организации и обеспечение его устойчивого роста связаны с грамотным подходом к оценке финансового состояния организации и наличием эффективной системы его финансовой безопасности.

Переход российской экономики на инновационный путь развития предполагает разработку и внедрение новейших технологий, создание новых конкурентоспособных видов продукции, что тре-

бует значительных финансовых и трудовых ресурсов [2, с. 40]. Для обеспечения конкурентоспособности предприятия в рыночных отношениях недостаточно иметь конкурентоспособную продукцию и развитые производственные технологии [3, с. 331]. Проведение оценки уровня финансовой безопасности на регулярной основе позволяет комплексно определять все аспекты финансово-экономической деятельности организации, своевременно выявлять, учитывать основные опасности и угрозы, влияющие на финансовую устойчивость организации и определять основные методы по их предотвращению и нейтрализации.

Регулярное и непрерывное определение уровня финансовой безопасности позволит руководителям своевременно принимать управленческие решения по повышению рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости, эффективности деятельности организации и недопущению ликвидации или банкротства организации. «Оценка порядка формирования финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования финансово-хозяйственной деятельности предприятий...» [4, с. 219]. Индикаторами финансовой безопасности и стабильности предприятия выступают показатели его ликвидности и платежеспособности. Ликвидность предприятия или организации – это способность их оборотных (текущих) активов быстро реализоваться с целью погашения своих краткосрочных обязательств (рисунки).



Показатели ликвидности и платежеспособности организации.

Оценку существования угроз финансовой безопасности можно дать, сравнивая фактические расчетные показатели (коэффициенты) с пороговыми, нормативными их значениями. Тем самым, определив реальное финансовое положение предприятия, его финансовое состояние.

Вспышка коронавирусной инфекции довольно сильно повлияла на мировую экономику и экономику России в том числе. Наше государство ввело ряд ограничительных мер по предупреждению распространения пандемии, в частности было принято решение приостановить работу всех предприятий, кроме тех, которые занимались производством и продажей товаров первой необходимости.

Более всего COVID-19 повлиял на деятельность предприятий. По данным исследований аналитического центра НАФИ в российских компаниях с численностью сотрудников до 100 человек негативные последствия были особенно ощутимы (их отметили 87% предпринимателей), в компаниях со штатом более 100 человек негативные последствия отмечали чуть реже (78%).

Произошло значительно снижение численности работников, занятых на предприятиях авиатранспорта. Развитие человеческого потенциала выступает условием формирования инновационной экономики региона [5, с. 66]. В целом, с началом пандемии и введением ограничительных мер количество предприятий снизилось на 3,5%, так как условия ведения бизнеса значительно ухудшились. Меры по предотвращению пандемии коронавируса путем введения карантина и изоляции способствовали существенному снижению производственных мощностей предприятий малого бизнеса. Также произошло резкое снижение спроса у населения на продукцию и услуги, предоставляемые сектором предпринимательства. Негативные последствия пандемии COVID-19 на авиаперевозки заметно сказались на многих показателях компаний. Доходы резко снизились, и без помощи государства авиапредприятиям было не обойтись. Необходимо уделять внимание коммуникативной культуре профессионала [6, с. 71].

В ближайшей перспективе необходимо принимать меры, которые должны быть направлены на поддержку предприятий наиболее пострадавших отраслей. Это предприятия сферы культуры, туризма, спорта и развлечений, авиаперевозчики, а также предприятия общепита, негосударственные образовательные учреждения, организации по предоставлению бытовых услуг населению (ремонт, стирка, химчистка, услуги парикмахерских и салонов красоты) и СМИ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.* Финансовая безопасность – основа функционирования хозяйствующего субъекта // Современные исследования основных направлений гума-

нитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под ред. Насретдинова И.Т. 2017. С. 373–375.

2. *Бабич, С.Г.* Факторы устойчивого развития регионов России // С.Г. Бабич, А.Н. Бугара, Л.А. Ельшин. Монография / Под общей редакцией С.С. Чернова. Новосибирск, 2016. Том Книга 23. 206 с.

3. *Кузнецова, Т.Е.* Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потребит. кооп. России (Саранск, 30-31 марта 2016 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред. и др.)]; Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: ЮрЭкс-Практик, 2016. С. 331–334.

4. *Шилкина, Т.Е., Кочкурова Л.А.* Формирование финансовых результатов на малом предприятии // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.): в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв.ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принтиз, 2020. Ч. 1. С. 218–222.

5. *Катайкина, Н.Н.* Развитие человеческого потенциала как условие формирования инновационной экономики региона // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2013. № 1. С. 65–73.

6. *Кузнецова, Е.Г.* Коммуникативная культура профессионала // Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Р.Р. Хайров. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки: 38.03.01. «Экономика» / Саранск, 2017. 140 с.

УДК 336.717.3

КАПИТАЛЬНАЯ БАЗА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА КАК ОСНОВА ЕГО КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Анна Александровна Бояркина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st800915@ruc.su

THE CAPITAL BASE OF A COMMERCIAL BANK AS THE BASIS OF ITS LENDING ACTIVITIES

Anna Aleksandrovna Boyarkina, Master's Degree student

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

Под капитальной базой коммерческих банков следует понимать совокупность финансовых средств, которые находятся в его распоряжении и используются для осуществления кредитных операций.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерческий банк, капитальная база, собственный капитал, финансовые ресурсы.

© Бояркина А.А., 2021

The capital base of commercial banks should be understood as a set of financial resources that are at its disposal and used for credit operations.

K e y w o r d s: commercial bank, capital base, equity, financial resources.

В настоящее время изучение специфики формирования капитальной базы банковских организаций весьма значимо как с теоретических, так и с практических позиций, поскольку соответствующие знания позволяют получить целостное представление о конкурентоспособности коммерческих банков и уровня обеспечения его экономической безопасности.

Под капитальной базой банковских организаций следует понимать совокупность финансовых средств, которые находятся в распоряжении коммерческого банка и используются для того, чтобы осуществлять операции, относящиеся к категории активных. В свою очередь, процесс формирования данных ресурсов обеспечивается перечнем пассивных операций.

Существует ряд направлений, по которым происходит формирование финансовых ресурсов банковских организаций. Их дифференцировка проводится по соответствующим источникам. В данной связи, речь идет о собственном капитале коммерческого банка, привлеченных средствах, заемных средствах. Особенностью деятельности коммерческих банков является то, что эти организации выступают в качестве посредников на финансовом рынке. Как следствие, их собственный капитал характеризуется малой долей в совокупном объеме капитальной базы. Как правило, его удельный вес составляет около 10% в то время, как у предприятий производственно-промышленной сферы данный показатель может достигать 70% [1].

Применительно к собственному капиталу важно обратить внимание на его особую функциональность, если вести речь о коммерческих банках. На первый план выступает защитная функция. Подразумевается защита интересов как вкладчиков, так и кредиторов. Немалую роль здесь сыграла цифровая революция. Цифровая революция значительным образом затронула финансовый сектор, что проявляется в автоматизации все большего числа процессов, накоплении больших объемов данных у конкретных пользователей и т. д. [2]. Также ключевая составляющая защитной функции проявляется в покрытии потенциальных убытков от реализации деятельности банковских организаций. Таким образом, функциональное содержание собственного капитала коммерческих банков существенно отличается от того, что имеет место на предприятиях, где данный капитал выступает в качестве источника, обеспечивающего осуществление оперативной деятельности.

В банковских организациях собственный капитал дифференцируется на две группы:

- основной;
- дополнительный.

При этом основной капитал представлен различными видами фондов:

- уставным;
- резервным;
- специальным (в частности, это касается фонда, благодаря которому обеспечивается экономическое стимулирование);
- иными фондами, которые формируются на основе получаемой прибыли.

В свою очередь, дополнительный капитал банковских организаций представлен:

- резервами, которые относятся к числу неиспользованных, которые необходимы для того, чтобы страховать проводимые активные операции;
- нераспределенной прибылью – ресурс внутреннего происхождения.

Что касается резервов, то они необходимы для страхования различного рода рисков. При этом речь идет о следующих их видах:

- валютные;
- инвестиционные;
- кредитные.

Говоря о проблеме оценки различных рисков для кредитных организации в условиях нестабильной экономической среды, наибольшее внимание уделяется кредитному риску [3]. Иными словами, использование резервов направлено на то, чтобы предупредить наступление неблагоприятных последствий, которые напрямую связаны с невозвратом кредитов, убытками (прежде всего, это касается ценных бумаг, которые входят в структуру портфеля банковских организаций) и осуществления операций, относящихся к категории валютных.

По замечанию Е.А. Фоминой, Р.К. Камалова, И.И. Кутлубулатова, использование нераспределенной прибыли связано с выплатой дивидендов акционерам, также благодаря ей можно осуществить капитализацию, в частности, увеличить размер уставного фонда банковской организации.

Наибольший удельный вес в структуре капитальной базы банковских организаций составляют привлеченные средства. Их доля можно достигать 85%, а среднее значение находится в интервале 60–65%. Формирование данных средств происходит посредством осуществления депозитных операций. При этом обеспечивается привлечение временно свободных средств как от юридических, так и от физических лиц. Дифференцировка этих средств проводится в

зависимости от формы использования соответствующих счетов. В результате принято выделять следующие разновидности:

- совокупность депозитов (вкладов) до востребования;
- совокупность депозитов, относящихся к срочным.

Как отмечают К.Ю. Андрианов, Е.В. Родионова, в настоящее время формирование основной части капитальной базы банковских организаций происходит именно в процессе депозитной деятельности, от результативности реализации которой в значительной степени зависит стабильное функционирование данных организаций.

Что касается заемных средств, то банковские организации привлекают их благодаря эмиссии облигаций, а также кредитам на межбанковском кредитном рынке. При этом также важно принимать в учет и привлечение кредитов от ЦБ. Предоставление кредитов является одним из видов деятельности коммерческого банка, обеспечивающих доходность и стабильность его существования [4].

Таким образом, как было отмечено выше, формирование капитальной базы банковских организаций может реализовываться по различным направлениям. Вместе с тем, сам процесс их формирования представляет собой достаточно сложный механизм, функционирующий в рамках управленческой системы. Структура данной системы представлена следующими элементами:

1. Субъекты. В данном случае речь идет о банковской организации с ее структурными подразделениями, которые принимают участие в формировании финансовых ресурсов.

2. Объекты. Подразумевается трехзвенная ресурсная база, включающая в себя собственный капитал, депозитные и недепозитные финансовые средства.

3. Методы и инструментарий. Принадлежат к наиболее сложному элементу управленческой системы, в рамках которой обеспечивается формирование финансовых ресурсов.

Так, метод в аспекте управления следует рассматривать как средство воздействия, используемое субъектом управления в отношении объекта, на которое это воздействие направлено. Это реализуется благодаря определенному инструментарию, выбор которого, как отмечают С.А. Орлова, Е.С. Ташанова, обусловлен рыночной ситуацией, а также финансовым положением банковской организации. Применительно к формированию капитальной базы учитываются инструменты банковской политики, в первую очередь: эмиссионной; депозитной; дивидендной.

Механизм, благодаря которому обеспечивается процесс формирования капитальной базы банковских организаций, помимо структуры, характеризуется перечнем конкретных этапов реализа-

ции. В рамках данного алгоритма целесообразно выделить шесть последовательных этапов.

Так, в рамках первого этапа формулируются цели и перечень задач, в соответствии с которыми формируется финансовая ресурсная база. В рамках управленческого механизма определяется набор инструментов и методов с учетом содержательной стороны банковской политики. «...Эффективность управления зависит не только от изменения стилей управления, но и от готовности («зрелости») подчиненных [5].

Второй этап сопровождается анализом условий, при которых функционирует банковская организация. Речь идет о характеристике слабых и сильных сторон, а также о совокупности угроз, возможностей на перспективу. Также на данном этапе пристальное внимание обращается на деятельность конкурентов с обозначением конкурентных преимуществ, подлежат оценке риски. Работа, выполняемая в рамках второго этапа, должна подвести к созданию стратегического базиса для формирования капитальной базы коммерческого банка [6].

На третьем этапе осуществляется разработка бюджета привлечения и размещения банковской организацией капитальной базы.

Следующий, четвертый, этап характеризуется реализацией мер, которые направлены на накопление требуемых средств.

Пятый этап сопровождается оценкой структуры и динамики доходов и расходов, затем осуществляется выбор путей повышения эффективности накопления средств.

В рамках шестого этапа (он носит факультативный характер) могут быть внесены какие-либо исправления, корректировки, касающиеся стратегической составляющей процесса формирования капитальной базы банковской организации. Наличие данного этапа предопределяется потребностями во внесении дополнительных корректировок. Его факультативность обусловлена тем, что данные потребности могут отсутствовать.

Подводя итоги, необходимо отметить, что коммерческие банки принадлежат к ключевым элементам финансово-кредитной системы, благодаря им обеспечивается развитие государства как в экономическом, так и в социальном аспектах. При этом проблематика формирования их капитальной базы должна получить более широкое освещение в современных публикациях, поскольку нынешний этап экономического развития характеризуется изменчивостью и нестабильностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. *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.*

2. Шилкина, Т.Е., Сарсынғалиев О.С. Интернет-банкинг как эффективный инструмент развития российского банковского сектора // «Проблемы развития социально-экономических систем»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.); Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт- Из-дат, 2019. С. 179–183.

3. Шилкина, Т.Е., Косова А.С. Показатели анализа кредитного риска в коммерческом банке // «Проблемы развития социально-экономических систем»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.); Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт- Из-дат, 2019. С. 175–179.

4. Мягкова, М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е. Формирование кредитного портфеля коммерческого банка // Научный журнал «Управленческий учет» № 3 Ч. 2. 2021. С.508–517.

5. Кузнецова, Т.Е. Ситуационный менеджмент в страховании // «Инновации в образовательном процессе»: материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. С. 306–309.

6. Кузнецова, Е.Г., Мягкова М.В., Шилкина Т.Е. Экономическая безопасность коммерческого банка: учеб. пособие / АО «Ковылкинская типография», Саранск 2020. 99 с.

УДК 336.6

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Оксана Юрьевна Гаврилюк, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st800917@ruc.su

SOURCES OF WORKING CAPITAL FORMATION IN THE MODERN ECONOMY

Oksana Yuryevna Gavrilyuk, Master's Degree student

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

Сегодня оборотный капитал – одна из наиболее изученных экономических категорий, но до сих пор не потеряла своей актуальности и остается предметом научных дискуссий.

К л ю ч е в ы е с л о в а: оборотный капитал, оборотные средства, управление оборотным капиталом, источники формирования оборотного капитала, пополнение источников оборотного капитала, собственный капитал, заемный капитал, привлеченный капитал.

Today, working capital is one of the most studied economic categories, but it has not lost its relevance and remains the subject of scientific discussions.

К е y w o r d s: working capital, working capital management, sources of working

capital formation, replenishment of working capital sources, equity capital, borrowed capital, borrowed capital.

На сегодняшний день немаловажным условием для успешного функционирования той или иной компании является эффективное управление оборотным капиталом. Для каждого хозяйствующего субъекта важно по мере своего развития реализовывать намеченные цели и получить выгоду за счет ускорения оборачиваемости капитала. Примечательно, что на каждом этапе роста компании цели могут быть разными, но в большинстве случаев таковыми могут быть: получение прибыли, поддержание непрерывности производственного процесса и его эффективности, расширение производства, улучшение финансовых показателей, создание новых видов деятельности и т.д. Таким образом, вышеуказанные цели невозможно осуществить без наличия оборотного капитала.

Однако следует отметить, что не только от наличия самого оборотного капитала, но и от его рационального формирования в большей степени будет зависеть скорость оборачиваемости и эффективности использования оборотных средств компании. Кроме того, финансовое положение организации напрямую будет зависеть от правильности реализации финансовой политики в отношении источников формирования оборотного капитала. Формирование оборотных средств происходит в момент создания организации, при этом формирование оптимального величины элементов оборотного капитала взаимосвязаны с условиями финансово-хозяйственной деятельности организации, поэтому из этого следует, что организации, занимающиеся разными видами деятельности, имеют различия в составе и структуре источников формирования капитала. При этом у компаний не всегда есть возможность самостоятельно решать возникающие экономические проблемы за свой счет, поэтому и возникает вопрос о поисках и привлечении новых различных источников оборотного капитала.

В настоящее время вопросы нахождения и правильного выбора источников формирования оборотного капитала, а также оптимальности его структуры является весьма актуальными, так как обеспечивают баланс между привлеченным и собственным капиталом в силу особенностей финансового оборота того или иного субъекта [1].

Состав и структура источников оборотного капитала организации представлена в табл. 1 [2].

Источники формирования оборотного капитала организации структурно подразделяются на следующие группы:

- собственный капитал;
- заемный капитал;
- дополнительно привлеченный капитал [3].

Структура и состав источников оборотного капитала организации

Источники оборотного капитала		
<i>I. Собственные</i>		
Капитал, предоставленный собственником:	Резервы, накопленные организацией:	Прочие взносы:
– Уставной (складочный) капитал	– Резервный капитал	– Целевое финансирование
– Премии на акции (за счет собственных выкупленных акций)	– Добавочный капитал	– Взносы и пожертвования
	– Прибыль (нераспределенная прибыль, фонды накопления)	
<i>II. Заемные</i>		
– Долгосрочные банковские кредиты	– Краткосрочные банковские кредиты	– Коммерческие кредиты
– Долгосрочные займы	– Краткосрочные займы	– Инвестиционный налоговый кредит
<i>III. Привлеченные</i>		
– Кредиторская задолженность	– Резервы предстоящих расходов и платежей	– Благотворительные и прочие поступления
– Фонды потребления	– Резервы на сомнительные долги	– Прочие краткосрочные обязательства

Эти источники находят отражение в пассиве бухгалтерского баланса организации.

В связи с тем что, экономическая природа и характеристика источников формирования оборотного капитала различна, то при их выборе компаниям необходимо учитывать их специфику. Например: затраты связанные с привлечением источников, доступность данных источников, эффект от использования привлеченных источников, условия получения источников и т.д. Составим небольшой сравнительный анализ источников формирования оборотного капитала, который представлен в табл. 2 [3].

Таким образом, проблема выбора источника формирования оборотного капитала актуальна для всех организаций. Основным направлением является организация оборотных средств с существующими требованиями [4].

Исследовав структуру, состав и специфику каждого вида ресурсов, используемых для финансирования оборотного капитала, можно сделать ряд выводов. Во многом политика управления оборотным капиталом хозяйствующего субъекта определяется выбранными источниками его финансирования.

**Сравнительный анализ преимущества и недостатков
источников оборотного капитала организации**

Виды источников оборотного капитала Отличительные особенности источников оборотного капитала	Собственный капитал (источник) формирования и пополнения оборотного капитала	Заемный капитал (источник) формирования и пополнения оборотного капитала	Привлеченный капитал (источник) формирования и пополнения оборотного капитала
Положительные стороны источника оборотного капитала (преимущества)	Простота привлечения; высокая способность к увеличению прибыли компании; низкий риск неплатежеспособности; повышение финансовой устойчивости; снижение расходов по обслуживанию кредита; независимый контроль за использованием инвестиционных ресурсов; финансовая самостоятельность и независимость компании	Простота оформления; способен удовлетворять срочную потребность в дополнительных средствах; доступность и низкая стоимость привлечения источников; снижение налоговой нагрузки; известность сроков выполнения обязательств; усиленный контроль за деятельностью компании	Возможность привлечения средств в больших объемах; снижение финансовых рисков; отсутствие фиксированных платежей; обеспечивается публичность; подтверждение факта кредитоспособности организации
Отрицательные стороны источника оборотного капитала (недостатки)	Ограниченность объемов привлеченных средств; ограниченность расширения деятельности и темпов развития компании; подверженность небольшому риску; высокая цена привлечения источника, по сравнению с заемными источниками, который погашается за счет чистого дохода; отвлечение средств от хозяйственного оборота	Повышение финансовых рисков; короткий срок кредитования; возвратность источников по истечению времени; обязательные регулярные выплаты процентов за использования источника; риск потери собственности и управления над компанией в случае невыполнения условий соглашения	Процедура выпуска акций связана с определенными сложностями; риск потери контроля над организацией; высокая цена источника; большие затраты на размещение активов

Оптимальное сочетание данных источников обеспечивает наилучший вариант в повышение результативности деятельности организации, а также снижению рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Юданова, Л. А., Думенко А. В. Источники формирования оборотного капитала организации // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. 2017. № 6. С. 44–48.
2. Воробьево, Ю.Н., Воробьева Е. И., Байрак Е. А. Формирование заемного капитала предприятия // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2015. №3 (32). С. 5–14.
3. Емелина, Е.А. Сущность источников финансирования оборотного капитала. Преимущества и недостатки источников финансирования оборотного капитала коммерческой организации / Молодой ученый. 2020. № 48 (338). С. 502–505.
4. Зотова, Е.В., Катайкина Н.Н. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. 2(47). С. 5.

УДК 657

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МЕТОДИК ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ксения Андреевна Гвоздева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st803968@ruc.su

THE NEED FOR DEVELOPMENT OF METHODS FOR DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Ksenia Andreevna Gvozdeva, Master's Degree student

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

В статье раскрывается значение диагностики финансового состояния предприятия как первостепенного инструмента при оценке финансовых аспектов функционирования предприятия. Автор подчеркивает, что оценки финансовых показателей на конец отчетного периода могут существенно скрыть реальное положение дел в организации. В статье изложены основные ограничения использования интегральных критериев оценки платежеспособности и вероятности банкротства, а также несогласованность оценок, сделанных по различным интегральным критериям.

© Гвоздева К.А., 2021

Ключевые слова: финансовое состояние, устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность, показатели, интегральные критерии платежеспособности.

The article reveals the importance of diagnosing the financial condition of an enterprise as a primary tool in assessing the financial aspects of the functioning of an enterprise. The author emphasizes that estimates of financial indicators at the end of the reporting period can significantly hide the real state of affairs in the organization. The article outlines the main restrictions on the use of integral criteria for assessing solvency and the likelihood of bankruptcy, as well as inconsistency of estimates made according to various integral criteria.

Key words: financial condition, stability, solvency, creditworthiness, indicators, integral criteria of solvency.

Обобщение и критический анализ трудов отечественных и зарубежных авторов позволяет определить ряд проблем, которые возникают при исследовании данной области знаний. Во-первых, многообразии трактовок содержания диагностики финансового состояния предопределяют отсутствие единого методологического подхода к исследованиям. Во-вторых, в ходе предлагаемых подходов используется инструментарий, сложившийся в достаточно отдаленном прошлом, без учета современных методов экономических исследований. В-третьих, представленные методики проведения оценки финансового состояния в основном сформированы без учета отраслевой специфики функционирования предприятия, что снижает значимость результатов исследований для адекватных управленческих решений.

И зарубежные, и отечественные ученые изучали вопрос диагностики финансового состояния предприятия, при этом, авторы акцентировали внимание на различных аспектах, которые раскрыли природу и сущность финансовой диагностики, а также ее методов аналитических исследований [1].

Так Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина считают, что целью проведения диагностики финансового состояния предприятия является выявление резервов роста эффективности его функционирования. Многие ученые-экономисты придерживаются точки зрения А.Б. Борисова, который считает своевременный экономический анализ результатов деятельности компании, и соответствующая целям и задачам текущего момента их комплексная оценка являются диагностикой финансового состояния фирмы. На наш взгляд, заслуживает внимание определение диагностики финансового состояния по В.В. Ковалеву. Ученый обозначил ее как характеристику финансовой конкурентоспособности фирмы, выраженной в платежеспособности и кредитоспособности, а также использования финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и прочими контрагентами.

Изучение научной литературы, касающейся вопросов изучения

понятийного аппарата, приемов и способов диагностики финансового состояния позволило нам сформулировать авторскую точку зрения на данную проблему. Считаем, что диагностика финансового состояния предприятия представляет собой экономические исследования финансовых процессов функционирования предприятия с целью выявления рисков в данной области и определения средств их минимизации и нивелирования негативных тенденций

Кроме того, можно сделать вывод, что большинство авторов, занимающихся диагностикой финансового состояния предприятия, связывают ее со способом, процессом, методикой исследования его финансовых результатов. Цель диагностики финансового состояния заключается в прогнозировании и принятии решений по повышению рентабельности компании и величины прибыли. Необходимо постоянно следить за изменениями в организации производства и управления, развивать инновационные процессы, соответствовать новым требованиям. Для повышения эффективности организации финансово-хозяйственной деятельности широко используются различные методы комплексной оценки финансового состояния компании. Характеристики основных из них сгруппированы нами и представлены в таблице.

Авторские методики диагностики финансового состояния компаний

Авторы	Характеристика	Этапы проведения	Применяемые методы
А.Д. Шеремет Е.В. Негашев	1. Углубленная оценка прибыли и убытков 2. Получение детальной информации об изменениях в структуре активов и пассивов, расчетах с дебиторами и кредиторами 3. Есть возможность сравнения финансовых показателей предприятия с эталонными	Исследование состояния активов и пассивов баланса Оценка показателей финансовой устойчивости Анализ ликвидных средств, обязательств, ликвидности и платежеспособности Оценка денежных потоков организации Оценка доходности Анализ деловой активности и оборачиваемости Итоговая оценка финансового состояния	Горизонтальный анализ; Вертикальный анализ; Метод коэффициентов; Факторный анализ; Интегральный метод; Бенчмаркинг
Л.В. Донцова Н.А. Никифорова	Содержит классификацию по степени риска исходя из фактического рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах	Оценка статей бух.баланса, отчета финансовых результатов, Бальная методика оценки финансового состояния	Вертикальный анализ; Горизонтальный анализ; Факторный анализ; Метод коэффициентов; Рейтинговый анализ

Авторы	Характеристика	Этапы проведения	Применяемые методы
Н.П. Любушкин	Основана на использовании коэффицентного метода, а также методов многофакторного стохастического анализа для прогнозирования вероятности банкротства предприятия.	Оценка статей бух.баланса Анализ изменений статей форм отчетности Оценка ликвидности и платежеспособности Оценка возможной кредитоспособности организации	Горизонтальный анализ; вертикальный анализ; Метод коэффиценттов; факторный анализ; эконометрический анализ; Кластерный анализ; многомерный статистический анализ
Г.В. Савицкая	Методика предполагает всестороннее изучение финансового состояния предприятия посредством проведения комплексных анализа и бально-рейтинговой оценки финансового состояния предприятия.	Оценка статей бух.баланса Оценка доходности и активности предприятия Диагностика финансовой устойчивости Анализ ликвидных средств и платежеспособности Диагностика возможного наступления банкротства предприятия Бальная методика оценки финансового состояния	Вертикальный анализ; горизонтальный анализ; факторный анализ; метод коэффиценттов; рейтинговый анализ

Каждый из них уникален и имеет свои особенности для оценки финансового положения. Однако разработать универсальные методы общей оценки финансового положения компании невозможно из-за отсутствия единого методологического подхода к определению термина «финансовое положение и это на сегодняшний день является некоторой проблемой.

Также важно, что результаты методов финансового анализа напрямую связаны со стратегией развития, реализуемой организацией. В частности, значительное увеличение торговой дебиторской задолженности обычно интерпретируется отрицательно. Дело в том, что после того, как компания выбрала стратегию, направленную на увеличение своей доли на рынке и выход на новые рынки, рост дебиторской задолженности почти неизбежен, так как часто появляется возможность привлечь новых клиентов и что из-за отсрочки платежей, стимуляции роста в дебиторской задолженности, увеличение покупок за счет уже имеющихся. Это означает, что выбранная стратегия реализуется, но финансовые показатели временно ухудшаются. Конечно, в погоне за ростом продаж важно не преувеличивать за

счет ухудшения качества оборотных средств, но четко выявить негативные тенденции без учета реальных проявлений реализуемых стратегий развития не представляется возможным.

Поэтому, если сосредоточиться только на классических методах финансового анализа, совершенно здоровую и динамично развивающуюся организацию можно легко отнести к категории имеющих проблемы с платежеспособностью и финансовой стабильностью.

Однако давно известно, что в условиях хорошей ротации активов «плохие» оценки финансовых показателей, полученные в начале отчетного периода, могут быстро измениться в лучшую сторону. В этом контексте необходимо сравнить показатели платежеспособности с данными о деловой активности и обороте. В этом смысле было предпринято несколько попыток построения интегральных производных индикаторов, которые, по мнению их создателей, должны всесторонне характеризовать все аспекты деятельности организации в целом, обеспечивая некоторые универсальные и комплексные оценки эффективности [2]. Однако, несмотря на многочисленные попытки, этот подход пока еще недостаточно формализован. В некоторых случаях использование интегральных индексов дает хорошие результаты, но известно немало случаев, когда они оказываются бессильными.

Из вышесказанного следует, что по результатам финансового анализа в общем случае невозможно однозначно оценить эффективность и устойчивость работы и развития предприятий и организаций, поэтому необходимы дальнейшие усилия по разработке инструментов. поиск управления. системы.

В этой связи особое внимание следует уделить развитию технологий информационного мониторинга и мер экономико-математического моделирования. Использование той или иной модели, а также выбор источника информации при анализе должны определяться обстоятельствами и тенденциями, представляющими явную угрозу финансовому состоянию компании, выявленными при оценке влияния факторов на анализ. процесс подготовки к корпоративному управлению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. 6-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дело и Сервис (ДИС), 2008. 358 с.
2. *Зотова. Е.В.*, Катайкина Н.Н. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. 2(47). С. 5.
3. *Кузнецова, Е.Г.* Кадровая политика в потребительской кооперации Республики Мордовия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Мат-лы междунар. науч-практ. конф. 2017. С. 97–101.
4. Антикризисное управление: учебник / Государственный Университет Управления; под ред. Э. М. Короткова. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2010. 620 с.

5. *Борисов, А.Б.* Большой экономический словарь. изд. 3-е, перераб. и доп. М.: Книжный мир, 2016. 860 с.

6. *Выборова, Е.Н.* Методологические аспекты финансового анализа: особенности оценки инвестиционной активности организаций / Е.Н. Выборова, Э.А. Салыхова // Аудитор. 2013. № 11(225). С. 64–68.

УДК 658.15

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПАО «КЭМЗ»

Марина Николаевна Жалнова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st800920@ruc.su

DIAGNOSTICS OF FINANCIAL STABILITY OF PJSC “KEMZ”

Marina Nikolaevna Zhalnova, Master’s Degree student

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

Финансовая устойчивость организации во многом определяет успешность ее деятельности в условиях неопределенности рынка. Это обуславливает актуальность диагностики финансовой устойчивости. Целью данной статьи является отражение результатов такой диагностики, проведенной на материалах финансовой отчетности ПАО «КЭМЗ».

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовая устойчивость, факторный анализ, ПАО «КЭМЗ»

The financial stability of an organization largely determines the success of its activities in the face of market uncertainty. This determines the relevance of diagnostics of financial stability. The purpose of this article is to reflect the results of such diagnostics carried out on the materials of the financial statements of PJSC “KEMZ”.

К e y w o r d s: financial stability, factor analysis, PJSC “KEMZ”.

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

Финансовая деятельность активна и будет зависеть от многих факторов, и поэтому поддержание устойчивости финансового положения это практически непрерывный процесс для любого предприятия [2].

В мировой и отечественной практике диагностика финансовой

устойчивости предприятий осуществляется с применением различных методических подходов. Нормативных методов, применение которых признано единственно верным, в литературе не выделено и не закреплено. Чаще всего на практике используются традиционные подходы (трендовый, сравнительный анализ) и их комбинации, реализованные, в том числе, в экспертных методах.

Сегодня ПАО «КЭМЗ» динамично развивающееся предприятие с богатым опытом работы на рынке по производству различных компонентов сложных систем.

С 2013 года предприятие является структурной частью холдинга АО «Росэлектроника», входящего в Госкорпорацию «Ростех».

Приоритетным направлением деятельности завода в настоящее время является производство волноводных изделий, сложной радиолокационной продукции оборудования для связи, авиации, нефтегазовой промышленности, энергетики и других энергоемких отраслей промышленности.

За последние годы выполнен значительный объем работ для Российского авиационно-космического агентства, нефтегазодобывающей отрасли.

Сохранить и укрепить позиции в области разработки и изготовления радиолокационных систем с силовым оборудованием является главной необходимостью направления научно-производственной и коммерческой деятельности завода.

Ставка на технологии завтрашнего дня позволяет заводу сохранять рабочие места, обеспечивать дальнейшее динамичное развитие предприятия, осваивать выпуск новых перспективных видов продукции.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации как основа диагностики финансового состояния в практике финансового менеджмента опирается на показатели финансовой отчетности. Последняя в отношении ПАО «КЭМЗ» является публичной, она доступна любому пользователю на официальном сайте компании в сети Интернет.

ПАО «КЭМЗ» в 2020 году сформировало выручку в размере 1197932 руб. Однако, превышение темпов роста себестоимости над темпами роста выручки послужило причиной сдержанного роста валовой прибыли. Коммерческие и управленческие расходы компании в 2018-2020 годах также имели тенденцию роста, что повлияло на показатели прибыли от продаж. По итогам 2020 года чистая прибыль компании составила 2033 руб., что на много ниже чистой прибыли, сформированной по итогам 2018–2019 годов. Снижение ее на фоне роста выручки в 2020 году обусловлено было обусловлено в основном ростом текущих затрат, управленческих расходов, значительным ростом прочих расходов.

Во многом на формирование финансового результата работы компании в 2020 году влияние оказали внешние факторы. Пандемия также в практику работы ПАО «КЭМЗ» внесла коррективы.

Финансовая устойчивость ПАО «КЭМЗ» по данным финансовой отчетности за 2018-2020 годы продемонстрирована была посредством оценки абсолютных показателей. Одной из методик, предполагающих их использование, является подход, воплощенный в методике В.В. Ковалева [3], позволяющий определить тип финансовой устойчивости организации (табл. 1).

Таблица 1

**Оценка типа финансовой устойчивости ПАО «КЭМЗ»
по показателю обеспеченности производственных
запасов источниками формирования
за 2018-2020 гг., тыс.руб. (методика В.В. Ковалева)**

Показатель	Сумма за период		Изменение		
	2018	2019	2020	2019 к 2018	2020 к 2019
Производственные запасы	439,381	326,024	474,592	113,357	148,568
Собственные оборотные средства	-40145,43	-153201,28	-45835,61	- 113055,85	107365,67
Источники формирования запасов	55288,35	55367,75	63802,03	79,40	8434,29
Тип финансового состояния	нормальная финансовая устойчивость	нормальная финансовая устойчивость	нормальная финансовая устойчивость	-	-

Согласно расчетным данным, собственные оборотные средства ПАО «КЭМЗ» отсутствуют, в каждом из рассматриваемых периодов финансовая устойчивость ПАО «КЭМЗ» может считаться нормальной.

В данном случае к такому критерию отнесен коэффициент оборачиваемости запасов, а при низком уровне запасов ПАО «КЭМЗ», не сопоставимом с уровнем выручки, что во многом объяснимо спецификой деятельности компании, данный коэффициент демонстрирует завышенное значение. Этот факт неизбежно отражается на значении комплексного индикатора. При этом остальные критерии, включенные в его состав, рекомендованным значениям не соответствуют (за исключением коэффициентов общей рентабельности активов и рентабельности продаж за 2020 год), а значит о нормальной финансовой устойчивости компании в целом вести речь нельзя. В полной мере организация обеспечивает в каждый из периодов анализа только высокую скорость оборота средств, вло-

женных в запасы, эффективно управляет ими. Таким образом, информативность расчета комплексного индикатора финансовой устойчивости по методике М.В. Беспалова для ПАО «КЭМЗ» можно считать низкой, а факт оптимальности финансовой устойчивости не достаточно обоснованным.

Таблица 2

Показатели экспертной оценки финансовой устойчивости ПАО «КЭМЗ» за 2018-2020 гг., по методике М.В. Беспалова

Наименование показателя	Значение за период		Изменение		
	2018	2019	2020	2019 к 2018	2020 к 2019
Коэффициент оборачиваемости запасов	720,16	627,57	391,55	-92,59	-236,02
Коэффициент покрытия краткосрочных пассивов оборотными активами	0,78	0,35	0,68	-0,42	0,33
Коэффициент структуры капитала	0,14	0,15	0,14	0,01	0,00
Коэффициент общей рентабельности активов	0,02	0,10	0,08	0,07	-0,02
Коэффициент рентабельности продаж	0,06	0,23	0,19	0,17	-0,04
Комплексный показатель финансовой устойчивости	6017,07	5249,11	3284,25	-767,96	-1964,86

Не все методики анализа финансовой устойчивости позволяют выявить и отследить факторы, оказывающие заметное влияние на результирующие показатели финансовой устойчивости. Традиционный методический инструментарий предполагает, как правило, использование отдельных частных показателей. Но комплексный характер финансовой устойчивости указывает на необходимость применения комплексного подхода к ее изучению [4]. Воплощением такого подхода может стать реализация практики применения факторного анализа, включение приемов которого в практику оценки финансовой устойчивости позволит реализовать принципы комплексного подхода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жалнова, М.Н. Внутренние и внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия. Сб.: Результаты современных научных исследований. Материалы Международной научно-практической конференции. 2021. С. 23.

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

3. *Ковалев, В.В.* Финансы организаций (предприятий). М.: Проспект, 2019. 396 с.

4. *Зотова, Е.В.,* Катайкина Н.Н. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // *Studium*. 2018. – 2(47). – С.5.

УДК 336.6

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Наталья Николаевна Катайкина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: kataikina@mail.ru

INDICATORS OF ASSESSMENT OF THE FINANCIAL SECURITY OF THE ORGANIZATION

Natalia Nikolaevna Kataykina, Associate Professor Lecturer

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

В статье рассмотрены рассмотрены показатели оценки финансовой безопасности организации. Отмечено, что предприятия и организации заинтересованы в финансовой устойчивости, платежеспособности. Большая роль отводится коэффициентам: автономии, соотношения собственных и заемных средств, маневренности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: организация, финансовая безопасность, финансовая устойчивость, коэффициент, платежеспособность.

The article discusses indicators for assessing the financial security of an organization. It was noted that enterprises and organizations are interested in financial stability and solvency. A large role is given to the coefficients: autonomy, the ratio of own and borrowed funds, maneuverability.

К е у в о р д s: organization, financial security, financial stability, coefficient, solvency.

Каждое предприятие или организация заинтересованы в своей финансовой безопасности, независимость от внешних и внутренних угроз и самое главное их платежеспособность, финансовая устойчивость. Индикаторами финансовой безопасности и стабиль-

ности предприятия выступают показатели его ликвидности и платежеспособности. «Оценка порядка формирования финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования финансово-хозяйственной деятельности предприятий...» [1, с. 219]. Ликвидность предприятия – это способность его оборотных (текущих) активов быстро реализоваться с целью погашения своих краткосрочных обязательств.

В настоящее время для обеспечения экономического роста предприятия и достижения им основных целей и высоких результатов финансово-хозяйственной деятельности необходимо создавать эффективную систему экономической безопасности, обеспечивающую защиту предприятия от внешних и внутренних угроз. Одним из основных функциональных составляющих экономической безопасности предприятия является финансовая безопасность [2]. Стабильное существование предприятия и обеспечение его устойчивого роста связаны с грамотным подходом к оценке финансового состояния предприятия и наличием эффективной системы его финансовой безопасности.

Проведение оценки уровня финансовой безопасности на регулярной основе позволяет комплексно определять все аспекты финансово-экономической деятельности предприятия, своевременно выявлять, учитывать основные опасности и угрозы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия и определять основные методы по их предотвращению и нейтрализации.

Регулярное и непрерывное определение уровня финансовой безопасности позволит руководителям своевременно принимать управленческие решения по повышению рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости, эффективности деятельности предприятия и недопущению ликвидации или банкротства предприятия. Главная задача обеспечения финансовой безопасности заключается в управлении финансовыми рисками с целью их нейтрализации и минимизации негативных последствий их осуществления.

Коэффициенты финансовой устойчивости более объективно характеризуют обеспеченность организации необходимыми источниками финансирования и оптимальность состава и структуры капитала предприятия. Показатели финансовой устойчивости организации представлены ниже:

1. Коэффициент автономии.
2. Коэффициент задолженности.
3. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств.
4. Коэффициент маневренности.
5. Коэффициент обеспеченности собственных оборотных средств.

6. Коэффициент обеспеченности запасов.
7. Коэффициент долгосрочного финансирования капитала.
8. Коэффициент краткосрочного финансирования капитала.

Для оценки финансовой безопасности предприятия существенное значение имеет анализ деловой активности. «Золотое правило экономики», по которому прибыль должна увеличиваться более высокими темпами, чем выручка от продаж продукции (работ, услуг), темпы роста которой, в свою очередь, выше, чем темпы роста активов предприятия, превышающих предельный порог в 100 %. На финансовый результат оказывает влияние использование резервов повышения прибыли. Отрицательным фактором, влияющим на деловую активность организации выступает замедление среднего срока погашения дебиторской и кредиторской задолженности [3, с. 271].

Финансовые коэффициенты, необходимые для проведения комплексной оценки уровня финансовой составляющей экономической безопасности организации могут изменяться неравномерно и неоднозначно оценивают финансовую безопасность предприятия. Комплексная оценка уровня финансовой безопасности предприятия осуществляется путем расчета отклонений показателей-индикаторов (сопоставление фактических значений индикаторов и их нормативных показателей). При этом нормальные значения индикаторов определяют зону нормального уровня безопасности предприятия.

Комплексный показатель уровня финансовой безопасности может иметь завышенное значение (норма 20 и выше). Высокое значение уровня финансовой безопасности складывается под влиянием показателей ликвидности и коэффициентов финансовой устойчивости.

Это указывает на, что именно в этих областях присутствуют угрозы финансовой безопасности. Так, завышенные показатели ликвидности свидетельствуют о неоправданных задержках в использовании высоколиквидных активов, а также о недостаточно активном использовании ликвидных активов и ограничении доступа к краткосрочному кредитованию. Основным индикатором финансовой составляющей экономической безопасности является высокая доходность авансированного капитала [4, с. 70]. Анализа финансовой безопасности должен включать в себя следующие этапы [5, с. 80].

Первый этап направлен на расчет индикаторов финансовой безопасности. К основным индикаторам финансовой безопасности относятся (К):

K_1 (Ппр / В) – первый индикатор этой модели характеризует доходность продаж.

К2 (В / ОА) – второй индикатор скорости оборачиваемости текущих активов и их эффект.

К3 (ОА / КО) – коэффициент текущей ликвидности.

К4 (КО / ДЗ) – индикатор соотношения краткосрочных долгов и медленнореализуемых активов.

К5 (ЛЗ / КЗ) – индикатор наиболее срочных обязательств и медленнореализуемых активов.

К6 (КЗ / ЗК) – индикатор структуры привлеченного капитала.

К7 (ЗК / СК) – индикатор отражает возможный эффект финансового рычага (левериджа).

К8 (СК / А) – индикатор финансовой независимости предприятия.

Второй этап направлен на анализ двух, трех и восьмифакторной модели рентабельности капитала.

Двухфакторная модель:

$$Pa = \text{Ппр} / A * 100 \% = \text{Рпр} * \text{Коа} = \text{Ппр} / \text{В} * \text{В} / A * 100 \%$$

Трехфакторная модель:

$$Pa = \text{Ппр} / A * 100 \% = \text{Рпр} * \text{Коск} * \text{Кфз} = \text{Ппр} / \text{В} * \text{В} / \text{СК} * \text{СК} / A * 100 \%$$

Восьмифакторная модель:

$$Pa = \text{Ппр} / A * 100 \% = \text{Рпр} * \text{Кооа} * \text{Кгл} * \text{Кс1} * \text{Кс2} * \text{Кс3} * \text{Кс4} * \text{Кфз}$$

$$\text{ДЗ} / \text{КЗ} * \text{КЗ} / \text{ЗК} * \text{ЗК} / \text{СК} * \text{СК} / A * 100 \%$$

Третий этап связан с проведением факторного анализа рентабельности капитала предприятия.

Мультипликативная модель для проведения факторного анализа имеет вид:

$$Pa = K1 * K2 * K3 * K4 * K5 * K6 * K7 * K8$$

Основными видами угроз финансовой составляющей экономической безопасности организации в современной экономической среде могут выступать дефицит финансирования, дороговизна и недоступность кредитных ресурсов, и недостаточный уровень государственной поддержки предприятий. Следует стимулировать сбыта продукции [6, с. 712].

Для повышения эффективности деятельности предприятия можно создать службу экономической безопасности. Служба экономической безопасности должна максимально оперативно и эффективно реагировать на любое внешнее или внутреннее воздействие, результатом которого становится или может стать ослабление экономического положения компании. Упомянутое выше внешнее или внутреннее воздействие может носить характер:

- угрозы экономической безопасности;
- противоправного посягательства на законные интересы компании или ее собственников;

- снижения эффективности предоставления авиатранспортных услуг;
- хищения принадлежащих предприятию активов;
- посягательства на сохранность единиц авиатранспорта или перевозимых грузов;
- посягательства на коммерческую тайну компании (искажение, разглашение, утрата или уничтожение любой служебной информации);
- угрозы безопасности процесса использования материально-технических средств предприятия в служебных целях

Все вышеперечисленные угрозы должны максимально быстро ликвидироваться.

Это входит в обязанности службы экономической безопасности.

Чтобы ликвидировать угрозы экономической безопасности предприятия, необходимым представляется верное определение факторов и причин, которые указывают на такие угрозы или возможность их возникновения в ближайшее время.

Служба экономической безопасности должна максимально оперативно и эффективно реагировать на любое внешнее или внутреннее воздействие, результатом которого становится или может стать ослабление экономического положения компании.

Упомянутое выше внешнее или внутреннее воздействие может носить характер: угрозы экономической безопасности; противоправного посягательства на законные интересы компании или ее собственников; снижения эффективности предоставления услуг; хищения принадлежащих предприятию активов; посягательства на сохранность единиц транспорта или перевозимых грузов; посягательства на коммерческую тайну компании (искажение, разглашение, утрата или уничтожение любой служебной информации); угрозы безопасности процесса использования материально-технических средств предприятия в служебных целях. Все вышеперечисленные угрозы должны максимально быстро ликвидироваться.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Шилкина, Т.Е.*, Кочкурова Л.А. Формирование финансовых результатов на малом предприятии // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.): в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв.ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принтиз, 2020. Ч. 1. С. 218–222.

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

3. *Keleiniikova, S.V.* Diagnostics and optimization of the vegetable market // S.V. Keleiniikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova. Ponte. 2017. T. 73. № 3. С. 270-283.

4. *Лохтина, Л.М.* Повышение финансовой устойчивости коммерческой организации. Монография / Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина. Саранск, 2017. 156 с.

5. *Маркова, А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017. 152 с.

6. *Кузнецова, Е.Г.* Стимулирование сбыта продукции предприятия как инструмент воздействия на рыночный спрос // Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53). С. 711–713.

УДК 330.322

**ИНВЕСТИЦИИ КАК ДОЛГОСРОЧНЫЕ
ВЛОЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

Кристина Эдуардовна Кияйкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: kristino4k1997@yandex.ru

**INVESTMENTS AS LONG-TERM INVESTMENTS
OF FINANCIAL RESOURCES OF ECONOMIC ENTITIES**

Kristina Eduardovna Kiyaykina, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Актуальность данной темы увеличивается с каждым днем. Весьма популярными в глобальной сети интернет являются запросы, связанные с определением содержания термина инвестиции, его составляющих, выполняемых в экономике функций.

К л ю ч е в ы е с л о в а: инвестиции, доход, заработок, акции, облигации, инфляция.

The relevance of this topic is increasing every day. Very popular on the global Internet are queries related to the definition of the content of the term investment, its components, functions performed in the economy.

K e y w o r d s: investments, income, earnings, stocks, bonds, inflation.

В первую очередь, обратимся к определению слова «инвестиции». Инвестиции представляют собой долгосрочные вложения капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли [1].

Согласно данным Центрального Банка России (ЦБ), по итогам

2021 года годовая инфляция ожидается в интервале от 7,4 до 7,9 %, что приводит к обесцениваю денежных средств.

Таким образом, государство прибегает к другим способам и методам регулирования денежно-кредитной политики страны, а граждане ищут дополнительный способ заработка – инвестиции.

По данным опроса «Ромир», более половины (52 %) россиян предпочли бы вложить свободные деньги в недвижимость или землю. Недвижимость можно сдать, перепродать либо использовать для собственных целей [2].

Весной 2020 года была запущена программа льготной ипотеки, которая должна была завершиться 1 ноября, но впоследствии она была продлена до 1 июля 2021 года, что привело к устойчивому росту цен на недвижимость жилья и высокому спросу потребителя.

За последние полгода рост цен на жилье составил около 26 %. Программу продлили до июля 2022 года, но ключевая ставка рефинансирования ЦБ уже составляет 7,5 % годовых.

Что касается нежилого помещения, то в связи с распространением вируса Covid19 и переводом части штата сотрудников на удаленную работу, рынок упал. При этом инвестиции в складские помещения выросли в цене. Это легко обосновывается тем, что логистические и складские объекты стали неотъемлемой частью развития рынка.

Одним из консервативных способов пассивного дохода являются - вклады, депозиты. Проще говоря, положить деньги в банк под определенный процент. Большая часть населения страны, данным способом инвестирования пользуется, но, как было отмечено ранее, ставка инфляции в 2021 году доходит до 7,9%, что ниже ставок по вкладам, которые предоставляют нам банки. Так же с 2021 года доход по вкладам облагается налогом в 13% (15% свыше 5 млн.руб.)

Преимущество данного способа инвестирования заключается в страховании суммы 1 400 000 рублей. В случае банкротства банка, агентство по страхованию вкладов (АСВ) выплатит данную сумму.

Для того чтобы минимизировать риски, необходимо держать вклады в разных валютах и распределить суммы в разные банки, до 1 400 000 руб. в один банк.

Следующий вид пассивного дохода – облигации. Они являются альтернативой вкладов с фиксированной доходностью [3].

Облигации – это когда вы даете деньги в долг крупной компании или государству. Заработать на облигациях можно с помощью купонов (выплачиваются раз в квартал), а также продав их дороже, чем купили.

У облигации есть номинал – это фиксированная сумма, которую вам вернут по истечению срока, и цена – это сколько вы пла-

тите за покупку облигации на бирже. Обычно на бирже указывают не цену, а процент от номинала. Например, 99,84 % или 101 %. По номиналу купить облигацию можно при ее первичном размещении на рынке ценных бумаг, т.е. когда компания первый раз выпускает облигации на продажу для всех инвесторов.

Преимущество облигации состоит в том, что ставка купона и дата возврата денежных средств известны заранее. Так же у облигации есть рейтинг надежности. В России это «Эксперт РА» и АКРА. Чем выше у компании надежность, тем ниже ставка купона и наоборот.

В теории крупные компании являются менее надежными, чем государство. Государство выпускает облигации федерального займа (ОФЗ). Поэтому ставка купона по корпоративным облигациям выше. Еще доходность выше у малого и среднего бизнеса, но здесь есть риски, что они не смогут вернуть вам деньги.

Третий вид инвестирования – акции. Данный способ является уже более рискованным, необходимо ориентироваться на мнение аналитиков и не размещать сюда все денежные средства.

Акции – часть бизнеса, когда вы их покупаете, то становитесь совладельцем. На акциях можно заработать двумя способами: получать дивиденды и когда растет цена. Дивиденды представляют собой часть прибыли, которой компания поделилась с акционерами [4].

Для оценки акции, аналитики и инвесторы сравнивают цену с финансовыми показателями компании. Этому нужно учиться, самостоятельно это делать не обязательно.

Если у вас есть свободные деньги, которые вы хотели бы вложить в акции, облигации, ПИФы и в другие инструменты инвестирования, то можно обратиться к брокеру, который составит для вас выгодный портфель и будет отслеживать всю динамику.

Есть еще более сложные инструменты инвестирования, которыми пользуются уже квалифицированные инвесторы, но о них поговорим в следующий раз [1].

Таким образом, на основании вышеизложенного, мы приходим к выводам:

Во-первых, инвестиции – это всегда риск.

Во-вторых, не стоит вкладываться в инвестиции, если у вас нет свободных денег.

В-третьих, начать инвестировать можно с небольшой суммы денег, главное, выбрать оптимальный инструмент с минимальным риском.

В-четвертых, необходимо понимать свою цель, т. е. какую прибыль вы планируете получить от инвестирования и готовности рисковать. Ведь существует три типа инвестпрофилей:

- консервативный – в большей степени люди предпочитают сохранить деньги, а не получить большой доход;
- умеренный – инвесторы готовы немного рискнуть, чтобы получить большую прибыль;
- агрессивный – такие инвесторы готовы к значительным рискам в надежде получить максимальную доходность.

Для определения вашего инвестпрофиля банки предоставляют роботов-помощников, которые помогают вам подобрать оптимальный портфель.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Эльбиева, Л.Р.* Долгосрочные источники финансирования российских и зарубежных предприятий // ФГУ Science. 2020. №2 (18). С. 158–164.
2. *Матвеев, В.В., Резвякова И.В.* Перспективные направления разработки финансовой стратегии предприятия // Вестник Академии знаний. 2020. № 6(41). С. 340–346.
3. *Мягкова, М.В., Захаркина Р.А.* Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 70–75.
4. *Зотова, Е.В., Катайкина Н.Н., Жесткова Ю.Г.* Деньги, кредит, банки и ценные бумаги: учебное пособие. Саранск, 2017. 379 с.

УДК 336.647

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ
И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ
РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Никита Сергеевич Ковайкин, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st803958@ruc.su

**CONCEPTUAL APPROACHES TO ASSESSING
THE EFFECTIVENESS OF THE FORMATION
AND USE OF FINANCIAL RESOURCES
OF THE ENTERPRISE**

Nikita Sergeevich Kovaykin, Master's Degree student

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

Финансовые ресурсы выступают материальными носителями финансовых отношений. В целях повышения эффективности управления финансовыми ресурсами в условиях рыночных отношений одним из важных условий деятельности в финансовом аспекте становится регулирование финансовых ресурсов. Применение того или иного финансового ресурса должно отвечать экономическим и социальным интересам корпоративной экономики, быть стимулятором ее инвестиционной и инновационной активности.

К л ю ч е в ы е с л о в а : предприятие, финансовые ресурсы, финансовые отношения, эффективность.

Financial resources act as material carriers of financial relations. In order to improve the efficiency of financial resources management in the conditions of market relations, one of the important conditions of activity in the financial aspect is the regulation of financial resources. The use of a particular financial resource should meet the economic and social interests of the corporate economy, be a stimulator of its investment and innovation activity.

К е y w o r d s : enterprise, financial resources, financial relations, efficiency.

Реформа управления государственными и муниципальными финансами отражает процесс управления финансовыми ресурсами, принадлежащими различным субъектам финансовых отношений. В целях повышения эффективности управления финансовыми ресурсами в условиях рыночных отношений одним из важных условий деятельности органов власти в финансовом аспекте становится регулирование финансовых ресурсов.

В экономической литературе ученые и практики применяют термин «финансовые ресурсы». Общеизвестной точкой зрения считается подход к раскрытию сущности финансов через экономические, денежные отношения, возникающие и реализуемые в ходе распределения и перераспределения ВВП.

Фактически финансовые ресурсы выступают материальными носителями финансовых отношений и классифицируются по следующим субъектам:

- государственные (муниципальные) финансовые ресурсы;
- финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов, организаций и домохозяйств.

Более полному раскрытию содержания финансовых ресурсов способствует исследование основных специфических признаков финансовых ресурсов, которые представлены в экономической литературе:

- денежная форма;
- безэквивалентный характер;
- финансовая ответственность собственника;
- целевое использование.

Как известно содержание экономической, в том числе финансовой категории позволяют раскрыть их функции, выражающие специфику той или иной категории, их принципиальные отличия. К сожалению, по функциям «финансовых ресурсов», также как и по их определению в экономической литературе так и не сложилось единой точки зрения.

Сохраняющаяся в экономической литературе дискуссия по определению и функциям «финансовых ресурсов» является, по нашему мнению, продолжением дискуссии о сущности и функциях «финансов», что подтверждает необходимость дальнейшего изучения этих финансовых категорий с целью повышения эффективности управления ими.

Уже на старте рыночных преобразований и в современной фазе углубления мирового финансового кризиса у большинства отечественных предприятий обострилась проблема поиска, выбора, мобилизации и использования финансовых ресурсов в объемах, минимально необходимых для поддержания операционной деятельности. Сложившиеся рыночные условия, последствия глобального финансового кризиса, нарастающее санкционное давление в совокупности и представляют собой главные особенности формирования финансовых ресурсов предприятий современного этапа экономического развития.

Концептуальные подходы к исследованию проблем формирования финансовых ресурсов, раскрытия особенностей их мобилизации и использования в современной рыночной экономике выра-

батываются в рамках теории и методологии корпоративного финансового управления. Информационно-аналитические пределы подобных подходов обозначают, как мы считаем, следующие этапы научного осмысления данной проблемы:

- определение общих объемов финансирования операционной и коммерческой деятельности корпорации;
- осуществление поиска и определение перспективных возможностей вовлечения в хозяйственный оборот необходимых объемов финансовых ресурсов;
- выбор источников финансовых ресурсов, экономически приемлемых для финансирования производственной и коммерческой деятельности предприятия в данный момент и при данных финансово-экономических условиях.

Подход, при котором в содержание финансовых ресурсов включается лишь непосредственно денежные компоненты, не позволяет точно определять действительный их объем, перспективный уровень эффективности их использования и адекватно определить в дальнейшем понятие финансовой политики как одного из инструментов управления ими [1].

Отсюда, финансовые ресурсы предприятия, с нашей точки зрения, можно определить как совокупность материальных активов высокой степени ликвидности, собственных денежных средств и поступлений на привлеченной и заемной основе, находящихся в следующих координатах отношений собственности – владении, пользовании, распоряжении, оперативном управлении предприятия – и предназначенных для финансирования текущей операционной деятельности предприятия, выполнения его финансовых обязательств.

Финансовые ресурсы формируются у предприятий за счет различных видов доходов и поступлений. Изначально формирование ресурсов происходит на стадии торговли и производства, то есть, когда создается новый продукт и вместе с ним – вновь созданная стоимость и прибавочная стоимость и когда происходит процесс переноса прежней стоимости на готовый продукт. Однако процесс перенесения стоимости является скрытым и физически он не создает собственно финансовых ресурсов, это процесс создания, прежде всего, продукта в его натуральной, физической форме [2].

Непосредственно финансовые ресурсы – это, прежде всего, запасы в любой их форме и высокой степени ликвидности – некоторые виды сырья, материалов и особенно, готовой продукции, это также внутреннее и внешние источники денежных средств. Целевое назначение любого звена или сферы финансовой системы определяется ее ролью и значением в расширенном воспроизводстве на микро- и макроуровне. Финансы конкретного корпоратив-

ного и территориального образования предназначены для осуществления его операционной и коммерческой деятельности и удовлетворению потребностей общества в производимых им продукции, товарах, услугах.

Такое понимание составляет основное экономическое содержание концепции стоимостной природы финансовых ресурсов. Цель практического применения данной концепции состоит в выявлении и использовании в деятельности предприятия форм образования, финансирования и использования денежных агрегатов, финансовых инноваций, материальных активов высокой степени ликвидности в форме финансовых ресурсов, способствующих не только реализации его операционных текущих планов, но и решению задач перспективного, в том числе инвестиционного и инновационного развития

Среди внешних фундаментальных факторов стоимостные отношения, формы и методы венчурного инвестирования играют определяющую роль. Стоимостные отношения позволяют привлекать на предприятие через систему венчурного инвестирования, фондовые рынки финансовые ресурсы в объемах, структуре и качестве, необходимые для его инновационного преобразования.

Отсюда, очевидно, следует, что доминирующей формой функционирования финансовых ресурсов выступает капитал. Как отмечает Т.В. Теплова: «В современной финансовой аналитике под капиталом (capital) понимаются устойчивые, постоянно используемые источники финансирования компании, а также ключевые, необходимые для постоянного присутствия на рынке ресурсы» [3].

Эффективность использования финансовых ресурсов можно оценить по показателям финансовой результативности – рентабельности денежных средств, материальных активов, вовлеченных в хозяйственных оборот фондовых ценностей и других видов ресурсов. Наряду с этим, анализ финансовой результативности основных компонентов финансовых ресурсов, по нашему мнению, позволяет выявить пути и резервы повышения уровня и динамики капитализации предприятия, освоения им инновационных характеристик.

В этом плане финансовый и инновационный менеджмент предприятия должен быть ориентирован на решение следующих задач:

- систематическая корректировка пределов изменений темпов и уровня доли собственного капитала в совокупных источниках финансирования ресурсов предприятия;
- установление критических объемов и доли оборотных активов, снижение которых предполагает ужесточение политики управления финансовыми ресурсами;
- реализация политики управления издержками производства и обращения на основе их деления на постоянные и переменные;

- внедрение системы управленческого учета финансовых ресурсов;
- определение кризисных точек на всех фазах операционного и финансового циклов и мониторинг финансовых операций при пополнении финансовых ресурсов через каналы венчурного инвестирования;
- определение максимально возможной величины оборотных активов, отвлекаемых из хозяйственного оборота при реализации схем товарного кредита;
- формирование организационной структуры управления. Она создается в условиях определенного окружения, т.е. при формировании определенной организационной структуры учитывается размер организации, ее специализация, финансовое состояние, финансовая устойчивость и т. д. [4].

В системе финансового менеджмента применение того или иного финансового ресурса должно отвечать, прежде всего, экономическим и социальным интересам корпоративной экономики, быть стимулятором ее инвестиционной и инновационной активности. Поскольку изменения постоянны и неизбежны, предпринимательство – это та функция, которая абсолютно необходима для продвижения компании вперед [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кочкурова, Л.А.*, Шилкина Т.Е. Формирование финансовых результатов на малом предприятии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2 ч. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.] 2020. С. 218–222.
2. *Мягкова, М.В.*, Захаркина Р.А. Методика оценки формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 70–75
3. *Теплова, Т.В.* Корпоративные финансы: учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2013 г. 655 с.
4. *Кузнецова Е.Г.*, Мягкова М.В., Шилкина Т.Е. Страховой менеджмент (рабочая тетрадь) // Саран. Кооп. Ин-т РУК. Саранск: АО «Ковылкинская типография», 2020. 112 с.
5. *Кузнецова, Т.Е.* Страховой менеджмент и его особенности // «Инновации в образовательном процессе»: материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. С. 310–314.

УДК 336.717

**БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ
ЛИЦ НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»**

Екатерина Сергеевна Косолапова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st803959@ruc.su

**BANKING SERVICES FOR INDIVIDUALS
ON THE EXAMPLE OF JSC «ROSSELKHOZBANK»**

Ekaterina Sergeevna Kosolapova, Master's Degree student

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

В современных условиях развития банковского сектора наибольшую роль определяет банковское обслуживание физических лиц. Деятельность банка в условиях жесткой конкуренции обязывает их постоянно совершенствоваться, расширять перечень предоставляемых операций, а также искать наиболее эффективные способы их предоставления.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерческий банк, банковское обслуживание, банковские операции, банковские услуги.

In modern conditions of development of the banking sector, the greatest role is determined by banking services to individuals. The bank's activity in the conditions of fierce competition obliges them to constantly improve, expand the list of provided transactions, and also look for the most effective ways to provide them.

К е у в о р д s: commercial bank, banking services, banking operations, banking services.

На сегодняшний день коммерческие банки являются главнейшим звеном банковской системы России. Они выступают как самостоятельные субъекты экономики. Основная цель банков – получение максимально прибыли, поэтому отношения с физическими лицами носит исключительно коммерческий характер.

Коммерческий банк – это кредитная организация, которая привлекает денежные средства, как физических лиц, так и юридических, а так же размещает их от своего имени и осуществляет ряд расчетных операций [1]:

- выдача кредитов клиентам;
- работа с платежными и расчетными документами;
- инкассация денег;
- прием денежных средств во вклады;
- купля или продажа иностранной валюты.

Данные операции определяют сущность банка, так как именно динамика этих показателей отражает увеличение или уменьшения денежной массы в обращении. Исходя, из данных операций можно определить, что коммерческие банки осуществляют комплексное обслуживание различных клиентов. Гибкая и высокоэффективная система банковских операций свидетельствует о мобилизации внутренних сбережений. Отсюда особо высокую роль приобретает банковское обслуживание, так как оно должно удовлетворять и быстро реагировать на изменяющиеся потребности клиентов и экономики, чтобы в дальнейшем приносить доход.

Банковское обслуживание физических лиц полностью концентрируется на насущных потребностях, интересах и предпочтениях клиентов в настоящий период времени. Предоставление кредитов является одним из видов деятельности коммерческого банка, обеспечивающих доходность и стабильность его существования [2]. Расширение круга оказываемых услуг, увеличение ряда условий для предоставления кредитов, а так же улучшение качества обслуживания клиентов является основными направлениями для банков в условиях сильной конкуренции на рынке услуг. Выдержит тот банк, чей спектр предоставляемых услуг шире и выгоднее для заказчика.

Ресурсная база банков формируется путем осуществления пассивных операций, которые являются исходными в его деятельности, поскольку банк изначально формирует ресурсы, а потом распределяет их на различные цели. Аккумуляция денежных доходов и сбережений населения является одной из основных функций коммерческих банков. Аккумулируя денежные средства, которые в данный момент не используются, банки пускают их для кредитования и инвестирования.

Еще одной из наиболее значимых пассивных операций банка является привлечение вкладов. Благодаря вкладам физических лиц, банк укрепляет и повышает свою финансовую устойчивость ресурсной базы. Чем больше клиентов обслуживается, тем больше используется ресурсов для банковских операций. Коммерческие банки могут осуществлять свои кредитные операции только в пределах своих реальных ресурсов, которые числятся на его корреспондентских счетах. Если банк полностью несет ответственность за результаты своей деятельности, отвечает по своим обязательствам и соответствует федеральным положениям, то он обладает высокой степенью экономической самостоятельности, что положительно сказывается на его репутации.

Основной операцией банков является обслуживание физических лиц, поэтому в настоящее время особое внимание уделяют совершенствованию банковского обслуживания, так как необхо-

димо увеличивать количество клиентов и повышать эффективность предоставляемых услуг в целях получения наибольшей прибыли. Под качественным банковским обслуживанием понимается возможность удовлетворить потребность клиента в нужном месте и времени. Банковское обслуживание клиентов включает в себя проведение различных активных и пассивных операций и заключается в предоставлении ряда банковских услуг, которые использует клиент для достижения своего желаемого результата. Рассмотрим банковское обслуживание на примере АО «Россельхозбанк».

Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» – один из крупнейших банков в России. Основной целью создания банка было развитие национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий России. В настоящее время это универсальный коммерческий банк, который предоставляет следующие банковские операции и услуги [3]:

- привлекает денежные средства во вклады;
- осуществляет кассовое обслуживание;
- предоставляет кредиты;
- инвестирует денежные средства;
- работает с банковскими счетами;
- покупает и продает иностранную валюту;
- проводит инкассацию;
- работает с платежными и расчетными документами.

Кроме перечисленных выше операций и услуг в банковское обслуживание АО «Россельхозбанк» включают следующие сделки:

- выдача поручительства за третьих лиц;
- оказывает брокерские услуги;
- совершает операции с драгоценными металлами и камнями;
- предоставляет в аренду различные помещения;
- проводит лизинговые операции.

100% голосующих акции банка принадлежат Российской Федерации, что положительно сказывается на его росте доверия клиентов к государственным банкам.

Вместе с этим увеличивается и надзор со стороны государства, который поддерживает оздоровление и консолидацию банковского сектора. Растут и потребительские требования, предъявляемые к банковским продуктам и услугам: безопасность оказания услуг, круглосуточный мультимедийный доступ к банковским услугам, скорость выполнения операций, высокое качество и оперативность получения необходимой информации. В современном мире широкое распространение интернета повышает роль дистанционного банковского обслуживания (ДБО), включающего в себя интернет-

банкинг, мобильный банкинг и контакт-центры. Все это оказывает положительное влияние на деятельность АО «Россельхозбанк».

АО «Россельхозбанк» стремится занимать лидирующие позиции, предоставляя физическим и юридическим лицам современные и качественные услуги. Поэтому банковскому обслуживанию уделяется особое внимание. Банк предоставляет возможность физическим лицам эффективно распоряжаться принадлежащими им денежными средствами, например, выдача ипотеки позволяет приобретать себе жилье. Автокредит предоставляет купить себе транспортное средство, а с помощью потребительских кредитов можно решить возникшие проблемы. Предоставление ссуд юридическим и коммерческим лицам способствует развитию бизнеса. На базе инновационных технологий, АО «Россельхозбанк» интенсивно развивает и улучшает электронное приложение, чтобы каждый клиент имел возможность произвести нужную ему операцию в любое удобное ему время. АО «Россельхозбанк» предоставляет держателям карт комплексное банковское обслуживание, которое включает в себя дистанционное обслуживание, уведомляет клиента о произведенных операциях, дает возможность открывать вклады, получать информацию о состоянии своих счетов. Развитие электронного обслуживания банка, позволит расширить спрос на его услуги и позволит клиентам пользоваться банковским сервисом в полном объеме. В настоящее время традиционные участники банковского рынка в первую очередь видят выгоду цифровизации в резком сокращении затрат и более быстром выводе новых продуктов на рынок [4].

Сущность банковского обслуживания заключается в предоставлении услуг, нацеленных на удовлетворение общественных потребностей. Каждый новый клиент банка способствует получению прибыли и увеличению оборота денежной массы в банке. Поэтому АО «Россельхозбанк» занимается активной маркетинговой деятельностью:

- проводит маркетинговые исследования;
- разрабатывает новые банковские продукты;
- разрабатывает рекомендации по совершенствованию процесса работы.

Улучшение данных направлений позволят АО «Россельхозбанк» укрепить свою конкурентную позицию на рынке, значительно расширить клиентскую базу, повысить качество услуг и банковского обслуживания в целом. Одной из приоритетных задач банка является увеличение ресурсной базы и расширения ее за счет клиентской.

Значение банковского обслуживания АО «Россельхозбанк» состоит в следующем:

– прибыльность АО «Россельхозбанк», важнейшая составляющая банка, так в качестве прибыли выступают проценты по кредитам, комиссионные вознаграждения;

– открывая вклад, физические лица предоставляют свои денежные средства в пользование банком, как важнейший источник финансовых ресурсов;

– операции с участием физических лиц помогают АО «Россельхозбанк» эффективно организовать свою деятельность, тем самым выявить определенные проблемы и найти источники их решения, а так же расширить ряд банковских услуг;

– благодаря финансовым расчетам с физическими лицами АО «Россельхозбанк» способствует регулировке денежной массы в стране;

– обслуживание физических лиц способствует повышению конкурентоспособности АО «Россельхозбанк» на рынке банковских услуг, качественное обслуживание, ориентированное на желание клиентов позволяет получать непрерывную прибыль, сохраняя имеющуюся и наращивая новую клиентуру.

Таким образом, банковское обслуживание является одним из важнейших и неотъемлемых структур в рыночной экономике. Любой банк стремится привлечь клиентов, а для этого ему необходимо постоянно анализировать и улучшать уровень своего банковского обслуживания. Говоря о проблеме оценки различных рисков для кредитных организации в условиях нестабильной экономической среды, наибольшее внимание уделяется кредитному риску [5], показателям достаточности капитала [6].

Расширяя сферу предоставляемых услуг, банки увеличивают свою клиентскую базу. Одним из важнейших условий банковского обслуживания физических лиц является соответствие потребностям и предпочтениям клиентов на современном этапе. Поэтому предоставление услуг, удовлетворяющих потребности физических лиц является одним из ключевых для сферы банковского обслуживания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Е.Г., Мягкова М.В., Шилкина Т.Е.. Экономическая безопасность коммерческого банка: учебное пособие. АО «Ковылкинская типография», 2020. 99 с.

2. Мягкова, М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е. Формирование кредитного портфеля коммерческого банка // Научный журнал «Управленческий учет». № 3 Ч. 2. 2021. С. 508–517.

3. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» <https://www.rshb.ru>.

4. Шилкина, Т.Е., Сарсынғалиев О.С. Интернет-банкинг как эффективный инструмент развития российского банковского сектора // «Проблемы развития социально-экономических систем» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт- Из-дат, 2019. С. 179–183.

5. Шилкина, Т.Е., Косова А.С. Показатели анализа кредитного риска в коммерческом банке // «Проблемы развития социально-экономических систем» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт- Из-дат, 2019. С. 175–179.

6. Зотова, Е.В., Дворецкая Т.В. Методика оценки ликвидности и платежеспособности банка // Studium. 2016. № 1 (38). С. 5.

УДК 336.717

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»**

Екатерина Сергеевна Косолапова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st803959@ruc.su

**IMPROVING THE EFFICIENCY OF BANKING
SERVICES FOR INDIVIDUALS**

ON THE EXAMPLE OF JSC «ROSSELKHOZBANK»

Ekaterina Sergeevna Kosolapova, Master's Degree student

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

В настоящее время одним из наиболее значимых направлений деятельности коммерческого банка является обслуживание физических лиц. Банковское обслуживание физических лиц должно ориентироваться на предоставление качественных, конкурентоспособных услуг, акцентируя свое внимание на обслуживании клиентов, введение новых форм работы с ними. Одной из таких форм является внедрение системы контроллинга.

К л ю ч е в ы е с л о в а : коммерческий банк, банковское обслуживание, банковские операции, контроллинг.

Currently, one of the most significant areas of the commercial bank's activities is servicing individuals. Banking services for individuals should focus on the provision of high-quality, competitive services, focusing on customer service, the introduction of new forms of work with them. One of these forms is the introduction of a controlling system.

K e y w o r d s : commercial bank, banking services, banking operations, controlling.

Банковская система является важнейшей составляющей экономики любой страны. От уровня развития национальной банковской системы зависят темпы экономического роста. Сильная бан-

ковская системы может свидетельствовать о высоком статусе страны на международной арене.

В современном мире в условиях внешнеэкономической нестабильности, борьба между коммерческими банками за привлечение клиентов набирает быстрые обороты, так как от увеличения количества новых клиентов растет ресурсная база банков.

С 1 января 2018 года банковская система России перешла на трехуровневую систему, которая способствовала разделению коммерческих банков в зависимости от вида их лицензии и выполняемыми операциями. Ужесточение требований предъявляемых к коммерческим банкам со стороны Банка России способствует «очищению» и стабилизации национального банковского сектора, но в то же время ставит порой руководителей банков в невыгодное им положение. Но банкам приходится подстраиваться под меняющиеся условия и как можно больше расширять круг предоставляемых услуг физическим лицам и улучшать банковское обслуживание.

Коммерческий банк – это кредитная организация, которая привлекает денежные средства, как физических лиц, так и юридических, а так же размещает их от своего имени и осуществляет ряд расчетных операций [1]. Главная цель таких банков – извлечение максимальной прибыли. Они проводят следующие операции:

- привлекают денежные средства во вклады;
- ведут открытие банковских счетов;
- выдают кредиты на определенных условиях;
- производят инкассацию;
- занимаются купли продажей иностранной валюты;
- привлекают и размещают драгоценные металлы;
- производят денежные переводы;
- несут ответственность за свою деятельность [2].

Коммерческие банки осуществляют свою деятельность, придерживаясь определенных принципов:

– первый заключается в работе в пределах своих реальных имеющихся ресурсов, означает, что банки должны уметь правильно распределять и планировать свои денежные средства и обеспечивать их количественное соотношение;

– второй принцип базируется на полной экономической самостоятельности, то есть коммерческие банки должны полностью нести ответственность за свою деятельность;

– третий принцип заключается на построении доверительных взаимоотношениях между банком и физическими лицами (клиентами);

– четвертый принцип гласит о том, что регулирование за коммерческими банками может осуществляться только косвенными методами.

Предоставление кредитов является одним из видов деятельности коммерческого банка, обеспечивающих доходность и стабильность его существования [3]. Основная ресурсная база коммерческих банков формируется за счет привлеченных денежных средств, на это уходит до 70 % всех банковских ресурсов, когда на долю собственных приходится всего 30 %. Отсюда повышается роль эффективного банковского обслуживания физических лиц. Процесс привлечения денежных средств регулируется Центральным Банком России.

Банковское обслуживание физических лиц – это совокупность кредитно-финансовых отношений между банком и физическим лицом, направленных на предоставление ряда услуг необходимых для удовлетворения желаний клиента. Оно полностью концентрируется на насущных потребностях, интересах и предпочтениях клиента в настоящий период времени. Поэтому данной сфере банковской деятельности уделяется большое внимание. Выделяют 4 основных вида банковских операций связанных с обслуживанием физических лиц:

Сервисные – включают все виды операций, в которых участвуют только два участника: физическое лицо и банк.

Корпоративно-розничные – это процесс обслуживания банком физических лиц и компаний, где банк выступает как посредник.

Технологические – это банковские операции, которые включают полное обслуживание физических лиц, включая ДБО (дистанционное банковское обслуживание).

Электронные расчеты – операции, включающие в себя выпуск и обслуживание банковских карт.

Рассмотрим банковское обслуживание на конкретном примере АО «Россельхозбанк». Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» – один из крупнейших банков в России. Созданный в 2000 году в целях развития национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий Российской Федерации. На сегодняшний день это универсальный коммерческий банк, предоставляющий все виды банковских услуг и занимающий лидирующие позиции в финансировании агропромышленного комплекса России. 100 % голосующих акций Банка принадлежат Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом.

Целью создания банка были поддержка и развитие малого и среднего бизнеса, расчетно-кассовое обслуживание клиентов, аккумуляция и направление денежных средств на кредитование предприятий различных отраслей промышленности, предоставление услуг населению, для осуществления внешнеэкономической

деятельности. АО «Россельхозбанк» включает следующие сделки банковского обслуживания физических лиц:

- предоставляет в аренду различные помещения;
- проводит лизинговые операции;
- выдача поручительства за третьих лиц;
- оказывает брокерские услуги;
- совершает операции с драгоценными металлами и камнями.

Сущность банковского обслуживания заключается в предоставлении услуг нацеленных на удовлетворение общественных потребностей. Каждый новый клиент банка способствует получению прибыли и увеличению оборота денежной массы в банке. Поэтому АО «Россельхозбанк» реализует различные направления, способствующие повышению эффективности банковского обслуживания, например, внедряет метод контроллинга [4].

С помощью контроллинга банк сможет существенно улучшить свою сферу банковского обслуживания физических лиц. Контроллинг базируется на контроле, глубоком анализе и учете деятельности. Внедряя его, АО «Россельхозбанк» сможет обнаружить слабые места и впоследствии предотвратить их. Внедрение системы контроллинга в АО «Россельхозбанк» состоит из 3 этапов представленных на рисунке:

- 1) подготовительный этап;
- 2) внедрения контроллинга;
- 3) автоматизации.



Этапы внедрения контроллинга в банковскую сферу АО «Россельхозбанк»

Подготовительный этап – включает в себя сбор всей нужной информации о процессе работы АО «Россельхозбанк».

Этап внедрения – следует после согласования подготовительно-го этапа. Здесь происходит детальный анализ каждого отдела с применением методов контроллинга. Данный этап предполагает создание отдела контроллинга или выделение работников в группу, которая будет непосредственно заниматься только контроллингом.

И последний этап, автоматизация, который запускает процесс обработки информации, где выявляются все недостатки, упущения в процессе работы и ищутся пути их устранения. Цифровая революция значительным образом затронула финансовый сектор, что проявляется в автоматизации все большего числа процессов, накоплении больших объемов данных у конкретных пользователей и т.д. [5].

Таким образом, внедрение контроллинга в банковскую систему АО «Россельхозбанк» значительно улучшит его банковское обслуживание, так как, вводя в работу новые услуги, банк сможет параллельно отслеживать динамику их использования, а в случае чего, сможет вовремя выявить недостатки.

От уровня банковского обслуживания зависит напрямую получаемая прибыль, если банк может в полной мере удовлетворять потребности людей, то к нему будут обращаться, и тем самым будет повышаться ресурсная база, которую банк сможет направить на развитие и инвестирование. В современном мире, обслуживание банков не стоит на месте и постоянно улучшается, поэтому АО «Россельхозбанк» тоже не стоит на месте, а стремится улучшать процесс обслуживания и продвигать новые идеи, подстраивающиеся под интересы клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г., Мягкова М.В., Шилкина Т.Е.*. Экономическая безопасность коммерческого банка: учебное пособие. АО «Ковылкинская типография», 2020. 99 с.
2. *Мягкова, М.В.* Организация деятельности коммерческого банка. Саранск: ОАО «Ковылкинская типография», 2017. 129 с.
3. *Мягкова М.В., Кузнецова Е.Г., Шилкина Т.Е.* Формирование кредитного портфеля коммерческого банка // Научный журнал «Управленческий учет» № 3 ч.2 2021. С. 508–517.
4. *Теплякова, Т.Ю.* Контроллинг: учеб. пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2018. 142 с.
5. *Шилкина, Т.Е., Сарсынғалиев О.С.* Интернет-банкинг как эффективный инструмент развития российского банковского сектора // «Проблемы развития социально-экономических систем» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт- Из-дат, 2019. С. 179–183.

УДК 336.7

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Ольга Александровна Красноперова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: baliaikina@ruc.su

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC
CHARACTERISTICS OF ACTIVITIES
OF A CREDIT ORGANIZATION**

Olga Alexandrovna Krasnoperova, Master's Degree student

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

В статье рассмотрена организационно-экономическая характеристика деятельности кредитной организации. Отмечено, что за период своего существования кредитная организация прошла длительный путь, начиная от небольшой организации до лидера банковской сферы. Выявлены отличительные признаки банка: неограниченное количество реальных акционеров; свободный оборот акций на российском рынке; нет необходимости вносить деньги в уставный капитал организации до ее регистрации и открывать необходимый сберегательный счет.

К л ю ч е в ы е с л о в а: кредитная организация, управление, деятельность, собственные ресурсы, прибыль.

The article deals with the organizational and economic characteristics of the activities of a credit institution. It is noted that over the period of its existence, a credit institution has come a long way, ranging from a small organization to a leader in the banking sector. The distinctive features of the bank were revealed: unlimited number of real shareholders; free circulation of shares on the Russian market; there is no need to contribute money to the authorized capital of the organization before its registration and to open the necessary savings account.

К e y w o r d s: credit organization, management, activity, own resources, profit.

Сбербанк России создан в 1841 г. Начиная с указанного периода банк изменялся и развивался: увеличивалось количество отделений и вкладчиков, расширялся спектр банковских услуг. Финансовая безопасность кредитной организации находится на достаточно высоко уровне [1, с. 46]. Основным акционером Сбербанка является Центральный Банк России, его доля в финансовом учреждении составляет 52,32%. Остальные акционеры – юридические и российские лица. Самая разветвленная сеть отделений (более

9000 единиц) и банкоматов позволяет Сбербанку плотно присутствовать на территории России. За пределами страны есть банки в Украине, Белоруссии, Казахстане, Германии, Китае, Индии и ряде других стран. В общей сложности клиентская база очень внушительна, около 11 миллионов человек и организаций. По статистике, с 1 января 2020 года в банке насчитывается 94 отделения, одно из которых расположено в Индии (Нью-Дели) и 2 представительства на территории Китая и Германии. 6 лет назад корпоративная сеть состояла из 524 филиалов. Его уменьшение обусловлено процессами оптимизации. Свою деятельность Сбербанк осуществляет на основании Генеральной лицензии Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 11.08.2015 г.

Позиция Центробанка РФ показывает, что на современном этапе в условиях неэффективного использования финансовых ресурсов особенно актуальным для банков является создание механизма обеспечения финансовой безопасности, формирование и реализация которого в практическом использовании позволит увеличить эффективность принятия управленческих решений относительно использования ресурсов банка.

Экономическая безопасность является одной из важных составляющих успешного функционирования банка [2, с. 3]. Система финансовой безопасности должна быть уникальной в каждом банке, поскольку зависит от направления деятельности банка, продажи соответствующих банковских продуктов и услуг для отдельных потребителей. Только комплексность и согласованность системы финансовой безопасности банка может обеспечить надежность его безопасности.

Финансовая безопасность кредитной организации заключается в ее способности самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию в соответствии с целями своей деятельности, в условиях неопределенной внешней среды, что с необходимостью влечет за собой следующее:

- обеспечение стабильного финансового состояния и необходимый уровень ликвидности в текущем периоде и стратегической перспективе;
- гарантию устойчивого функционирования кредитной организации в динамично изменяющейся конкурентной среде;
- обеспечение необходимого уровня финансовой независимости;
- использование экономических возможностей и противостояние существующим и возникающим угрозам;
- обеспечение достаточной гибкости при принятии финансовых решений;
- защиту финансовых интересов учредителей, вкладчиков и кредиторов.

Финансовую безопасность кредитной организации можно определить как совокупность факторов и элементов, связанных с деятельностью различных субъектов банковской деятельности коммерческого банка во внутренней и внешней среде, которые находятся в постоянном взаимодействии и способны менять как свои особенные черты, так и степень, и формы воздействия на экономическую устойчивость банка. В практическом плане – это готовность коммерческого банка отразить проявления угроз, которые могут произойти как в настоящее время, так и в ближайшем или отдаленном будущем. Безопасность банковского сектора можно рассмотреть на рисунке.



Безопасность банковского сектора

Изучением проблемы обеспечения финансовой безопасности банка занимается большое число ученых. Эффективное функционирование Сбербанка, высокий уровень финансовой безопасности обеспечивается благодаря системе кооперативного управления, основными элементами которой являются органы управления. Формирование действующей системы корпоративного управления началось с момента преобразования банка из государственного учреждения в акционерное общество в 1991 году.

В июне 2002 года собранием акционеров Сбербанка был утвержден Кодекс корпоративного управления. Принцип корпоративизма является основополагающим в управлении Сбербанка. В банке все управленческие органы создаются в соответствии с Уставом Сбербанка и законодательными органами Российской Федерации.

Головной офис Сбербанка организует работу нижестоящих элементов банка. Центральный аппарат подотчетен Правлению банка и Президенту, Председателю Правления. Подразделения центрального подчинения состоят из центров управлений по различным видам деятельности. Сбербанк имеет многоуровневую организационную структуру и состоит из общего собрания акционеров, совета директоров банками председателя правления банка. Существует основной филиал и множество филиалов практически во всех городах и населенных пунктах РФ. Головной офис осуществляет надзор за деятельностью региональных подразделений.

Органы управления Сбербанка:

1. Общее собрание акционеров. Члены правления выбирают правление. Они указывают на презентацию новых видов банковских продуктов, руководство деятельностью учреждения, а также принимают решение о реструктуризации.

2. Наблюдательный совет. Он отвечает за надзор за деятельностью членов совета директоров, а также за создание кредитных комитетов и ревизионную отчетность. В соответствии с российским законодательством правление утверждает годовые отчеты и выбирает председателя правления. Он отвечает за управление капиталом.

3. Правление банка. Он состоит из акционеров. Они управляют офисами и внедряют новые банковские продукты. Они отвечают за предоставление промежуточных годовых отчетов о деятельности банка. Отличия Сбербанка от других банков: величина активов Сберегательного банка в сравнении с другими банками России, банк по статистике предоставляет работу каждой 153 российской семье, огромный масштаб операций и услуг (различные виды потребительского кредита, ипотечного кредита, выдает различные виды кредитных и дебетовых банковских карт, осуществляет опе-

рации по переводам по России и за рубеж, предоставляет условия для различных платежей: за сотовую связь, ТВ, ЖКХ и пр., банк предоставляет брокерские услуги, участвует в реализации жилищных государственных, региональных и местных программ, участвует в страховых и пенсионных программах: страхование «Защита дома» [3, с. 275], «Защита близких», страхование путешествующих; обязательное пенсионное страхование, индивидуальные пенсионные планы, осуществляет также операции с залогами и предоставляет дополнительные услуги.

На сегодняшний день более 33% общей совокупности активов банковских учреждений Российской Федерации приходится на долю Сбербанка, при этом, чуть меньше 2/3 численности населения России стали его клиентами. Сбербанк опережает другие банковские учреждения и по количеству сотрудников, поскольку он вошел в пятерку крупнейших работодателей России [4, с. 48]. В деятельности Банка задействована команда свыше 281 000 сотрудников, объединенных общими идеями и интересами.

Экономическое положение любого юридического лица характеризует бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Говоря о проблеме оценки различных рисков для кредитных организаций в условиях нестабильной экономической среды, наибольшее внимание уделяется кредитному риску [5, с. 176]. Активы Сбербанка за четыре года увеличены на 42,4 %. В ходе всех изменений чистая прибыль Сбербанка после уплаты налога на прибыль в 2017–2019 гг. имела тенденцию к увеличению с 653,6 млрд. руб. в 2017 году до 856,2 млрд. руб. в 2019 году. А к концу 2020 года она сократилась и составила 709,9 млрд. руб. Сбербанк рассчитывал получить чистую прибыль в 1 трлн. руб. в 2020 году, однако после начала пандемии коронавируса COVID-19, когда прибыль начала сокращаться на фоне роста расходов на покрытие кредитных рисков, банк признавал, что выполнить задачу не получится [6, с. 859].

Таким образом, на сегодняшнем этапе развития деятельности российских кредитных учреждений Сбербанка можно считать ведущим коммерческим банком государства, который предлагает своим клиентам широкий спектр продуктов, подходящий для всех категорий граждан и предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Захаркина, Р.А.* Финансовая безопасность кредитной организации // Р.А. Захаркина, Н.Н. Катайкина, А.А. Маркова. Саранск, 2020. 156 с.
2. *Кузнецова, Е.Г., Мягкова М.В., Шилкина Т.Е.* Экономическая безопасность коммерческого банка / Саран. Кооп. Ин-т РУК. Саранск: АО «Ковылкинская типография», 2020. 99 с.

3. Keleinikova, S.V. Diagnostics and optimization of the vegetable market // S.V. Keleinikova, S.M. Imyarekov, N.N. Kataikina, L.A. Abelova, D. Samygin, Yu.S. Artamonova. Ponte. 2017. Т. 73. № 3. С. 270–283.

4. Кузнецова, Е.Г. Коммуникативная культура профессионала // Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Р.Р. Хайров. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки: 38.03.01 – «Экономика» / Саранск, 2017. 140 с.

5. Шилкина, Т.Е., Косова А.С. Показатели анализа кредитного риска в коммерческом банке // «Проблемы развития социально-экономических систем» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт- Из-дат, 2019. С. 175–179.

6. Зотова, Е.В. Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Е.В. Зотова, Н.Н. Катайкина ,Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 858–862.

УДК 336.7

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ольга Александровна Красноперова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: baliaikina@ruc.su

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF A CREDIT ORGANIZATION

Olga Alexandrovna Krasnoperova, Master's Degree student

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

В статье рассмотрены показатели эффективности деятельности кредитной организации, проведен расчет рентабельности активов и рентабельности собственного капитала за 2017-2020 гг., сделаны выводы и предложения. Также в статье изучено фактическое выполнение обязательных нормативов, установленных Центральным Банком России, выявлены отклонения фактического значения от нормативов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: кредитная организация, рентабельность, эффективность, активы, собственный капитал.

The article examines the performance indicators of a credit institution, calculates the return on assets and the return on equity for 2017-2020, draws conclusions and proposals. The article also examines the actual fulfillment of the mandatory ratios established by the Central Bank of Russia, reveals deviations of the actual value from the ratios.

К е y w o r d s: credit institution, profitability, efficiency, assets, equity.

В условиях нестабильного состояния мировых экономических систем базовые аспекты обеспечения эффективной деятельности кредитных организаций, финансовой безопасности являются одними из ключевых направлений антикризисного регулирования, направленного на снижение отрицательного воздействия мировых финансовых потрясений на национальную экономику. В современных условиях коммерческие банки испытывают ряд проблем в обеспечении стабильности финансовой деятельности, а именно:

1. Угроза кибербезопасности. Так, киберугрозы. В последние годы на финансовом рынке Российской Федерации наблюдается ряд экономических сфер, в которых активно развиваются финансовые технологии.

2. Проблема мошенничества в банковской деятельности.

3. Проблема обеспечения надежности банка.

4. Проблема стабильности денежных вкладов населения и др.

Банковские структуры занимают главное место в экономике и от их надежности зависит эффективность функционирования всей финансово-экономической системы. Вопросы обеспечения эффективной деятельности коммерческого банка, его финансовой безопасности являются актуальными для исследований в рамках отечественных научных разработок [1, с. 62]. Оценка эффективности деятельности кредитной организации осуществляется на основе финансовой (бухгалтерской) отчетности (таблица).

Показатели рентабельности Сбербанка за 2017–2020 гг.

Показатели	2017	2018	2019	2020	Отклонение 2020 от 2017	
					млрд. руб.	%
1. Прибыль, млрд. руб.	653,6	782,2	856,2	709,9	56,3	8,6
2. Активы, млрд. руб.	23158,9	26899,9	27584,1	32979,7	9820,8	42,4
3. Собственный капитал, млрд. руб.	3359,1	3800,3	4404,8	4724,7	1365,6	40,7
4. Рентабельность активов, %	2,82	2,91	3,10	2,15	−0,67	−23,8
5. Рентабельность собственного капитала, %	19,46	20,58	19,44	15,03	−4,43	−22,8

В 2020 году по сравнению с 2017 годом рентабельность активов снизилась на 0,67 п.п. или на 23,8%, в 2020 году по сравнению с 2019 годом – на 0,95 п.п. или на 30,6%. Соответственно, снижение рентабельности активов рассматривается как отрицательное изменение и свидетельствует о падении эффективности работы банка и должно рассматриваться как сигнализирующий индикатор. В 2020 году по сравнению с 2017 годом и в 2020 году по сравнению с

2019 годом наблюдается снижение показателя рентабельности собственного капитала на 4,43 руб. и 4,41 руб. соответственно. Следовательно данный процесс является отрицательной тенденцией для акционеров, инвесторов и кредиторов банка. Большую роль в повышении эффективной деятельности кредитной организации играет уровень профессионализма работников [2, с. 71].

Говоря о проблеме оценки различных рисков для кредитных организаций в условиях нестабильной экономической среды, наибольшее внимание уделяется кредитному риску [3, с. 176]. Для оценки финансовой деятельности кредитной организации, Банк России устанавливает нормативы. Благодаря нормативам регулируются риски активов, риски крупных кредитов, риск ликвидности, рыночный риск и другие риски [4, с. 860]. На основе данных расчетов видно, что все нормативы ПАО «Сбербанк России» на анализируемые даты находятся в пределах допустимых Банком России значений. Рассмотрим некоторые из них:

1. Норматив финансового рычага банка (Н1.4) в 2017 г. не рассчитывался, а в 2018–2020 гг. данный показатель был выше установленного норматива (min 3,0%), что является положительным явлением. Норматив финансового рычага в 2020 г. по сравнению с 2019 г. снизился на 0,39 п.п. Данный норматив показывает, как использование заемного капитала кредитной организации влияет на величину чистой прибыли.

2. Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2) за 2017–2020 гг. снизился с 161,12% до 98,49% или на 62,63 п.п., но остается в пределах нормы. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. данный показатель уменьшился на 63,42 п.п., а по сравнению с нормой выше на 83,49 п.п. На протяжении 2017–2020 гг. норматив мгновенной ликвидности остается в пределах допустимого значения.

3. Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) в 2020 г. по сравнению с 2017 г. данный показатель увеличился на 7,69 п.п., а по сравнению с 2019 г. на 8,16 п.п. соответственно. Это отрицательный процесс.

4. Норматив максимального размера крупных кредитных рисков банка (Н7). Фактическое значение за 2017–2020 гг. снизилось с 115,51% до 98,15% или на 17,36 п.п., что является положительным процессом.

5. Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1). В 2017–2019 гг. наблюдается увеличение норматива с 0,39% до 0,45% или на 0,06 п.п., что является положительным явлением. В 2020 г. норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка не рассчитывался.

6. Норматив использования собственных средств (капитала) банка. Н12 за 2017–2020 гг. увеличился с 13,43% до 14,31% или на

0,88 п.п. Фактическое значение данного норматива находится в пределах нормы.

Рассмотрим внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на финансовую безопасность банка, на величину его прибыли.

К внешним факторам можно отнести следующие:

- стабильное экономическое положение государства;
- надежность клиентов и контрагентов;
- цена и качество банковских услуг и др.

К наиболее существенным внутренним факторам относят:

- степень ликвидности кредитной организации;
- профессиональная компетентность, уровень квалификации, ответственность и активность кадрового корпуса [5, с. 97];
- соотношение собственного капитала к заемному.

Поэтому коммерческий банк, обеспечивая финансовую безопасность, должен минимизировать внутренние риски с учетом внешних факторов с целью оптимизации и эффективного функционирования банка. Для стабильной деятельности кредитной организации в неустойчивой среде с вероятными рисками необходимо обратить внимание на методы обеспечения финансовой безопасности.

В качестве методов обеспечения финансовой безопасности можно выделить:

1. Оценка финансовой устойчивости.
2. Рейтинговая система.
3. Коэффициентный анализ.
4. Финансовый анализ, анализ системы показателей.
5. Параметрический и непараметрический подходы.

Финансовая устойчивость лежит в основе методов финансовой безопасности коммерческого банка. Она представляет собой результат деятельности системы мер управленческого, организационного, информационного характера, направленных на поддержание устойчивого режима работы, обеспечение возвратности обязательств, повышение ликвидности активов и поддержку интересов банка.

Оценка финансовой устойчивости коммерческой кредитной организации относится к фундаментальным проблемам современной экономики. Данная тема является высоко востребовавшей в исследованиях специалистов, занимающихся этой областью экономики. Необходимость в совершенствовании оценки финансовой устойчивости становится особенно актуально в периоды экономической нестабильности, появлении новых технологий, продуктов и способов хеджирования рисков. Данная проблема не раз рассматривалась в научной литературе и исследованиях, однако, практика

стремительно развивается и представляет особую важность для банковского сектора и для всей экономической системы, а значит, требует пристального к себе внимания.

К внешним экономическим факторам можно отнести: общее состояние экономики, развитие финансового рынка, состояние платежного и внешнеторгового баланса, курс национальной валюты, размер государственного долга, уровень межбанковского сотрудничества, факторы, влияющие на состав ресурсной базы банка.

К политическим факторам можно отнести: уровень политической стабильности в стране, возможность поддержки банковского сектора государством или ее отсутствие, ориентированность правящей политической партии на экономическое развитие, положение страны на международной политической арене и характер политических отношений с другими государствами.

К правовым факторам можно отнести: уровень развития банковского регулирования, качество регулирующих банковскую деятельность законов и норм, а также своевременность их обновления.

К инфраструктурным факторам можно отнести: уровень информационного, методического, кадрового обеспечения, наличие развития у банка современных средств коммуникации.

К организационным факторам можно отнести: внутреннюю структуру управления и менеджмент банка.

К технологическим факторам можно отнести: стремление банка к внедрению и совершенствованию новых банковских технологий, спрос рынка на новые банковские продукты [6, с. 17].

К внутренним экономическим факторам можно отнести: достаточность капитала, доходность банка, ликвидность баланса, уровень рисков.

Финансовая устойчивость коммерческой кредитной организации – один из типов устойчивости, который показывает возможность сохранять положительную динамику своей деятельности, не смотря на различные факторы, которые на нее влияют.

Многие российские банки, в том числе Сбербанк России, активно внедряют современные финансовые технологии для превосходства над конкурентами на рынке банковских услуг. Одним из приоритетных направлений развития ИТ сервиса банковских услуг является расширение спектра финансовых возможностей для управления финансовыми средствами через финансовые приложения попутно, предлагая другие финансовые продукты для своих клиентов.

По результатам деятельности Сбербанка можно сделать вывод: на протяжении 2017–2020 гг. ПАО «Сбербанк России» зарекомендовал себя как надежная кредитная организация, в 2021 г.

«Сбер» стал самым сильным банковским брендом, следует из рейтинга Brand Finance Banking 500.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Захаркина, Р.А.* Финансовая безопасность кредитной организации // Р.А. Захаркина, Н.Н. Катайкина, А.А. Маркова. Саранск, 2020. 156 с.
2. *Кузнецова, Е.Г.* Коммуникативная культура профессионала // Е.Г. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, Р.Р. Хайров. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки: 38.03.01 – «Экономика» / Саранск, 2017. 140 с.
3. *Шилкина, Т.Е.,* Косова А.С. Показатели анализа кредитного риска в коммерческом банке // «Проблемы развития социально-экономических систем» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт- Из-дат, 2019. С. 175–179.
4. *Зотова, Е.В.* Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Е.В. Зотова, Н.Н. Катайкина, Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 858–862.
5. *Кузнецова, Е.Г.* Кадровая политика в потребительской кооперации Республики Мордовия// в сборнике Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Мат-лы Междунар. науч-практ. конф. 2017.С. 97–101.
6. Современные механизмы обеспечения органами внутренних дел экономической безопасности в банковском секторе экономики: учебное пособие / Наумов Ю.Г. и др. М. : Академия управления МВД России, 2019. 96 с.

УДК 336.6

НАПРАВЛЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

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

E-mail: markovaanna2012@yandex.ru

DIRECTIONS OF INCREASING THE FINANCIAL RESULTS OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

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

В статье рассмотрены проблемы роста финансовых результатов хозяйствующих субъектов, которые, безусловно, относятся к числу наиболее актуальных, имеющих большую теоретическую и практическую значимость. Кроме того, одним из основных направлений для преодоления негативных тенденций может

выступать разработка действенной методики анализа финансовых результатов деятельности организации и ее постоянное применение для принятия решений в управлении прибылью и рентабельностью.

Ключевые слова: финансовые результаты, доходы, расходы, рентабельность, финансовая устойчивость, финансовое развитие, коэффициенты.

The article considers the problems of the growth of financial results of economic entities, which are certainly among the most relevant, having great theoretical and practical significance. In addition, one of the main directions for overcoming negative trends can be the development of an effective methodology for analyzing the financial results of an organization and its constant application for decision-making in profit and profitability management.

Key words: financial results, income, expenses, profitability, financial stability, financial development, coefficients.

Осуществляемые в стране преобразования, затронувшие каждую сферу политической, экономической и социальной жизни общества, создают объективные предпосылки для развития предпринимательской деятельности, основу которых составляют финансовые результаты.

Анализ состояния и движения финансовых результатов, на основе современных источников информации, предопределяющих финансовое благосостояние, является одним из разделов анализа финансово-экономического состояния. Роль информации в современном обществе усиливается с развитием инноваций, увеличением потребностей клиентов, усложнением системы управления фирмой, ускорением жизненного цикла продукта [1, с. 10].

Коммерческие организации в ситуации последнего финансового кризиса еще раз подтвердили свою высокую конкурентоспособность и стабильность, значительную роль в поиске долгосрочных решений проблемы финансовой устойчивости и повышения финансовых результатов.

Проблемы укрепления экономики и обеспечение доходности всегда были актуальными для коммерческих структур, которые не получают прямых ассигнований из государственного бюджета и находятся на самофинансировании.

В обстоятельствах постоянной ограниченности финансовых ресурсов прибыль предприятия выступает основным условием достижения его экономической безопасности, финансовой стабильности и инвестиционной привлекательности, что одновременно с поиском возможных способов роста ставит вопросы формирования и распределения прибыли на первый план в системе управления предприятия [2, с. 9].

Главной целью функционирования любого хозяйствующего субъекта является формирование и увеличение положительных финансовых результатов в будущем. Процесс формирования и увеличения финансовых результатов связан со всеми направлени-

ями финансово-хозяйственной деятельности организации. В ближайшие годы фундаментом развития всей экономики Мордовии должны стать инновации. Для этого в первую очередь необходимо укрепить устойчивость финансового развития коммерческого сектора экономики [3, с.10].

Проведенное исследование показало, что условная коммерческая организация является прибыльной, финансово устойчивой и эффективно функционирующей организацией. Это свидетельствует о том, что коммерческой организации имеет финансовые возможности по дальнейшему развитию и увеличению прибыли и рентабельности.

Кроме того, большая часть финансовых показателей в динамике ухудшается, что может привести к возникновению финансовых проблем в будущем.

Прибыль, как один из показателей финансовых ресурсов деятельности компании, отражает эффективность использования имеющихся у нее ресурсов [4, с. 220]. Положительные финансовые результаты являются условием финансового благополучия предприятий и организаций. В связи с этим, при определении направлений увеличения финансовых результатов необходимо спрогнозировать устойчивость финансового развития организации в будущем и выявить возможные финансовые проблемы при сохранении намеченной тенденции изменения финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Анализ финансовой устойчивости предприятия – это процесс исследования его деятельности и оценки ее результатов с целью разработки рациональных решений по дальнейшему финансовому развитию [5, с. 301].

Используя данные условной коммерческой организации, проведем прогноз устойчивости финансового развития, и результаты проведенных расчетов отразим в таблице.

Прогноз устойчивости финансового развития коммерческой организации

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. от 2017 г.	
				абсолютное	относительное
1. Доходы, тыс. руб.	95760	115488	111552	+15792	116,5
2. Активы, тыс. руб.	67726	106379	121475	+53749	179,4
3. Текущие активы, тыс. руб.	29371	65093	90728	+61357	308,9
4. Текущие пассивы, тыс. руб.	8157	19004	21856	+13699	267,9
5. Собственный капитал, тыс. руб.	59386	87185	99570	+40184	167,7

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. от 2017 г.	
				абсолютное	относительное
6. Заемный капитал, тыс. руб.	8340	19194	21905	+13565	262,6
7. Прибыль до н/о, тыс. руб.	26899	35038	16217	-10682	60,3
8. Чистая прибыль, тыс. руб.	21390	27800	12386	-9004	57,9
9. Прибыль от продаж, тыс. руб.	26079	26975	9149	-16930	35,1
10. Рентабельность продаж, %	27,2337	23,3574	8,20156	-19,03214	-
11. Оборачиваемость, обороты	3,260359	1,77420	1,229521	-2,030838	37,7
12. Коэффициент текущей ликвидности (стр.3/стр.4)	3,6	3,4	4,2	+0,6	116,7
13. Оборачиваемость активов (стр.1/стр. 2)	1,4	1,1	0,9	-0,5	64,3
14. Коэффициент финансирования (стр.5/стр. 6)	7,1	4,5	4,5	-2,6	63,4
15. Коэффициент эффективности (стр.7/стр.2)	0,4	0,3	0,1	-0,3	25,0
16. Коэффициент рентабельности (стр.8/стр. 1)	0,2	0,2	0,1	-0,1	50,0
17. К1 (стр.9/2)	1,8	1,7	2,1	+0,3	116,7
18. К2 (стр.10/3)	0,5	0,4	0,3	-0,2	60,0
19. К3 (стр.11/1)	7,1	4,5	4,5	-2,6	63,4
20. К4 (стр.12/0,3)	1,3	1,0	0,3	-1,0	23,1
21. К5 (стр.13/0,2)	1,0	1,0	0,5	-0,5	50,0
22. Прогноз устойчивости финансового развития $N5=25K1+25K2+20 K3+20 K4+10 K5$	235,5	172,5	161,0	-74,5	-
23. Изменение эффективности реализации продукции за счет величины оборотных активов, тыс. руб.	$+61357*3,260359*27,2337/100 = 54479,9$ тыс. руб.				
24. Изменение эффективности реализации продукции за счет оборачиваемости оборотных активов, тыс. руб.	$-2,030838*90728*27,2337/100 = -50179,1$ тыс. руб.				
25. Изменение эффективности реализации продукции за счет рентабельности продаж, тыс. руб.	$-19,03214*90728*1,229521/100 = -21230,7$ тыс. руб.				
26. Итого изменений эффективности, тыс. руб.	$54479,9-50179,1-21230,7 = -16930$ тыс. руб.				

Прогноз устойчивости финансового развития организации можно провести путем расчета многофакторной модели, на основе определения выбранных коэффициентов и сравнения их с нормативными значениями. В качестве выбранных коэффициентов анализируются такие показатели, как коэффициент текущей ликвидности, оборачиваемость активов, коэффициент финансирования, коэффициент эффективности и коэффициент рентабельности.

Именно эти показатели позволяют оценить финансовую ситуацию в организации и эффективность ее функционирования в целом. Данные проведенных расчетов показали, что не все из выбранных коэффициентов соответствуют нормативным значениям. Так, оборачиваемость активов составила в 2017 г. 1,4 оборота, в 2018 г. 1,1 оборота и в 2019 г. 0,9 оборота (при норме 3 оборота). Кроме того, показатель в динамике уменьшается на 0,5 оборота или 35,7 %.

Также негативно финансовую ситуацию характеризуют величина и динамика коэффициентов эффективности и рентабельности, которые уменьшились в течение анализируемого периода на 30,0 % и 10,0 %.

Положительное влияние на общее значение многофакторной модели оказали коэффициент текущей ликвидности и коэффициент финансирования.

Так, коэффициент текущей ликвидности составил в 2017 г. 3,6, в 2018 г. 3,6 и в 2019 г. 4,2 (при норме 2). Кроме того, показатель в динамике увеличился на 0,6 или 16,7 %.

Коэффициент финансирования в 2017 г. составил 7,1, в 2018 г. 4,5 и в 2019 г. 4,5 (при норме 1). Уменьшение показателя в динамике свидетельствует об оптимизации структуры источников формирования капитала в организации. Коэффициент финансирования снизился на 2,6 или 36,6 %.

Значение выбранных коэффициентов и их динамика сказались на величине многофакторной модели и ее изменение в течение анализируемого периода.

Общий показатель прогноза устойчивости финансового развития в 2017 г. составил 235,5 %, в 2018 г. 172,5 % и в 2019 г. 161,0 % (при норме 100,0 % и выше). Таким образом, в течение анализируемого периода общий показатель прогноза устойчивости финансового развития уменьшился на 74,5 %.

Прогноз устойчивости финансового развития коммерческой организации показал, что при сохранении такой тенденции, в ближайшем будущем организация может столкнуться с финансовыми проблемами, в области формирования финансовых результатов.

На изменение основной прибыли организации оказали влияние следующие факторы: динамика оборотных активов, рентабель-

ность продаж и изменение эффективности использования текущих активов организации.

Так, увеличение оборотных активов в 2019 г. по сравнению с 2017 г. на 61357 тыс. руб. или в 3,1 раза (с 29371 тыс. руб. до 90728 тыс. руб.) способствовало росту прибыли от продаж на 54479,9 тыс. руб.

Вместе с тем, необходимо отметить, что эффективность использования текущих активов оказала отрицательное влияние на изменение прибыли от продаж. Так, замедление оборачиваемости оборотных активов в течение анализируемого периода на 2,03 оборота (с 3.3 оборота до 1.2 оборота) привело к уменьшению прибыли от продаж на 50179,1 тыс. руб.

Кроме того, уменьшение рентабельности продаж также оказало отрицательное влияние на процесс формирования прибыли. Снижение рентабельности продаж в течение анализируемого периода на 19,03 % (с 27,23 % до 8,2 %) привело к уменьшению прибыли на 21230,7 тыс. руб.

Итого общее изменение прибыли от продаж составило:
 $54479,9 - 50179,1 - 21230,7 = -16930$ тыс. руб.

Проведенные расчеты показали, что наибольшее влияние на процесс формирования прибыли от реализации продукции оказало движение и эффективность использования текущих активов организации.

Результаты проведенного исследования целесообразно использовать для планирования прибыли и расчета эффективности предложений мер по оптимизации финансовой политики коммерческой организации.

Данные финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации показали, что организация имеет возможность увеличить выручку от реализации продукции на 22310 тыс. руб. или 20 % (с 111552 тыс. руб. до 133862 тыс. руб.). Это положительно скажется на величине оборотных активов и эффективности их использования.

Оборотные активы увеличатся на 4888 тыс. руб. или 5,4 % (с 90728 тыс. руб. до 95616 тыс. руб.), что будет способствовать ускорению оборачиваемости текущих активов на 0,17 оборота или 13,8 % (с 1,23 оборота до 1,4 оборота).

Рост выручки оказывает непосредственное влияние на изменение переменных расходов организации, сумма которых возросла на 16794 тыс. руб. или 20 % (с 83970 тыс. руб. до 100764 тыс. руб.) пропорционально выручке от реализации продукции.

Исходя из значения такого элемента операционного анализа как сила воздействия операционного рычага, можно сделать вывод о том, что организация имеет возможность увеличить прибыль от

продаж на 60,2 % (3,01*20 %). В связи с этим, прибыль от продаж увеличится на 5516 тыс. руб. и составит 14665 тыс. руб.

Планируемые изменения положительно скажутся и на других аспектах деятельности организации.

Так, увеличатся показатели рентабельности: рентабельность продаж возрастет на 2,8 % (с 8,2% до 8,2 %), а рентабельность затрат на 3,4 % (с 8,9 % до 12,3 %).

При этом запас финансовой прочности также увеличится на 22310 тыс. руб. или 60,3 % (с 37002 тыс. руб. до 59312 тыс. руб.).

В результате, эффектом от реализации плановых показателей является экономия финансовых ресурсов на сумму 13257,3 тыс. руб. (95616 – 90728 * 133862/111552).

Таким образом, для того, чтобы сохранить высокие финансовые показатели деятельности коммерческой организации и увеличить финансовые результаты необходимо осуществлять следующие направления деятельности:

- расширять рынки сбыта с учетом постоянно меняющейся внутренней и внешней финансовой среды деятельности организации. Необходимо постоянно стремиться сохранить равновесие между внутренними возможностями и внешними факторами финансовой среды с целью сохранения своего устойчивого финансового состояния;

- повышение качества процесса проектирования, производства и реализация изделий, с целью увеличения конкурентоспособности продукции;

- оптимизация процесса ценообразования, с целью увеличения спроса;

- освоение новых видов продукции и расширение ассортимента;

- формирование оптимальной структуры капитала и привлечение дополнительных заемных источников финансирования, с целью формирования дополнительных оборотных активов [6];

- увеличение объемов финансово-хозяйственной деятельности организации;

- оптимизация затрат организации;

- формирование и реализация стратегии устойчивого финансового развития организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лохтина, Л.М.* Повышение финансовой устойчивости коммерческой организации. Монография / Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина. Саранск, 2017. 156 с.

2. *Modern Financial Management Tools in Agrarian Business /Samygin D., Imyarekov S., Keleynikova S., Sokolova I., Barbashova S., Burmistrova O., Manin P., Khayrov R., Kuznetsova E., Kondrashkina I., Volgina I., Shilkina T., Markova A., Kataykina N. et al.* North Carolina: Lulu Press, USA, 2020.192 p.

3. *Имяреков, С.М., Жуткина И.В.* Информация как ресурс организации и роль информационных технологий в управлении предприятием / Studium. 2016. № 4-2 (41). С. 11.

4. *Шилкина Т.Е., Кочкурова Л.А.* Формирование финансовых результатов на малом предприятии // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.): в 2 ч. / [редкол.: Р.П. Хайров (отв.ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принтиз, 2020. Ч. 1. С. 218–222.

5. *Захаркина, Р.А., Сорокина И.Ю.* Анализ финансовой устойчивости для принятия обоснованных управленческих решений в области обеспечения эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Р.А. Захаркина, И.Ю. Сорокина // Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества» / [редкол.: Р.П. Хайров (отв. ред.) и др.] / Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С. 301–306.

6. *Зотова, Е.В., Калабкина И.М.* Оценка эффективности использования капитала организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2020. № 2. С. 155–161.

УДК 336.64

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Мария Валерьевна Мягкова, доцент

Регина Александровна Захаркина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

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

IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE USE OF THE COMPANY'S CAPITAL

Maria Valeryevna Myagkova, Associate Professor Lecturer

Regina Alexandrovna Zakharkina, Associate Professor Lecturer

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

Показатели рентабельности капитала характеризуют эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия и рассчитываются как отношение полученной прибыли к величине вложенного капитала. В статье проведен факторный анализ рентабельности капитала, определено влияние факторов и предложены управленческие решения, связанные с повышением оборачиваемости собственного капитала и обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: рентабельность капитала, предприятие, оборачиваемость, собственный капитал.

The indicators of return on capital characterize the efficiency of the financial and economic activities of the enterprise and are calculated as the ratio of the profit received to the amount of invested capital. The article provides a factor analysis of the return on capital, determines the influence of factors and suggests management decisions related to increasing the turnover of equity and ensuring the financial security of the enterprise.

К e y w o r d s: return on capital, enterprises, turnover, equity.

Прибыль, как один из показателей финансовых ресурсов деятельности компании, отражает эффективность использования имеющихся у нее ресурсов [1]. С целью разработки предложений по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности АО «Рузхиммаш» проведем анализ влияния различных факторов на рентабельность капитала предприятия. Взаимосвязь общей рентабельности капитала с рентабельностью продаж и оборачиваемостью капитала выражается следующей моделью:

$$PK = PP * OA.$$

Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности капитала АО «Рузхиммаш» представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для факторного анализа рентабельности капитала АО «Рузхиммаш» в 2017–2019 гг.

Наименование показателей	2017	2018	2019	Отклонение абсолютное		
				2018 к 2017	2019 к 2018	2019 к 2017
Выручка, тыс. руб. (В)	10713612	20442843	36972310	+9729231	+16529467	+26258698
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб. (ПДН)	235120	235007	1800439	-113	+1565432	+1565319
Активы, тыс. руб. (А)	14064490	21943028	22446307	+7878538	+503279	+8381817
Общая рентабельность капитала (совокупных активов), % (PK)	1,67173	1,07099	8,02109	-0,60074	+6,95011	+6,34936
Рентабельность продаж (по прибыли до налогообложения), % (PP)	2,19459	1,14958	4,86970	-1,04501	+3,72011	+2,67510
Оборачиваемость капитала (капиталоотдача), обороты (OA)	0,76175	0,93163	1,64714	+0,16988	+0,71551	0,88540

Проведем оценку рентабельности капитала АО «Рузхиммаш»:

$$PK = ПДН / А * 100 \%$$

$$2017 \text{ г.: } PK = (235120 / 14064490) * 100 \% = 1,67173\%$$

2018 г.: $PK = (235007 / 21943028) * 100 \% = 1,07099\%$

2019 г.: $PK = (1800439 / 22446307) * 100 \% = 8,02109\%$

$PP = ПДН / В * 100 \%$

2017г.: $PP = (235120 / 10713612) * 100 \% = 2,19459\%$

2018г.: $PP = (235007 / 20442843) * 100 \% = 1,14958\%$

2019г.: $PP = (1800439 / 36972310) * 100\% = 4,86970\%$

$OA = B / A$

2017г.: $OA = 10713612 / 14064490 = 0,76175$

2018г.: $OA = 20442843 / 21943028 = 0,93163$

2019г.: $OA = 36972310 / 22446307 = 1,64714$

Проведем анализа изменения общей рентабельности капитала под влиянием следующих факторов:

1) влияние изменения рентабельности продаж:

$\Delta PK (PP) = (PP1 - PP0) * OA0$

2018–2017гг.: $\Delta PK(PP) = (1,14958 - 2,19459) * 0,76175 = -0,79604$

2019–2018гг.: $\Delta PK(PP) = (4,86970 - 1,14958) * 0,93163 = +3,46578$

2019–2017гг.: $\Delta PK(PP) = (4,86970 - 2,19459) * 0,76175 = +2,03776$

2) влияние изменения оборачиваемости капитала:

$\Delta PK(OA) = PP1 * (OA1 - OA0)$

2018–2017гг.: $\Delta PK(OA) = 1,14958 * (0,93163 - 0,76175) = +0,19529$

2019–2018гг.: $\Delta PK(OA) = 4,86970 * (1,64714 - 0,93163) = +3,48432$

2019–2017гг.: $\Delta PK(OA) = 4,86970 * (1,64714 - 0,76175) = +4,31161$

В итоге сумма факторных изменений дает общее изменение общей рентабельности капитала АО «Рузхиммаш» за анализируемый период:

2018–2017гг.: $\Delta PK = \Delta PK(PP) + \Delta PK(OA) = -0,79604 + 0,19529 = -0,60075$

2019–2018гг.: $\Delta PK = \Delta PK(PP) + \Delta PK(OA) = +3,46578 + 3,48432 = +6,95011$

2019–2017гг.: $\Delta PK = \Delta PK(PP) + \Delta PK(OA) = +2,03776 + 4,31161 = +6,34936$

Обобщим результаты проведенного факторного анализа рентабельности капитала в табл. 2.

Из анализа таблицы следует, что в 2018 году динамика рентабельности капитала в большей степени определена изменением рентабельности продаж АО «Рузхиммаш». По итогам 2018 года рентабельность капитала снизилась на 0,6008 пункта, что обусловлено в большей степени отрицательной динамикой рентабельности

продаж. В целом за анализируемый период рентабельность капитала увеличилась на 6,3494 пункта. Влиянием первого фактора было обеспечено 32,1% изменения рентабельности капитала, влиянием второго 67,9%. Таким образом, по результатам анализа необходимо принять управленческие решения, связанные с повышением рентабельности продаж предприятия [2].

Таблица 2

**Факторный анализ рентабельности капитала
АО «Рузхиммаш» в 2017-2019 гг.**

Наименование показателей	2018 к 2017		2019 к 2018		2019 к 2017	
	значение	в % к общему отклонению	значение	в % к общему отклонению	значение	в % к общему отклонению
Отклонение рентабельности капитала всего, в том числе за счет:	-0,6008	100	+6,9501	100	+6,3494	100
1. Изменения рентабельности продаж	-0,7961	132,5	+3,4658	49,9	+2,0378	32,1
2. Изменения оборачиваемости капитала	0,1953	-32,5	+3,4843	50,1	+4,3116	67,9

Взаимосвязь рентабельности собственного капитала (финансовой рентабельности) с эффективностью продаж и эффективностью собственного капитала выражается следующей моделью:

$$РСК = ПЧ / СК = (ПЧ / В) * (В / СК) = Y1 * Y2$$

$$2017 \text{ г.: } РСК = (114489 / -1990871) * 100\% = -5,7507\%$$

$$2018 \text{ г.: } РСК = (169997 / -152057) * 100\% = -111,79821\%$$

$$2019 \text{ г.: } РСК = (1543978 / 1307217) * 100\% = 118,11184\%$$

$$2017 \text{ г.: } Y1 = (114489 / 10713612) * 100\% = 1,06863\%$$

$$2018 \text{ г.: } Y1 = (169997 / 20442843) * 100\% = 0,83157\%$$

$$2019 \text{ г.: } Y1 = (1543978 / 36972310) * 100\% = 4,17604\%$$

$$2017 \text{ г.: } Y2 = 10713612 / -1990871 = -5,38137$$

$$2018 \text{ г.: } Y2 = 20442843 / -152057 = -134,44197$$

$$2019 \text{ г.: } Y2 = 36972310 / 1307217 = 28,28322$$

Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала АО «Рузхиммаш» представлены в табл. 3.

Проведем анализа изменения рентабельности собственного капитала под влиянием следующих факторов:

1) влияние изменения рентабельности продаж:

$$\Delta РСК (Y1) = (Y11 - Y10) * Y20$$

$$2018-2017 \text{ гг.: } \Delta РСК (Y1) = (0,83157 - 1,06863) * -5,38137 = +1,27571$$

$$2019-2018\text{гг.: } \Delta \text{РСК}(Y1) = (4,17604 - 0,83157) * -134,44197 = -449,63668$$

$$2019-2017\text{гг.: } \Delta \text{РСК}(Y1) = (4,17604 - 1,06863) * -5,38137 = -16,72211$$

2) влияние изменения оборачиваемости собственного капитала:

$$\Delta \text{РСК}(Y2) = Y11 * (Y21 - Y20)$$

$$2018-2017\text{гг.: } \Delta \text{РСК}(Y2) = 0,83157 * (-134,44197 - (-5,38137)) = -107,32292$$

$$2019-2018\text{гг.: } \Delta \text{РСК}(Y2) = 4,17604 * (28,28322 - (-134,44197)) = 679,54673$$

$$2019-2017\text{гг.: } \Delta \text{РСК}(Y2) = 4,17604 * (28,28322 - (-5,38137)) = 140,58464$$

В итоге сумма факторных изменений дает общее изменение рентабельности собственного капитала АО «Рузхиммаш» за анализируемый период:

$$2018-2017\text{гг.: } \Delta \text{РСК} = \Delta \text{РСК}(Y1) + \Delta \text{РСК}(Y2) = +1,27571 + (-107,32292) = -106,04721$$

$$2019-2018\text{гг.: } \Delta \text{РСК} = \Delta \text{РСК}(Y1) + \Delta \text{РСК}(Y2) = -449,63668 + 679,54673 = 229,91004$$

$$2019-2017\text{гг.: } \Delta \text{РСК} = \Delta \text{РСК}(Y1) + \Delta \text{РСК}(Y2) = -16,72211 + 140,58464 = +123,86254$$

Таблица 3

Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала АО «Рузхиммаш»

Наименование показателей	2017	2018	2019	Отклонение абсолютное		
				2018 к 2017	2019 к 2018	2019 к 2017
Выручка, тыс. руб. (В)	10713612	20442843	36972310	+9729231	+16529467	+26258698
Чистая прибыль, тыс. руб. (ПЧ)	114489	169997	1543978	+55508	+1373981	+1429489
Собственный капитал, тыс. руб. (А)	-1990871	-152057	1307217	+1838814	+1459274	+3298088
Рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность), % (РФ)	-5,75070	-111,79821	118,1118 4	-106,04751	+229,91004	+123,86254
Рентабельность продаж (по чистой прибыли), % (Y1)	1,06863	0,83157	4,17604	-0,23706	+3,34447	+3,10741
Оборачиваемость собственного капитала, обороты (Y2)	-5,38137	-134,44197	28,28322	-129,06060	+162,72520	+33,66459

Обобщим результаты проведенного факторного анализа рентабельности капитала в табл. 4.

Факторный анализ рентабельности собственного капитала АО «Рузхиммаш» в 2017–2019 гг.

Наименование показателей	2018 к 2017		2019 к 2018		2019 к 2017	
	значение	в % к общему отклонению	значение	в % к общему отклонению	значение	в % к общему отклонению
Отклонение рентабельности капитала всего, в том числе за счет:	-106,047	100	+229,910	100	+123,863	100
1. Изменения рентабельности продаж	+1,276	-1,2	-449,637	-195,6	-16,722	-13,5
2. Изменения оборачиваемости	-107,323	101,2	679,547	295,6	+140,585	113,5

Наибольшее влияние на изменение рентабельности собственного капитала оказала динамика оборачиваемости собственного капитала на протяжении всего периода исследования. В современной экономике большинство компаний ставят перед собой цель научиться эффективно работать с партнерами на рынке, взаимодействовать с покупателями, понимать и выявлять их предпочтения и потребности [3].

Результативное управление продажами, позволяющее обеспечить тесное взаимодействие производителя и покупателя продукции, важно не только для получения прибыли, но и для эффективного использования производственных мощностей, рационализации организационной структуры предприятия, менеджмента, маркетинга, стратегического планирования, ресурсного обеспечения, логистики и т. п. [4].

Таким образом, по результатам анализа необходимо принять управленческие решения, связанные с повышением оборачиваемости собственного капитала и обеспечения финансовой безопасности предприятия: увеличение размера собственного капитала, сокращение продолжительности финансового цикла, повышение фондоотдачи, оптимизация структуры оборотных активов, увеличение выручки предприятия [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Шилкина, Т.Е., Кочкурова Л.А. Формирование финансовых результатов на малом предприятии // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.): в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв.ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. Ч. 1. С. 218–222.

2. Маркова, А.А., Катайкина Н.Н. Использование метода операционного ана-

лиза для формирования оптимальной величины оборотных активов на предприятий // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87). С. 841–845.

3. Кузнецова, Т.Е. Современные подходы к разработке и реализации программ стимулирования сбыта предприятий // Вестник № 3(26) Волжского университета имени В.Н. Тагилцева. Научный журнал; ВУиТ. Тольятти 2012. С. 214–220.

4. Марабаева, Л.В. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности : монография / Л.В. Марабаева, Т.Е. Кузнецова ; саран. кооп. ин-т РУК. Саранск : ЮрЭксПрактик, 2016. 156 с.

5. Долотказин А.Р., Шилкина Т.Е. Совершенствование системы бюджетирования коммерческого предприятия // Проблемы развития социально-экономических систем. Материалы Национальной научно-практической конференции. 2019. С. 109–114.

УДК 336.77

РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПО КРЕДИТОВАНИЮ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Мария Валерьевна Мягкова, доцент

Регина Александровна Захаркина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

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

DEVELOPMENT OF THE ACTIVITY OF A COMMERCIAL BANK FOR LENDING TO LEGAL ENTITIES

Maria Valeryevna Myagkova, Associate Professor Lecturer

Regina Alexandrovna Zakharkina, Associate Professor Lecturer

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

Осуществление кредитной деятельности определяет формирование ссудной задолженности коммерческого банка, в состав которой входят ссуды кредитным организациям, ссуды юридическим лицам и ссуды физическим лицам. В статье проведен анализ доходности кредитной деятельности коммерческого банка, определены проблемы развития эффективных взаимоотношений коммерческих банков и отечественной экономики и предложены направления их решения.

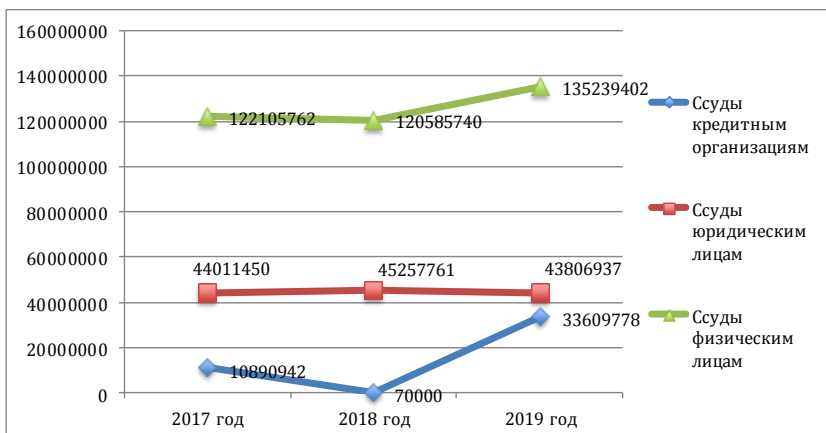
К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерческий банк, кредитная деятельность, доходность.

The implementation of credit activity determines the formation of loan debt of a commercial bank, which includes loans to credit organizations, loans to legal entities and loans to individuals. The article analyzes the profitability of the credit activity of a

commercial bank, identifies the problems of developing effective relationships between commercial banks and the domestic economy and suggests ways to solve them.

К e y w o r d s: commercial bank, credit activity, profitability.

Осуществление ПАО КБ «Восточный» кредитной деятельности является одним из важных факторов, определяющих его финансовый результат и соответственно обеспечивающих его экономическую безопасность. Динамика основных направлений кредитной деятельности ПАО КБ «Восточный» представлена на рисунке.



Объем кредитных направлений деятельности ПАО КБ «Восточный» в 2017–2019 гг., тыс. руб.

Совокупный объем ссудной задолженности по итогам 2019 года составляет 212656117 тыс. руб., увеличившись по сравнению с 2017 годом на 20,1%. Наиболее высокие темпы роста характерны для ссуд кредитным организациям, которые составляют 308,6%. В абсолютном выражении объем данного направления кредитной деятельности увеличился на 22718836 тыс. руб. Объем ссудной задолженности физическим лицам увеличился за период на 13133640 тыс. руб. или на 10,8%. Именно данное направление кредитной деятельности определяет динамику совокупной ссудной задолженности коммерческого банка.

Объем ссуд юридическим лицам по итогам 2019 года составляет 43806937 тыс. руб., что меньше аналогичного показателя 2017 года на 204513 тыс. руб. или на 0,5%.

С целью оценки доходности различных направлений кредитной деятельности ПАО КБ «Восточный», проведем анализ состава и структуры его процентных доходов. Прибыль, как один из показате-

телей финансовых ресурсов деятельности компании, отражает эффективность использования имеющихся у нее ресурсов [1].

В таблице 1 представлен анализ доходности кредитной деятельности ПАО КБ «Восточный» в 2017-2019 гг.

Исходя из анализа таблицы следует, что процентные доходы по кредитной деятельности ПАО КБ «Восточный» за период исследования увеличились на 2696122 тыс. руб. или на 9,0%. Темпы роста ссудной задолженности превышают темпы роста доходов по ней, ее объем увеличился на 20,1%. Данные тенденции обусловили снижение доходности кредитной деятельности в 2019 году по сравнению с 2017 годом, которая уменьшилась на 9,2% – на каждый рубль ссудной задолженности в 2017 году приходится 0,169 руб. полученных доходов, а по итогам 2019 года 0,153 руб.

**Доходность кредитной деятельности
ПАО КБ «Восточный» в 2017–2019 гг.**

Наименование показателей	2017	2018	2019	Отклонение 2019 к 2017	
				абсолютное	относительное
Процентные доходы по ссудам, тыс. руб.	29832300	32987482	32528422	+2696122	109
Ссудная задолженность, тыс. руб.	177008154	165913501	212656117	+35647963	120,1
Доходность ссудной задолженности, %	16,9	19,9	15,3	-1,6	90,8
Ссуды юридическим лицам, тыс. руб.	44011450	45257761	43806937	-204513	99,5
Процентные доходы по ссудам юридическим лицам, тыс. руб.	5212878	4679178	2613097	-2599781	50,1
Доходность ссуд юридических лиц, %	11,8	10,3	6,0	-5,9	50,4
Ссуды физическим лицам, тыс. руб.	122105762	120585740	135239402	+13133640	110,8
Процентные доходы по ссудам физическим лицам, тыс. руб.	24211651	28229808	29175650	+4963999	120,5
Доходность ссуд физических лиц, %	19,8	23,4	21,6	+1,7	108,8
Ссуды кредитным организациям, тыс. руб.	10890942	70000	33609778	+22718836	308,6
Процентные доходы по ссудам кредитным организациям, тыс. руб.	407771	2056	739675	+331904	181,4
Доходность ссуд кредитных организаций, %	3,7	2,9	2,2	-1,5	58,8

Наибольшая доходность кредитной деятельности ПАО КБ «Восточный» характерна для 2018 года, на каждый рубль ссудной задолженности приходится 0,199 руб. полученного дохода. Наиболее высокая доходность характерна для ссудной задолженности физических лиц, которая по итогам 2019 года составляет 21,6%, увеличившись по сравнению с 2017 годом на 1,7 процентный пункт. Данные обстоятельства обусловлены опережающими темпами роста процентных доходов по ссудам физических лиц против темпов роста самой ссудной задолженности. Наиболее высокая стоимость кредитных ресурсов для физических лиц характерна для 2018 года, ПАО КБ «Восточный» с каждого рубля предоставленных средств получает 0,234 руб. дохода.

Отрицательная динамика характерна для доходности ссуд кредитных организаций. Темпы роста кредитования кредитных организаций составляют 308,6%, однако темпы роста полученных доходов по данному направлению кредитной деятельности составляют 181,4%.

Данные обстоятельства обусловлены снижением процентной ставки, что определило снижение доходности на 1,5 процентных пункта или на 41,2% за период исследования.

В наибольшей степени уровень доходности снизился по кредитам юридических лиц. В 2017 году доходность составляет 11,8%, а в 2019 году она снижается до 6,0% или почти в 2 раза.

Данные обстоятельства обусловлены снижением объема кредитования юридических лиц, снижением процентных ставок по данным кредитам и соответственно снижением получаемых доходов от данного направления деятельности.

Исходя из проведенного анализа деятельности коммерческого банка по кредитованию юридических лиц, физических лиц и кредитных организаций, а также оценки уровня доходности данных направлений следует, что негативные тенденции характерны для деятельности ПАО КБ «Восточный» в сфере кредитования юридических лиц. Так, отрицательная динамика характерна для размера кредитов юридическим лицам, доли ссудной задолженности юридических лиц в ее совокупной величине и уровня доходности данного направления кредитной деятельности.

Таким образом, руководству коммерческого банка необходимо развивать кредитование юридических лиц, наращивать его объемы и обеспечивать привлекательность данного направления.

Тенденции развития кредитования юридических лиц обусловлены как состоянием сферы и отрасли их деятельности, так и особенностями деятельности коммерческих банков.

В настоящее время в качестве проблем функционирования хозяйствующих субъектов, которые сдерживают развитие эффектив-

ных взаимоотношений коммерческих банков и отечественной экономики, на наш взгляд, следует выделить:

- неустойчивость финансового состояния хозяйствующих субъектов различных отраслей и сфер экономики;

- низкое качество и слабые конкурентные преимущества товаров и услуг, производимых отечественными предприятиями и организациями, слабое материально-техническое обеспечение производств;

- невозможность проведения достоверной оценки уровня финансового состояния хозяйствующих субъектов по причине недостаточной прозрачности их деятельности;

- отсутствие должного залогового обеспечения и низкий уровень его ликвидности,

- слабое развитие механизма поручительства и отсутствие надежных гарантов [2].

Существует ряд проблем и в деятельности самого коммерческого банка, которые сдерживает активное развитие кредитования юридических лиц. К ним относятся:

- недостаточный объем финансовых ресурсов долгосрочного характера;

- недостаточное развитие кредитного планирования, ошибки при определении оптимальной стоимости кредитных ресурсов, низкая эффективность кредитной политики и оценки уровня рисков кредитования. Говоря о проблеме оценки различных рисков для кредитных организации в условиях нестабильной экономической среды, наибольшее внимание уделяется кредитному риску [3];

- трудности при взыскании предметов залога и его реализации, проблемы стоимостной оценки залогового обеспечения.

Для решения обозначенных проблем в развитии взаимоотношений ПАО КБ «Восточный» и юридических лиц, на наш взгляд, целесообразным является реализация следующих направлений их взаимодействия:

- внедрение инноваций в деятельность коммерческого банка при кредитовании юридических лиц в сфере управления кредитными рисками, привлечения долгосрочных финансовых ресурсов, консультационной поддержки, мониторинга и сопровождения инвестиционных проектов;

- планирование оптимального уровня доходности и величины процентной ставки по предоставляемым кредитам;

- развитие направлений диверсификации кредитных вложений и целевой ориентированности при кредитовании юридических лиц;

- повышение качества управления банковскими рисками и применение актуальных инструментов его реализации [4];

– внедрение эффективных методик оценки залогового обеспечения, повышение качества залоговой деятельности и обеспечение ее прозрачности;

– применение механизмов совместного кредитования инвестиционных проектов на основе сотрудничества с государством и частными инвесторами;

– разработка инновационных продуктов и услуг для юридических лиц актуальных их потребностям [5].

Обозначенные направления взаимодействия, на наш взгляд, будут способствовать развитию и совершенствованию взаимоотношений ПАО КБ «Восточный» и юридических лиц в сфере кредитования их деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шилкина, Т.Е., Кочурова Л.А. Формирование финансовых результатов на малом предприятии // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв.ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. Ч. 1. С. 218–222.

2. Абелова, Л.А. Использование инструментов денежно-кредитной политики на региональном уровне // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества. Материалы Национальной научно-практической конференции научно-педагогических работников. 2019. С. 66-70

3. Шилкина Т.Е., Косова А.С. Показатели анализа кредитного риска в коммерческом банке // «Проблемы развития социально-экономических систем» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт- Из-дат, 2019. С. 175–179.

4. Зотова Е.В., Дворецкая Т.В. Методика оценки ликвидности и платежеспособности банка // Studium. 2016. № 1 (38). С. 5.

5. Кузнецова Е.Г., Мягкова М.В., Шилкина Т.Е. Экономическая безопасность коммерческого банка. Учебное пособие / АО «Ковылкинская типография». 2020. 99 с.

УДК 331.1

**ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ ПРЕДПРИЯТИЯ
КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Юлия Владимировна Поляева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st803964@ruc.su

**FINANCIAL FLOWS OF AN ENTERPRISE
AS AN OBJECT OF MANAGEMENT
OF A SMALL ENTERPRISE**

Yulia Vladimirovna Polyaeva, Master's Degree student

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

В статье раскрываются отличительные характеристики российского малого предпринимательства, анализируется динамика развития малого бизнеса в Республике Мордовия, сгруппированы преимущества и недостатки в организации деятельности регионального малого предпринимательства, рассматриваются объекты управления компанией и раскрывается значение финансового менеджмента.

К л ю ч е в ы е с л о в а: денежные средства, прибыль, финансовые потоки, малое предпринимательство, эффективность.

The article reveals the distinctive characteristics of Russian small entrepreneurship, analyzes the dynamics of the development of small business in the Republic of Mordovia, groups the advantages and disadvantages in organizing the activities of regional small businesses, examines the objects of company management and reveals the importance of financial management.

K e y w o r d s: cash, profit, financial flows, small entrepreneurship, efficiency.

Современная действительность развития и функционирования предприятий малого бизнеса характеризуется возникновением большого количества проблем, связанных с практическим осуществлением управления им. Эффективное управление малым предприятием обеспечивает его конкурентоспособность, получение прибыли, профессиональную компетентность, уровень квалификации, ответственность и активность кадрового корпуса [1].

Основным объектом управления являются финансовые потоки. Их значение велико как для крупных, так и для мелких предприятий, т. к. с движением денежных средств напрямую или опосредованно связано каждое управленческое решение.

В соответствии с действующим законодательством к предприятиям малого бизнеса относятся компании, отвечающие трем тре-

бованиям. К первому требованию относится структура уставного капитала. Коммерческое предприятие относится к категории малого бизнеса если в его уставном капитале доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает $\frac{1}{4}$ общей величины.

Средняя численность работников является вторым условием отнесения компании к категории предприятий малого бизнеса. За отчетный период она не должна превышать 100 человек.

Третье требование к предприятиям малого предпринимательства состоит в размере предпринимательского дохода. К малому бизнесу относится деятельность, приносящая доход до 800 млн.руб. в год.

Оценка мировой практики позволяет сделать вывод о существенной роли предпринимательства на развитие всей экономики. В странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес обеспечивает создание новых рабочих мест, решает текущие социальные проблемы.

История российского предпринимательства берет начало с 1988 года. В отличие от зарубежных стран деятельность предприятий малого бизнеса имеет отличительные особенности. Российским законодательством разрешено ведение нескольких видов деятельности в рамках одного малого предприятия – это первая особенность.

Ко второй можно отнести невозможность российского малого предприятия ориентироваться на модель развития, которая на Западе получила название «однопродуктовая».

Третья отличительная особенность российского предпринимательства состоит в его стремлении к максимальной самостоятельности, тогда как зарубежом наибольшее распространение среди малых предприятий получила деятельность на условиях субподряда.

Для четвертой особенности характерен общий низкий технический уровень и слабая оснащенность в сочетании со значительным инновационным потенциалом.

За последние пять лет по данным статистики спад количества малых предприятий. Санкционный период, пандемия отразились на темпах развития и налицо уменьшение числа всего и в т. ч. количества прибыльных предприятий малого бизнеса в России.

В 2020 году падение количества малых предприятий в Республике Мордовия по сравнению с 2019 годом составило 2,8%, а по сравнению с 2017 годом – 12,5%.

При организации деятельности субъектов малого предпринимательства следует учитывать, что они имеют как преимущества, так и определенные недостатки. На основании анализа научных литературных источников они сгруппированы в таблице.

Преимущества и недостатки в организации деятельности предприятий малого бизнеса

Преимущества	Недостатки
Быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования; большая независимость действий; гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений; относительно невысокие затраты; большая возможность реализации своих идей, проявления способностей; более высокая оборачиваемость капитала.	Более высокий уровень риска; зависимость от крупных компаний; недостаток в управлении делом; слабая компетенция руководителей; повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования, трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов; неуверенность и осторожность партнеров при заключении контрактов.

Достижение результативности деятельности любого малого предприятия возможно при эффективной организации финансового менеджмента, который представляет собой процесс управления финансовыми ресурсами компании, направленные на реализацию тактических, стратегических и текущих ее целей [2].

Через эффективный финансовый менеджмент предприятия малого бизнеса решают проблемы оптимизации денежных потоков, формирования оптимальной системы учета и отчетности полезной для внутренних и внешних пользователей [3].

Через инструменты финансового менеджмента в компании создается действенная системы планирования, проведения финансового анализа.

Приоритетным направлением финансового менеджмента в малом предпринимательстве является правильный выбор системы налогообложения.

Финансовый итог малого предпринимательства измеряется прибылью. Ее получение обеспечивается эффективным использованием долгосрочных и краткосрочных финансовых ресурсов предприятия, которое достигается посредством финансового анализа. При формировании финансового результата на предприятиях следует учитывать, что они напрямую зависят также и от создания благоприятных общих условий деятельности. В первую очередь, это относится к законодательству, устанавливающему правовое поле их деятельности – регистрации, лицензированию, налогообложению [4].

Оценка региональной практики малого предпринимательства показал слабое использование такого инструмента управления как анализ финансового положения. Но именно оперативный анализ финансового положения, выражающийся в совокупности методов,

позволяет оценить положение дел предприятия в ходе изучения результатов его деятельности.

Подведя итог, приходим к выводу, что процесс финансового менеджмента для малых предприятий имеет важное значение, финансовые потоки объекта малого предпринимательства являются важным объектом управления. Именно финансовый менеджмент основанный на особенностях малого бизнеса через инструменты анализа финансового состояния, планирования, учета и внутреннего контроля обеспечивает развитие предприятия, его конкурентоспособность и позиционирование результативной компании в своем сегменте рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Кадровая политика в потребительской кооперации Республики Мордовия// в сборнике Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Мат-лы Междунар. науч-практ. конф. 2017. С 97–101.
2. *Макаркин, Н.П., Шаборкина Л.В.* Инновационный менеджмент: учеб. пособие. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 1997. 80 с.
3. *Марабаева Л.В., Соколов О.А.* Нормативно-правовое регулирование научно-инновационной деятельности на региональном уровне // Инновации. 2005. № 4 (81). С. 61–63.
4. *Кузнецова, Е.Г.* Генглик Т.Ф. Формирование эффективной системы поддержки малого предпринимательства//Инновационные процессы в развитии современного общества. Материалы II Международной заочной научно-практической конференции. Саранский кооперативный институт ПУК. 2014. С. 116–119.
5. *Samigin, D.Y.* Modern financial management tools in agrarian business: monograph / D. Samigin, 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 658.153

**УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ
СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Екатерина Васильевна Рузанова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st03966@ruc.su

**MANAGEMENT OF WORKING
CAPITAL OF THE ENTERPRISE**

Ekaterina Vasilyevna Ruzanova, Master's Degree student

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

Особенность оборотных средств заключается в том, что они в процессе своего жизненного цикла постоянно находятся в движении, совершая кругооборот и меняя свою материально-вещественную форму. Объем и структура оборотных средств предприятия непосредственно зависят от конкретных условий производства, а также от временного периода в которое функционирует данное предприятие. Поэтому основная задача состоит в организации сбалансированного движения материальных и денежных потоков, обеспечении материальных ресурсов источниками финансирования, при их наиболее оптимальном сочетании, минимизирующим финансовые издержки и увеличивающим рентабельность.

К л ю ч е в ы е с л о в а : предприятие, оборотные средства, управление, источники формирования, эффективность использования.

The peculiarity of working capital is that they are constantly in motion during their life cycle, making a circuit and changing their material and material form. The volume and structure of the working capital of the enterprise directly depend on the specific conditions of production, as well as on the time period in which this enterprise operates. Therefore, the main task is to organize a balanced flow of material and cash flows, to provide material resources with sources of financing, with their most optimal combination, minimizing financial costs and increasing profitability.

К e y w o r d s : enterprise, working capital, management, sources of formation, efficiency of use.

Предприятиям и организациям в современных условиях необходимо рационально управлять оборотными средствами, как главным фактором обеспечения экономической эффективности их финансово-хозяйственной деятельности. Эффективное использование оборотных средств определяется как внутренними, так и внешними условиями деятельности хозяйствующих субъектов.

Выбор комплексной политики следует начать с определения целей управления оборотными средствами, основной из которых

является обеспечение непрерывного ритмичного производства посредством выявления и удовлетворения потребностей предприятия в тех или иных оборотных активах.

Особенность оборотных средств заключается в том, что они в процессе своего жизненного цикла постоянно находятся в движении, совершая кругооборот и меняя свою материально-вещественную форму. Из запасов сырья и материалов оборотные средства переходят в запасы незавершенного производства и запасы готовой продукции, затем после реализации готовой продукции оборотные средства переходят в денежные средства. Таким образом, кругооборот оборотных средств начинается с момента оплаты необходимых для производства сырья и материалов и завершается получением выручки в ходе реализации готовой продукции. Поэтому основная задача состоит в организации сбалансированного движения материальных и денежных потоков, обеспечении материальных ресурсов источниками финансирования, при их наиболее оптимальном сочетании, минимизирующим финансовые издержки и увеличивающим рентабельность.

Объем и структура оборотных средств предприятия непосредственно зависят от конкретных условий производства, а также от временного периода в которое функционирует данное предприятие. При этом не стоит забывать о том, какую продукцию производит хозяйствующий субъект и на чьи интересы нацелено производство. В различных отраслях производства объем оборотных средств может существенно отличаться. Выявленные различия объясняются специфическими особенностями применяемой технологии и организации процесса производства [1].

Обеспечение финансового равновесия хозяйствующего субъекта в процессе своего экономического развития зависит от эффективности формирования и использования оборотных средств. Данное равновесие способно привести к высокому уровню финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности хозяйствующего субъекта. К тому же это может способствовать снижению оборачиваемости денежных средств, повышению рентабельности производства за счет сокращения затрат и роста выручки от продажи продукции, работ, услуг.

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

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

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

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

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

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

При исследовании собственных источников оборотных активов хозяйствующего субъекта следует обратить внимание на использование средств от собственного капитала хозяйствующего субъекта, а также некоторых средств от деятельности, которые остаются в распоряжении хозяйствующего субъекта – амортизации и чистой прибыли. В свою очередь для реализации инвестирования средств в оборотный капитал, формирование ресурсов должно носить целевой характер и быть опосредовано выделением средств из инвестиционного бюджета проекта [2].

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

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

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

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

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

Для оценки эффективности использования оборотных активов в деятельности предприятия используются показатели оборачиваемости, которые характеризует периодичность, с которой средства, вложенные в оперативную деятельность, вновь возвращаются в предприятие. Данный анализ необходимо провести с помощью ряда относительных показателей:

– коэффициент оборачиваемости оборотных активов – характеризует скорость обороты оборотных активов;

– продолжительность оборота оборотных активов – отражает длительность одного оборота оборотных активов;

– коэффициент загрузки оборотных активов – показывает величину оборотных активов, приходящуюся на 1 руб. выручки.

Для выявления факторов и причин показателей эффективности использования оборотных активов и обеспечения экономической безопасности предприятия целесообразно провести анализ изменения скорости оборота основных составляющих оборотных активов – запасов и НДС, дебиторской задолженности, финансовых вложений и денежных средств.

Для комплексной оценки эффективности использования оборотных активов наряду с показателями оборачиваемости целесообразно рассчитать показатели рентабельности оборотных активов:

– рентабельность оборотных активов в производственной деятельности – отражает величину прибыли от продаж, приходящейся на 1 руб. оборотных активов;

– общая рентабельность оборотных активов – отражает величину

ну прибыли до налогообложения, приходящейся на каждый рубль оборотных активов;

– экономическая рентабельность оборотных активов – отражает величину чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль оборотных активов.

Не менее важным является расчет рентабельности капитала [3].

Таким образом, предлагаемая система показателей позволит оценить динамику состава и структуры оборотных активов, эффективности их использования, провести анализ источников финансирования оборотных активов и в целом оценить эффективность использования оборотных активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кочурова Л.А., Шилкина Т.Е. Формирование финансовых результатов на малом предприятии // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.] 2020. С. 218–222.

2. Мягкова М.В., Захаркина Р.А. Повышение эффективности использования оборотного капитала организации // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.] 2020. С. 76–81.

3. Зотова Е.В., Калабкина И.М. Оценка эффективности использования капитала организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативно-го сектора экономики. 2020. – № 2. С. 155–161.

УДК 657.622

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Виктория Валентиновна Сайганова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st800918@ruc.su

ANALYSIS OF THE COMPANY'S LIQUIDITY

Viktoria Valentinovna Saiganova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В 17 веке экономисты, философы уделяли большое внимание вопросу ликвидности предприятия, так и наше время не является исключением. В любой коммерческой, экономической деятельности ликвидность играет особую роль,

ведь от данного показателя зависит эффективность, платежеспособность, финансовая стабильность организации, будет ли оно являться конкурентоспособным или сможет ли позволить территориальное расширение.

К л ю ч е в ы е с л о в а: активы, пассивы, баланс, абсолютная ликвидность.

Back in the 17th century, economists and philosophers paid great attention to the issue of enterprise liquidity, and our time is no exception. In any commercial, economic activity, liquidity plays a special role, because the efficiency, solvency, financial stability of the organization depends on this indicator, whether it will be competitive or whether it will be able to allow territorial expansion.

К е у о р д s: assets, liabilities, balance, absolute liquidity.

Огромное значение для предприятия имеет его анализ ликвидности баланса, т. к. полученные данные используются для разработки финансовой политики предприятия.

Ликвидность предполагает постоянное равновесие между активами и пассивами, одновременно по двум параметрам: по общей сумме и по срокам превращения активов в денежные средства и срокам погашения обязательств.

Под ликвидностью активов подразумевают – величину обратную ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства [1].

Ликвидность предприятия – показывает степень обеспеченности хозяйствующий субъект необходимыми ликвидными активами, чем она выше, тем больше ликвидность предприятия.

Анализ ликвидности предприятия включает следующие этапы:

1. Расчет и оценка абсолютных показателей ликвидности (на этом этапе осуществляется сбор, обработка и анализ данных необходимых для проведения дополнительных расчетов. Этап позволяет выявить недостаток или излишек ликвидных активов на предприятии).

2. Анализ относительных показателей ликвидности. На основе собранных абсолютных величин рассчитываются и анализируются коэффициенты ликвидности.

3. Проведение факторного анализа. Оценивается степень влияния основных факторов на Кт.л.

4. Расчет, анализ и оценка дополнительных показателей, характеризующих ликвидность предприятия в случае необходимости.

5. Определение мер по улучшению ликвидности предприятия [2].

Продолжительность периода, в течение которого осуществляется трансформация какого - либо актива в денежные средства показывает степень его ликвидности.

Активы принято подразделять на следующие группы:

A1 – наиболее ликвидные активы.

A2 – быстро реализуемые активы.

A3 – медленно реализуемые активы.

A4 – трудно реализуемые активы.

В тоже время по скорости погашения пассивы делятся:

П1 – наиболее срочные обязательства.

П2 – краткосрочные пассивы.

П3 – долгосрочные пассивы.

П4 – постоянные (устойчивые) пассивы.

При выполнении следующих условий – баланс считается абсолютно ликвидным.

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4$$

Если какое-то одно условие не выполняется, то баланс не считается абсолютно ликвидным.

Для сопоставления ликвидных активов и обязательств используются следующие показатели [3]:

– абсолютная ликвидность

$$\text{Ка.л.} = A1/П1+П2$$

$$\text{Ка.л.} \geq 0,2.$$

Характеризует степень соответствия краткосрочной кредиторской задолженности и дебиторской задолженности. Показывает какую часть краткосрочной задолженности в случае необходимости предприятие сможет покрыть за счет имеющихся денежных средств [4].

– критическая ликвидность

$$\text{Кб.л.} = A1+A2/П1+П2$$

$$\text{Кб.л.} \geq 0,7.$$

Коэффициент характеризует способность выполнять обязательства при возникновении кризисных финансовых ситуаций.

– текущая ликвидность

$$\text{Кт.л.} = A1+A2+A3/П1+П2$$

$$\text{Кт.л.} \geq 2.$$

Показывает способность предприятие оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства и погасить свои обязательства.

– комплексная ликвидность

$$\text{Кк.л.} = A1 + 0,5A2 + 0,3A3/П1+0,5П2+0,3П3$$

$$\text{Кк.л.} \geq 1.$$

Полную и объективную оценку ликвидности предприятия дает Кт.л. и Кк.л.

На примере данных бухгалтерского баланса ООО «ЛВЗ «Саранский» за 2019–2020 гг. можем рассчитать показатели ликвидности и дать полную оценку ликвидности предприятия.

Исходя из данных в табл. 1, мы получаем следующие неравенства:

2019 год: A1 меньше П1; A2 больше П2; A3 меньше П3; A4 больше П4.

2020 год: А1 меньше П1; А2 больше П2; А3 больше П3; А4 больше П4.

Таблица 1

**Оценка ликвидности баланса ООО «ЛВЗ «Саранский»
за 2019 – 2020 гг., тыс. руб.**

Актив	2019	2020	Пассив	2019	2020	Платежный недостаток или излишек	
						2019	2020
А1	68504	390189	П1	1793104	2272325	-1724600	-1882136
А2	2884650	3747490	П2	1072741	1907607	1811909	1839883
А3	505751	552277	П3	661322	394436	-155571	157841
А4	711194	845024	П4	642932	642932	68262	202092
Баланс	4170099	5534980	Баланс	4170099	5534980	-	-

Рассчитанные абсолютные показатели свидетельствуют о том, что баланс анализируемого предприятия не является абсолютной ликвидностью, так как из 4-х условий ликвидности, выполняется только второе условие, где быстро реализуемые активы больше краткосрочных пассивов. В 2020 году так же выполняется третье условие, где медленно реализуемые активы больше долгосрочных пассивов, что говорит о положительной тенденции развития предприятия.

Так же данные табл. 1 показали, что в 2019 г. по 1-ой группе активов сложился недостаток в размере 1724600 тыс. руб., по 2-ой группе излишек равен 1811909 тыс. руб., по 3-ей группе сложился недостаток в размере 155571 тыс. руб. также получился небольшой излишек и по 4-ой группе на сумму 68 262 тыс. руб.

Положительным фактором можно считать наличие возможности у ООО «ЛВЗ «Саранский» привлечь излишек по второй и четвертой группам для погашения недостатка по наиболее ликвидным активам.

В 2020 г. ликвидность баланса ООО «ЛВЗ «Саранский» улучшилась, так как по второй и третьей группам сложился излишек платежных средств на 1 839 883 тыс. руб. и 157 841 тыс. руб. соответственно. Однако, наиболее ликвидные активы были значительно меньше наиболее срочных обязательств (недостаток составил 1 882 136 тыс. руб.).

Исходя из выше изложенного можно сделать вывод, что несмотря на положительную динамику рассчитанного излишка (недостатка) ликвидность баланса остается недостаточной, так как не выполняются все условия ликвидности

Так же для оптимальности бухгалтерского баланса необходимо чтобы выполнялись следующие условия:

$$(A1+П1) \geq (П1+П2)$$

$$(A1+A2+A3) \geq (П1+П2+П3)$$

Из приведенных данных видно, что в 2019 году условия для оптимальности бухгалтерского баланса выполняются, а в 2020 году соблюдается лишь одно неравенство. Это связано с тем, что в данном периоде денежных средств значительно меньше кредиторской задолженности и краткосрочных обязательств.

Для того что бы дать комплексную оценку ликвидности баланса ООО «ЛВЗ «Саранский» рассчитаем и проанализируем коэффициенты ликвидности.

Т а б л и ц а 2

**Коэффициенты ликвидности баланса
ООО «ЛВЗ «Саранский» за 2019 – 2020 гг.**

Показатель	2019	2020	Отклонение
1. Каб.л.	0,02	0,09	0,07
2. Кб.л.	1,03	1	-0,03
3. Кт.л.	1,21	1,12	-0,09
4. Кк.л.	0,66	0,73	0,07

Расчет коэффициентов показал, что деятельность предприятия недостаточно обеспечена ликвидными активами, так как Кт.л. < 2, а Каб.л. в 2019 году на много ниже нормативного значения, это говорит о недостатке быстро реализуемых денежных средств для погашения краткосрочных обязательств. Кроме того, Кб.л. и Кт.л. уменьшился в динамике на 0,09; что свидетельствует об ухудшение ликвидности.

Чтобы выяснить за счет чего произошло снижение Кт.л. проведем его факторный анализ.

$$Кт.л. = ОА/КО;$$

$$ХСК = ОА_{20}/КО_{19} = 4\ 689\ 956 / 2\ 865\ 845 = 1,6$$

$$\Delta Кт.л.(ОА) = 1,12 - 1,6 = -0,48$$

$$\Delta Кт.л.(КО) = 1,6 - 1,21 = 0,39$$

$$\Delta Кт.л. = -0,48 + 0,39 = -0,09$$

Из приведенных расчетов видно, что Кт.л. снизился на 0,09; положительное влияние на это изменение оказала динамика краткосрочных обязательств которая увеличилась на 0,39. Изменение оборотных активов снизило Кт.л. на 0,48. Итого отрицательное отклонение составило 0,09.

Таким образом на основе полученных данных можно сделать вывод, что предприятие в течение анализируемого периода не является абсолютно ликвидным: большая часть активов ООО «ЛВЗ «Саранский» это быстро реализуемые, а так как наиболее срочные обязательства занимают большую часть пассивов, предприятию необходимо сделать акцент на увеличение доли наиболее ликвид-

ных активов в структуре баланса. К тому же большинство его показателей ликвидности в динамике снижаются. Из факторного анализа видно, что снижение коэффициента текущей ликвидности происходит из-за недостаточного роста оборотных активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мяжкова, М.В., Захаркина Р.А.* Повышение эффективности основной деятельности предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 263–267
2. *Почекутов, М.П.* Оценка реальной ликвидности активов предприятия. 2018. 272 с.
3. *Артеменко, В.Г., Беллендир М.В.* Финансовый анализ. М., 2018 г. 327 с.
4. *Зотова, Е.В., Катайкина Н.Н.* Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. 2(47). С. 5.
5. *Дыбаль, С.В.* Финансовый анализ организации: учеб. пособие. Спб.: Издательский дом «Бизнес-пром», 2018 г. 371 с.

УДК 336.6

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Виктория Валентиновна Сайганова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st800918@ruc.su

ANALYSIS TECHNIQUE FOR THE PROBABILITY OF THE BANKRUPTCY

Viktoria Valentinovna Saiganova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В связи с сокращением штата сотрудников в организации, закрытием границ тема банкротства набирает большую популярность как среди населения страны, так и на предприятиях. Поэтому данная тема становится актуальной в условиях экономической нестабильности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: банкротство, активы, платежеспособность, методика.

Due to the reduction in the number of employees in the organization, the closure of borders, the topic of bankruptcy is gaining great popularity both among the population of the country and at enterprises. Therefore, this topic becomes relevant in the context of economic instability.

К e y w o r d s: bankruptcy, assets, solvency, methodology.

© Сайганова В.В., 2021

В Российской Федерации процедура банкротства регулируется Законом №127 ФЗ под банкротством понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанности по уплате обязательных платежей.

Перед тем как определять политику управления оборотными активами хозяйствующего субъекта должностному лицу необходимо помнить, что отсутствие контроля за уровнем платежеспособности хозяйствующего субъекта может привести к финансовым затруднениям, и как следствие, банкротству данного субъекта [1].

Для проведения процедуры вероятности банкротства на предприятии арбитражный суд руководствуется действующей методикой экспертизы, а именно «Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа» (Утверждено Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003) Для отдельных категорий предприятий принимается специальные методики, регламентирующие официальными документами.

На практике в связи со сложившимися условиями эпидемиологической ситуацией в стране выделяют следующие виды банкротства: Реальное банкротство; Временное банкротство; Умышленное банкротство; Фиктивное банкротство.

Методы анализа и оценки вероятности банкротства:

1. Метод сравнения – заключается в сопоставление данных предприятия: с нормативными, во времени, с данными форм-конкурентов.

2. Горизонтальный анализ – рассмотрение показателей в динамике за несколько лет.

3. Вертикальный анализ – на рассмотрение расчета показателей структуры, удельного веса.

4. Трендовый анализ – изменения какого-либо показателя на ближайшую перспективу путем сравнения каждой позиции отчетности.

5. Балансовый метод – заключается в увязке взаимосвязанных показателей и приведение их к двум итоговым суммам.

6. Метод коэффициентов – на основе данных финансовой отчетности предприятия производится расчет коэффициентов [2].

Информационной базой для анализа несостоятельности являются данные бухгалтерского учета и финансовой отчетности, анализ которых должен определить все основные аспекты хозяйственной деятельности и совершенных операций в обобщенной форме.

В настоящее время существует множество различных методик, представленных российскими и зарубежными авторами подходов к оценке вероятности возникновения несостоятельности (банкротства) предприятия.

К вопросам финансового оздоровления неплатежеспособных хозяйствующего субъекта, а также проблемам оценки риска банкротства организации в своих работах обращались следующие российские ученые: С.Г. Беляев, М.Г. Делягин, О.В. Ефимова, О.П. Зайцева, Г.П. Иванов, В.Н. Казаков, В.В. Ковалев, В.И. Кошкин, Т.Ю. Морозова, В.Ф. Сайфуллин, Г.К. Таль, Э.А. Уткин, М.А. Федотова, А.Н. Хорин и др.

Среди иностранных ученых наиболее распространены работы Э. Альтмана, А. Дикина, У. Бивера, Э. Таффлера и др.

На примере данных бухгалтерского баланса ООО «ЛВЗ «Саранский» за 2019 – 2020 гг. проведем интегральную бальную оценку финансового состояния предприятия по методике Савицкой Г.В.

Группировка по методике Савицкой Г.В. подразумевает деление предприятий на классы, основываясь на значение шести показателей:

К I классу относятся предприятия, набравшие 100 баллов, это предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости 100 баллов;

II класс предприятия, имеющие некоторую степень риска по задолженности (85–64);

III класс предприятия, набравшие от 63 до 57 баллов считаются проблемными предприятиями (риска потери средств нет, но получение процентов ставится под сомнение);

IV класс – предприятия с высоким риском банкротства (56–29 баллов);

V класс – предприятия, набравшие не более 28 баллов, считаются высочайшего риска [3].

Отталкиваясь от данных критериев, определим к какому классу можно отнести ООО «ЛВЗ «Саранский».

Таблица 1

**Оценка вероятности банкротства
ООО «ЛВЗ «Саранский» на основании методики Савицкой**

Показатель	2019 г.		2020 г.	
	фактическое значение	баллы	фактическое значение	баллы
1. Каб.л.	0,02	0	0,09	8
2. Кб.л.	1,03	18	1	18
3. Кт.л.	1,21	5	1,12	4
4. Кавт.	0,15	0	0,17	0
5. Кобесп.СОС	0,02	0	0,02	0
6. Кобесп. запасов СОС	0,14	0	0,24	0
Итого	–	23	–	30

Таким образом, данные полученные при помощи данной методики, показали, что предприятие ООО «ЛВЗ «Саранский» по степени риска в 2020 г. хотя и улучшило свое положение относительно 2019 г., все же относится к IV классу предприятий с высоким риском утраты платежеспособности.

Также для прогноза потенциальной вероятности утраты платежеспособности может быть использована зарубежная методика Альтмана. Показатель, называемый Z-счетом Альтмана, имеет следующий вид.

$$Z\text{-счет} = 0,717 * K1 + 0,847 * K2 + 3,1 * K3 + 0,42 * K4 + 0,995 * K5,$$

где K1 = СОС / ВБ; K2 = Нераспределенная прибыль / ВБ; K3 = Прибыль от продаж / ВБ; K4 = СК / ЗК; K5 = Выручка от продаж / ВБ.

Степень вероятности банкротства:

- 1,23 и меньше – очень высокая;
- до 2,7 – зона неопределенности;
- до 2,9 – существует возможность;
- 2,9 и выше – очень низкая.

Таблица 2

**Определение вероятности утраты платежеспособности
ООО «ЛВЗ «Саранский» по модели Альтмана на 2019–2020 гг.**

Показатель	2019	2020
K1	0,01	0,02
K2	0,13	0,15
K3	0,17	0,16
K4	0,18	0,21
K5	1,1	1
Z	1,5	1,6

$$Z\text{-счет}_{19} = 0,717 * 0,01 + 0,847 * 0,13 + 3,1 * 0,17 + 0,42 * 0,18 + 0,995 * 1,1 = 1,9$$

$$Z\text{-счет}_{20} = 0,717 * 0,02 + 0,847 * 0,15 + 3,1 * 0,16 + 0,42 * 0,21 + 0,995 * 1 = 1,7$$

Из полученных расчетов видно, что предприятие находится в зоне неопределенности и к тому же показатель снижается в динамике, следовательно, предприятие имеет отрицательную тенденцию и нуждается в оптимизации производства.

Данные модели прогноза несостоятельности организации являются наиболее распространенными и чаще других используются на российских организациях.

На базе данного предприятия рассмотрим и другие модели для более подробной оценки вероятности банкротства [4].

Модель оценки, предложенная Таффлером, для анализа деятельности хозяйствующего субъекта имеет следующий вид:

$$Z = 0,53Y_1 + 0,13Y_2 + 0,18 Y_3 + 0,16 Y_4.$$

Таблица 3

Оценка вероятности несостоятельности ООО «ЛВЗ «Саранский» по модели Таффлера на 2019–2020 гг.

Показатель	Формула	Значение	
		2019	2020
Y1	прибыль до уплаты налога / текущие обязательства	0,11	0,13
Y2	активы/общая сумма обязательств	1,18	1,21
Y3	текущие обязательства/активы	0,85	0,83
Y4	выручка / активы	1,06	0,97

При условии, $Z > 0,3$, говорит о неплохой долгосрочной перспективе хозяйствующего субъекта, если $Z < 0,2$, то вероятность банкротства имеется.

$$Z_{2019} = 0,53*0,11 + 0,13*1,18 + 0,18*0,85 + 0,16*1,06 = 0,5348$$

$$Z_{2020} = 0,53*0,13 + 0,13*1,21 + 0,18*0,83 + 0,16*0,97 = 0,5308.$$

Не менее известна модель Лиса, разработанная им в 1972 году, и имеет она следующий вид:

$$Z = 0.063*m_1 + 0.092*m_2 + 0.057*m_3 + 0.001*m_4.$$

Таблица 4

Вероятность утраты платежеспособности ООО «ЛВЗ «Саранский» по методике Лиса

Показатель	Порядок определения	Значение	
		2019 г.	2020 г.
m1	ОА/ Активы	0,83	0,85
m2	Прибыль от реализации/ Активы	0,17	0,16
m3	Нераспределенная прибыль/ Активы	0,13	0,16
m4	СК/ ЗК	0,18	0,21

В случае если вероятность высокая значение Z будет $< 0,037$; при условии если $Z > 0,037$ – вероятность банкротства невелика.

$$Z_{2019} = 0,063*0,83 + 0,092*0,17 + 0,057*0,13 + 0,001*0,18 = 0,07552.$$

$$Z_{2020} = 0,063*0,85 + 0,092*0,16 + 0,057*0,16 + 0,001*0,21 = 0,0776.$$

В целом, по результатам проведенного исследования, необходимо отметить, что финансовое состояние предприятия неустойчивое, степень вероятности утраты платежеспособности высокая, предприятие находится в зоне неопределенности, о чем свидетельствуют все рассчитанные модели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мягкова, М.В., Захаркина Р.А. Повышение эффективности основной деятельности предприятия // В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. В 2-х частях. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 263–267.
2. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. М., 2018 г. 327с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. 7-е изд., испр. Мн.: Новое знание, 2019 г. 704 с.
4. Зотова, Е.В., Катайкина Н.Н. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. – 2(47). – С.5.

УДК 336.647

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Виктория Валентиновна Сайганова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st800918@ruc.su

FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Viktoria Valentinovna Saiganova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В связи со сложившейся эпидемиологической ситуацией в стране, предприятиям необходимо уделять все больше внимания на формирование, использование, развитие, повышение эффективности своих инструментов, а также находить новые способы и источники для поддержки финансового состояния организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а : ресурсы, собственные средства, заемные средства, капитал.

In connection with the current epidemiological situation in the country, enterprises need to pay more and more attention to the formation, use, development, increasing the efficiency of their tools, as well as finding new ways and sources to support the financial condition of the organization. Consequently, the relevance of this topic is becoming popular.

K e y w o r d s : resources, own funds, borrowed funds, capital.

Совокупность денежных средств, как собственных, так и заемных, представляют собой финансовые ресурсы предприятия, которые в свою очередь, направляются на поддержку введения бизнеса, оплату финансовых обязательств и на расширение производства.

Успешность, рентабельность, ликвидность любого предприятия зависит от умения правильного управления своими ресурсами в условиях нестабильности рынка.

Для начала определим из каких источников формируются финансовые ресурсы.

В первую очередь, финансовые ресурсы состоят из прибыли, полученной от основной деятельности организации, дополнительных взносов акционеров и пайщиков, а также из заемных средств (кредиты банков, лизинг, факторинг). В дополнении могут поступать средства, полученные от страховой компании по возмещению, дивиденды от ценных бумаг, денежные средства от государства и других фондов.

Финансовые ресурсы предприятия образуются за счет следующих источников:

- собственных средств;
- заемных (привлеченных) средств [1].

Предприятие старается использовать собственные (внутренние) источники финансирования.

Собственные средства включают в себя:

- вклады учредителей при организации уставочного капитала;
- добавочный капитал, создаваемый за счет переоценки имущества;
- прибыль, которая осталась в распоряжении предприятия от всех видов деятельности. Предприятие, которое использует только собственные финансовые ресурсы, обеспечена наивысшей финансовой устойчивостью.

- амортизационные отчисления.

К заемным средствам относят следующие источники финансовых ресурсов:

- краткосрочный и долгосрочный кредит банка;
- коммерческий кредит;
- задолженность, полученная от кредиторов, находящая постоянно в обороте;
- кредиты разных видов из других источников (средства работников);
- факторинг. Под факторингом понимается взыскание долгов с покупателей по поручению продавца (поставщика);
- лизинг [2].

Основные принципы финансовых ресурсов были разработаны в прошлом веке французским ученым Анри Файодем.

Согласно его методике, выделяют следующие принципы:

1. Принцип экономической эффективности – предполагает минимум затрат, которые покрываются доходами от деятельности.

2. Гибкость – быстрая адаптация под любые изменения внешней среды и применение действующих моделей управления.

3. Альтернативность - при принятии определенного решения, необходимо использовать многовариантные подходы к оценке ситуации. Это позволит сократить затраты и минимизировать риски.

4. Публичность – открытость и доступность информации о предприятии говорит о прозрачности деятельности и вызывает большее доверие потребителя.

5. Масштабность – необходимо производить оценку между географическим положением предприятия и потребностями человека, а также расширять производство при эффективной деятельности.

6. Консолидация финансовой отчетности – это формирование единой отчетности всего предприятия, где наглядно будут отражены все показатели финансовой деятельности [3].

Вертикальный и горизонтальный анализ организации АО «ПТПА», для точного представления финансовых ресурсов, будет иметь следующий вид.

Т а б л и ц а 1

Анализ активов АО «ПТПА» за 2019 – 2020 гг.

Актив	2019		2020		Отклон. тыс.руб.	Темп роста %
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%		
<i>Внеоборотные активы</i>						
Нематериальные активы	13 811	0,2	20 325	0,3	6 514	147,2
Результаты разработок	135 355	2	65 446	0,8	-69 909	48,3
Основные средства	1 000 392	15	947 679	12,3	-52 713	94,7
Финансовые вложения	229 959	3,5	127 284	1,6	-102 675	55,4
Отложенные налоговые активы	53 201	0,8	22 301	0,3	-30 900	41,9
Прочие ВнА	91 853	1,4	22 821	0,3	-69 032	24,8
Итого по разделу I	1 524 570	22,9	1 205 856	15,6	-318 714	79,1
<i>Оборотные активы</i>						
Запасы	2 493 494	37,5	2 313 583	30	-179 911	92,8
НДС	29 378	0,4	36 434	0,5	7 056	124,02
ДЗ	2 320 679	34,9	3 934 782	50,9	1 614 103	169,5
Вложения	162 811	2,4	69 538	0,9	-93 273	42,7
ДС	21 596	0,3	28 027	0,4	6 431	129,8
Прочие ОА	101 548	1,5	134 750	1,7	33 202	132,7
Итого по разделу 2	5 129 506	77,1	6 517 114	84,4	1 387 608	127,05
Баланс	6 654 076	100	7 722 970	100	1 068 894	116,1

Основываясь на представленные данные табл. 1 следует, что

наибольший удельный вес в структуре активов за периоды 2019–2020 гг. имеют оборотные активы, где в 2019 г. – 5 129 506 тыс. руб. или 77,1 % и в 2020 г. – 6 517 114 тыс. руб. или 84,4 % соответственно.

За периоды 2019–2020 гг. запасы составляют основную часть в составе оборотных активов (37,5 % и 30 % к общему итогу баланса соответственно) и дебиторская задолженность (34,9 % и 50,9 % к общему итогу баланса соответственно).

Основные средства занимают большую часть внеоборотных активов и составляют: 15 % за 2019 г. и 12,3 % за 2020 г. к общей сумме баланса.

Итого общая стоимость активов возросла на 16,1 %.

Таблица 2
Анализ пассивов АО «ПТПА» за 2019 – 2020 гг.

Пассив	2019		2020		Отклон. тыс.руб.	Темп роста %
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%		
<i>Капитал и резервы</i>						
Уставный капитал	177 340	2,7	177 340	2,3	–	–
Переоценка ВНА	158 755	2,4	158 755	2,1	–	–
Резерв	8 867	0,1	8 867	0,1	–	–
Нераспр. прибыль	1 862 676	28	2 062 920	26,7	200 244	110,6
Итого по разделу 3	2 207 638	33,2	2 407 882	31,2	200 244	110,6
<i>Долгосрочные обязательства</i>						
Заемные средства	1 405 000	21,1	926 500	12	–478 500	65,9
Отложенные налог. Обязательства	17 555	0,3	37 146	0,5	19 591	211,6
Прочие обязатель- ства	90 554	1,4	81 689	1,1	–8 865	90,2
Итого по разделу 4	1 513 109	22,7	1 045 335	13,5	–467 774	69,1
<i>Краткосрочные обязательства</i>						
Заемные средства	1 175 342	17,7	2 169 745	28,1	1 021 403	184,6
КЗ	1 707 842	25,7	2 046 077	26,5	338 235	119,8
Оценочные обяза- тельства	5 868	0,1	4 484	0,1	–1 384	76,4
Прочие обязатель- ства	44 277	0,7	49 447	0,6	5 170	111,7
Итого по разделу 5	2 933 329	44,1	4 269 753	55,3	1 336 424	145,6
Баланс	6 654 076	100	7 722 970	100	1 068 894	116,1

В составе пассивов бухгалтерского баланса в 2019 г. преобладают краткосрочные обязательства – 2 933 329 тыс. руб. или 44,1 %, и в 2020 г. также краткосрочные обязательства занимают

большую часть и составили 4 269 753 тыс. руб. или 55,3 %. По отношению к итогу баланса предыдущего года наибольший рост наблюдается краткосрочных обязательств – на 11,2 %, а наибольшее уменьшение в долгосрочных обязательствах – на 9,2 %.

В рассмотренном анализе наглядно видно увеличение итогов баланса в отчетном периоде по сравнению с предшествующем годом, что может говорить о положительной тенденции в развитии предприятия.

На основе полученных данных рассчитаем прибыльность АО «ПТПА» за 2019 – 2020 гг.

Т а б л и ц а 3

Прибыль предприятия АО «ПТПА» за 2019–2020 гг., тыс.руб.

Показатель	2019	2020	Изменение 2020 к 2019 гг.	Относит. от- клонение %
Выручка	5407097,00	5561951,00	154854,00	102,86
Валовая прибыль	1021850,00	1029396,00	7546,00	100,74
Чистая прибыль	206668,00	219091,00	12423,00	106,01
Прибыль (убыток) от продаж	634431,00	653698,00	19267,00	103,04
Рентабельность продаж, %	11,73	11,75	0,02	–

Разберем факторный анализ $R_{пр}$ относительно двух факторов: прибыли и выручки, для этого найдем показатель рентабельности продаж скользящий:

$$R_{пр.}(ск) = 653\,698 / 5\,407\,097 * 100 = 12,09\%$$

Изменение $R_{пр.}$ за счет прибыли составило:

$$\Delta R_{пр.}(П) = 12,09 - 11,73 = 0,36\%$$

Изменение $R_{пр.}$ за счет выручки составило:

$$\Delta R_{пр.}(В) = 11,75 - 12,09 = -0,34\%$$

Общее изменение рентабельности за счет двух факторов составило:

$$\Delta R_{пр.} = 0,36 + (-0,34) = 0,02\%$$

Производство продукции на АО «ПТПА» является рентабельным. Приведенные данные показали, что за анализируемый период уровень рентабельности продаж поднялся на 0,02 %. На это изменение оказали влияние такие факторы как: прибыль от продаж и выручка. Факторный анализ показал, что на это изменение отрицательно повлияла выручка, недостаточный рост которой уменьшило $R_{пр.}$ на 0,34 %. В тоже время прибыль от продаж оказала положительное влияние на $R_{пр.}$ и увеличило ее на 0,36 %. Итого положительная динамика рентабельности продаж составила 0,02 %.

Подводя итоги, необходимо выделить то, что правильно взвешенное решение по распределению финансовых ресурсов в даль-

нейшем дает возможность предприятию вкладываться в новое производство, вовремя расширяться, улучшать техническое оборудование и оснащать производство квалифицированными человеческими ресурсами. Применение такого подхода на уровне хозяйствующего субъекта будет способствовать росту финансового потенциала предприятия [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Артеменко, В.Г.*, Беллендир М.В. Финансовый анализ. – М., 2018 г., 327с.
2. *Мягкова, М.В.*, Захаркина Р.А. Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // В книге: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 70–75.
3. *Ельмурзаева, А.Б.* Управление капиталом предприятия // А. Б. Ельмурзаева // Российское предпринимательство. 2017. № 4. 120 с.
4. *Меркулова, Е.Ю.* Основные методы, обеспечивающие оптимизацию структуры капитала предприятия // Экономика и экономические науки. 2017. – № 9. 86 с.
5. *Зотова, Е.В.* Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв.ред.) [и др.]. 2017. С. 161–165.

УДК 331.103

**ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА
РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

Роман Раисович Хайров, доцент

Сергей Сергеевич Радионов, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: r.r.khairov@ruc.su, st803965@ruc.su

**FORMATION OF CORPORATE CULTURE IN SMALL
BUSINESSES OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA**

Roman Raisovich Hairov, Associate Professor Lecturer

Sergei Sergeevich Radionov, Master's Degree student

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

В статье раскрываются направления формирования корпоративной культуры в региональных предприятиях малого бизнеса, дается оценка уровня корпоративной культуры на примере компаний в Республике Мордовия, относящихся к категории малых предприятий. Авторы раскрывают взаимосвязь социальных функций и мотивации труда персонала в малом предпринимательстве, значение реализации регионального проекта развития малого бизнеса для социально-экономического развития Республики Мордовия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: корпоративная культура, малое предпринимательство, программа развития, социальные функции, анкетирование.

The article reveals the directions of the formation of corporate culture in regional small businesses, provides an assessment of the level of corporate culture on the example of companies in the Republic of Mordovia, belonging to the category of small businesses. The authors reveal the relationship between social functions and labor motivation of personnel in small businesses, the importance of implementing a regional project for the development of small businesses for the socio-economic development of the Republic of Mordovia.

К e y w o r d s: corporate culture, small business, development program, social functions, questionnaire.

Результативность корпоративного управления компании выражается в ее конкурентных преимуществах, таких как содействие росту эффективности деятельности в целом, улучшение репутации и имиджа, а также обеспечение корпоративной безопасности. В основе деятельности любого предприятия лежит духовность, личность и человеческие ресурсы, причем их влияние из года в год растет [1]. Понятие культура включает в себя широкое толкование.

Социально-гуманитарные науки рассматривают культуру под разными методологическими ракурсами, что оставляет отпечаток на понимании культуры. С точки зрения экономики существует понятие «корпоративная (организационная) культура».

Система надлежащей организации корпоративной культуры является важной для организаций всех форм собственности с различными объемами производства (крупного, среднего и малого бизнеса). Производственный потенциал, технологический процесс оказывают непосредственное влияние на корпоративную культуру компании.

Модернизация производства и внедрение инноваций влияют на качество продукции, срок ее изготовления, условия труда и т. д. В данном случае корпоративная культура будет характеризоваться инновационным аспектом, т. е. – высоким уровнем.

Определение уровня корпоративной культуры на основе ее функционального построения отражает ее качественную составляющую.

Основываясь на научных исследованиях ряда авторов о том, что уровень корпоративной культуры, можно определить на основе доли ее затрат в общих расходах компании, нами была разработана анкета, учитывающая виды расходов организации на корпоративную культуру.

Анкетирование проведено в десяти предприятиях малого и среднего бизнеса в Республике Мордовия. Цель анкетного опроса – оценить существующий уровень корпоративной культуры на основе показателей финансовой отчетности компаний.

Условным критерием отнесения компаний к определенной группе бизнеса (малый, средний) послужила численность работающих. В соответствии с ФЗ № 209 от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к малому бизнесу относятся компании с численностью до ста человек включительно, к среднему – от ста до двухсот пятидесяти сотрудников.

Базовым предприятием проводимого исследования выбрано ООО «ЭМ-Кабель» – новое современное предприятие, начавшее свою деятельность 25 марта 2010 года. Расходы на корпоративную культуру в ООО «ЭМ-Кабель» за 2016–2020 гг. представлены в табл. 1.

Анализ данных показывает, что сумма расходов на организационную культуру в ООО «ЭМ-Кабель» за последние 5 лет имеет тенденцию роста. Так за период с 2016 по 2020 годы расходы на социальный пакет работников ООО «ЭМ-Кабель» увеличились на 60,3% или 481 тыс. руб.

**Расходы на корпоративную культуру по направлениям
в ООО «ЭМ-Кабель» за 2016-2020 гг., тыс. руб.**

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020	Отклонение 2020/2016, %
Предоставление социального пакета работникам	798	878	1113	1060	1279	160,3
Материальная помощь работникам	1560	1534	1643	1620	1780	114,1
Рекламу	462	487	550	590	770	166,7
Улучшение условий труда на рабочем месте	270	285	321	340	360	133,3
Празднование памятных дат, чествование работающих	184	194	211	230	280	152,2
Создание объектов инфраструктуры (парковки, комнаты психологической разгрузки, душевых)	168	178	207	220	250	148,8
Повышение квалификации сотрудников	568	574	598	610	680	119,7
Благотворительные цели	397	403	422	430	610	153,7
Прочее	1208	1123	868	880	1281	106,0
Общая сумма расходов	5615	5656	5933	5980	7190	128,0

Формирование организационной культуры на предприятии в настоящее время идет по девяти направлениям.

Абсолютный рост затрат за последние пять лет неоспорим, однако, если рассматривать конкретные показатели доли расходов в общей сумме затрат на корпоративную культуру, то можно сделать вывод, что процентное соотношение показателей за исследуемый период остается практически неизменным (табл. 2).

Как видно из таблицы распределение всех долей расходов по показателям на корпоративную культуру ООО «ЭМ-Кабель» за период 2015 – 2020 гг., меняется незначительно – интервал составляет от (-1,5) до (+1,3) %.

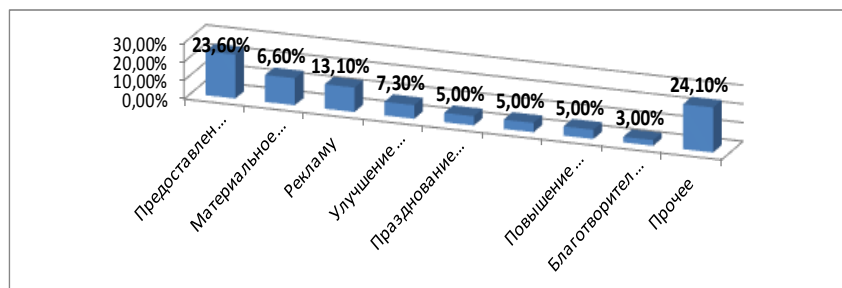
Кроме того, разные категории работников получают неодинаковые возможности регулирования своей заработной платы через инструменты социальной поддержки, профессионального роста [2].

Таблица 2

**Расходы на корпоративную культуру по направлениям
в ООО «ЭМ-Кабель» за 2015–2020 г., %**

Показатели	Доля расходов в общей сумме затрат на корпоративную культуру, %						Отклонение 2020/ 2015 (+/–)
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Предоставление социального пакета работникам	24,8	20,4	22,2	26,3	24,7	23,3	–1,5
Материальная помощь работникам	15,1	14,3	13,5	15,2	14,4	14,2	–0,9
Реклама	13,8	11,8	12,3	13,0	13,7	14	+0,2
Улучшение условий труда на рабочем месте	7,8	6,9	7,2	7,6	8,0	6,5	+1,3
Празднование памятных дат, чествование персонала	5,0	4,7	4,9	5,0	5,3	5,1	+0,1
Создание объектов инфраструктуры	4,9	4,3	4,5	4,9	5,1	4,5	–0,4
Повышение квалификации сотрудников	4,8	4,3	4,4	4,7	4,9	5,1	+0,3
Благотворительные цели	3,0	2,5	2,6	2,9	3,0	3,8	+0,8
Прочее	20,8	30,8	28,4	20,4	20,9	23,5	+2,7
Итого	100	100	100	100	100	100	+3,30

В целом развитие малого предпринимательства Республики Мордовия за исследуемый период характеризуется стабильным положением, несмотря на влияние санкций и эпидемиологической обстановки. Для полноты изысканий на основании данных свободного доступа предприятий ООО «Промбетон», ООО «Тор-Град», ООО «Агроремстрой-1», ООО «Агромаш» нами определены расходы на корпоративную культуру. Полученные результаты нами сгруппированы по направлениям затрат.



Среднестатистические расходы на корпоративную культуру по направлениям предприятий малого бизнеса РМ в 2015–2020 гг., %

На рисунке представлена их динамика по предприятиям малого бизнеса Республики Мордовия за исследуемый период.

Малое предпринимательство согласно концепции устойчивого развития помимо своей основной деятельности должно осуществлять и социальные функции. К таким можно отнести:

- повышение жизненного уровня работников,
- постоянное повышение квалификации сотрудников,
- улучшение условий труда на рабочем месте.

Реализация перечисленных социальных функций предприятий малого бизнеса Республики Мордовия в конечном итоге отразится на повышении мотивации персонала к более эффективной производительности труда, ведь «для обеспечения конкурентоспособности предприятия в рыночных отношениях недостаточно иметь конкурентоспособную продукцию и развитые производственных технологий» [3].

С целью дальнейшего развития малого предпринимательства в Республике Мордовия как одного из стратегических факторов социально-экономического развития был разработан региональный проект «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» на 2019-2024 гг. Данный проект – система мероприятий и инструментов региональной политики, обеспечивающих достижение приоритетов в сфере социально-экономического развития Республики Мордовия [4].

Задачами региональной программы «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» на 2019-2024 гг. являются совершенствование инфраструктуры поддержки субъектов малого бизнеса, развитие самой системы финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства, а также оказание поддержки органам местного самоуправления в решении проблем малого и среднего бизнеса. Считаем, что их реализация должна быть тесно связана с предпринимательским подходом к разработке стратегии устойчивого развития самого предприятия малого бизнеса, который должен строиться на профессионализме, опыте и интуиции его руководителя, выражать стратегическую идею, именуемую осмысленным видением перспектив [5].

Исходя из этого, можно предположить, что дальнейшее развитие малого предпринимательства Республики Мордовия будет стабильным, что приведет к более значительному увеличению расходов на корпоративную культуру.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Е.Г. Исследование корпоративной культуры предприятий малого бизнеса Республики Мордовия // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 3 (33). С. 44-47.
2. Кузнецова, Е.Г. Российский опыт мотивации эффективной деятельности предприятия // в сборнике: Инновации в образовательном процессе. Материалы

научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и [др.]. 2017. С. 302–305.

3. Кузнецова, Т.Е. Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 185-летию потребит. кооп. России (Саранск, 30–31 марта 2016 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред. и др.) ; Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та ; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: ЮрЭкс-Практик, 2016. С. 331–334.

4. Кузнецова, Е.Г., Горин И.А. Практика применения проектного подхода к реализации государственных программ развития региона//Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2017. № 2. С. 31–37.

5. Кузнецова, Е.Г., Волгина И.В., Романова И.В Сравнительный анализ подходов к разработке стратегии устойчивого развития предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 3-1. С. 71–75.

УДК 338.486

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Ольга Сергеевна Чендырова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st800926@ruc.su

METHODOLOGY OF BUSINESS ACTIVITY ANALYSIS

Olga Sergeevna Shenderova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В условиях рыночной экономики предприятию необходимо выявлять, оценивать и контролировать свои возможности на рынке труда. Предприятие должно понимать свое положение на рынке труда и пытаться его улучшить. Для этого необходима качественная оценка деловой активности предприятия по различным критериям.

Ключевые слова: деловая активность, SWOT-анализ, конкурентоспособность, рентабельность, оборачиваемость.

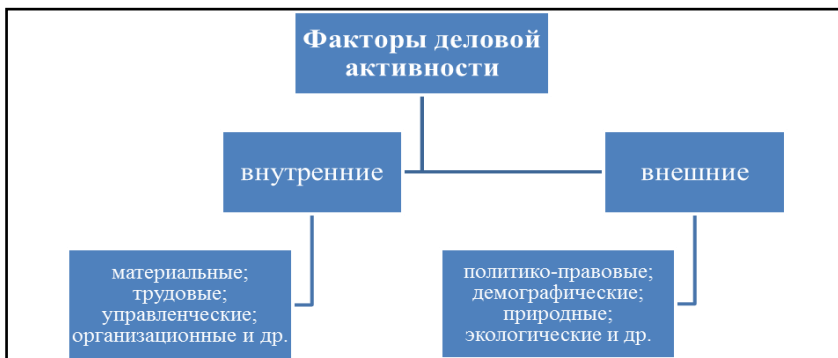
In a market economy, an enterprise needs to identify, evaluate and control its opportunities in the labor market. The company must understand its position in the labor market and try to improve it. This requires a qualitative assessment of the business activity of the enterprise according to various criteria.

Key words: business activity, SWOT analysis, competitiveness, profitability, turnover.

Деловая активность – это текущая производственная и коммер-

ческая деятельность компании. Деловая активность предприятия оценивается множественными факторами и показателями, которые выделяются для предприятия индивидуально [5].

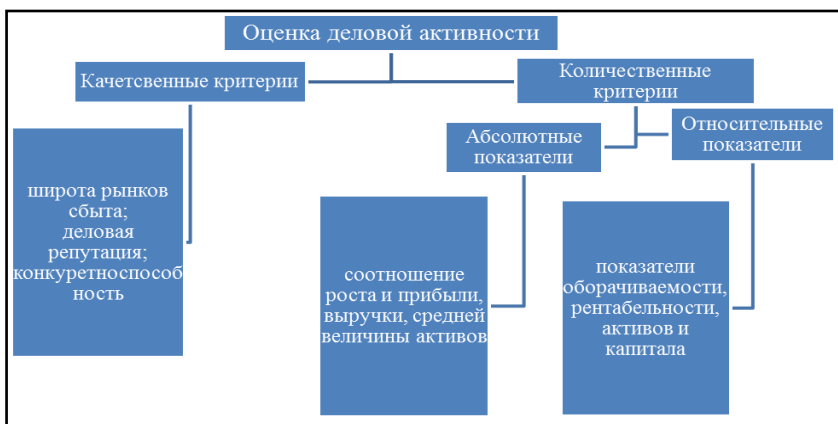
Устойчивой финансовое положение компании зависит от большой степени от деловой активности. Деловая активность в тоже время зависит от многих внешних и внутренних факторов (рис. 1).



Р и с. 1. Факторы деловой активности

Деловая активность может оцениваться несколькими показателями. Деловая активность является важнейшей характеристикой предприятия. Существует множество подходов оценке деловой активности [1].

Обобщенная оценка деловой активности представлена на рис. 2.



Р и с. 2. Оценка деловой активности

Проведем анализ деловой активности предприятия на базе АО «Саранский приборостроительный завод».

Для анализа качественных критериев АО «СПЗ» предлагаем применить SWOT-анализ, который широко используется за рубежом. На рис. 3 представлен краткая характеристика SWOT-анализа.



Р и с. 3. Характеристика SWOT-анализа

Составим Матрицу SWOT-анализа на примере АО «Саранского приборостроительного завода»

Т а б л и ц а 1

Матрица SWOT-анализа АО «СПЗ»

Возможности	возможность продажи своей продукции на новых рынках труда; возможность использования инноваций в сфере производства; возможность получение господдержки в различных программах; возможность нахождения выгодных поставщиков; возможность установления партнерства с конкурентами; возможность в получении кредите по низкой ставке; возможность в повышении квалификации работников
Угрозы	конкуренция как со стороны отечественных и иностранных производителей; не стабильная финансовая и налоговая политика; низкая потребность продукции на рынках сбыта; несвоевременная поставка комплектующих; повышение цен на энергию; повышение стандартов качества

Сильные стороны	наличие большого количества работающего оборудования; хорошее территориальное положение; наличие филиалов на территории России; широкий ассортимент продукции; поступление заказов больших объемов; стабильные связи с поставщиками; большой опыт работы на рынке труда; высокий спрос продукции, по сравнению с продукцией китайского производства; гарантия на товар; наличие свой торговой марки; увеличение заработной платы работникам за 2018–2020 года
Слабые стороны	не востребованность продукции; недостаток денег; отсутствие рекламы; высокая себестоимость товаров, по сравнению с товарами китайского производства; недостаток квалифицированных работников; текучка кадров; наличие кредитов

Анализ матрицы SWOT-анализа показал, что состояние АО «Приборостроительного завода» рискованное. Производство предприятие мало востребовано среди граждан общества. Предприятие в основном выпускает продукцию по заказам. Сильные стороны перекрывают слабые стороны, что является отрицательным моментом для предприятия.

Для анализа количественных критериев проведем анализ показателей деловой активности (табл. 2).

Таблица 2

**Анализ показателей деловой активности
АО «СПЗ» 2018 - 2020 гг.**

Показатель	2018	2019	2020	Отклонения 2018 к 2020	
				абсолютное, %	относительное, %
Оборачиваемость собственного капитала	4	3,26	2,94	– 1,06	– 26,5
Оборачиваемость запасов	3,84	3,27	3,64	– 0,02	– 5,21
Оборачиваемость дебиторской задолженности	4,27	4,74	9,25	4,98	116,63
Оборачиваемость кредиторской задолженности	3,47	3,27	4,53	1,06	30,55
Фондоотдача основных средств	3,2	2,85	2,84	– 0,36	– 11,25

По данным таблиц можно делать вывод о том, что данные показатели в большей степени снижаются к 2020 году, это говорит о том, что у предприятия имеются накопленные избыточные запасы, неэффективное складское управление, накопление непригодных к использованию материалов.

Производственный цикл – это период времени за который, сырье и материал преобразовывается в готовую продукцию.

Производственный цикл рассчитывается по формуле:

$$T_{пц} = T_{окз} + T_{оз}$$

где $T_{оз}$ – период оборота запасов предприятия = $360/К_{оз}$; $T_{окз}$ – период оборота кредиторской задолженности = $360/К_{окз}$.

Финансовый цикл – это период времени, за который денежные средства поступают на оплату сырья и материалов и до получения денежных средств за оплату готовой продукции.

Финансовый цикл рассчитывается по формуле:

$$T_{фц} = T_{оз} + T_{одз} - T_{окз}$$

где $T_{одз}$ – период оборота дебиторской задолженности = $360/К_{одз}$.

Операционный цикл – это общая составляющая производственного и финансового циклов.

Операционный цикл рассчитывается по формуле:

$$T_{оц} = T_{одз} + T_{оз}$$

Рассчитаем данные циклы за 2018-2020 год. Рассчитанные показатели и отклонения представлены в таблице 3.

Таблица свидетельствует о том, что циклы снизились к 2020 году, это свидетельствует об улучшении деловой активности предприятия. Предприятие эффективно управляет дебиторской и кредиторской задолженностями, увеличило платежеспособность и ликвидность.

Таблица 3

Расчет показателей производственного, финансового и операционного циклов

Цикл	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонения 2018 г. к 2020 г.	
				абсолютное, %	относительное, %
Производственный	191,3	220,18	157,06	- 34,24	-17,9
Финансовый	80,75	75,95	37,04	- 43,71	- 54,13
Операционный	178,05	186,04	116,51	- 61,54	- 34,56

Непосредственно, нам нужно провести, это анализ показателей рентабельности, а также проследить динамику. Анализ показателей рентабельности представлена в табл. 4, а динамика представлена на рис. 1.

**Анализ показателей рентабельности
в ПАО «СПЗ» за 2018–2020 гг.**

Показатели	2018	2019	2020	Абсолютное отклонение 2020 к 2018
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	12,48	7,46	20,21	7,73
Рентабельность продаж по чистой прибыли	4,01	6	10,64	6,63
Рентабельность активов	3,18	6,1	12,04	8,86
Рентабельность собственного капитала	11,17	19,55	31,25	20,08

Анализ показателей рентабельности компании ПАО «СПЗ» за отчетный период говорит о том, что показатели рентабельности увеличились. Это говорит об улучшении деятельности предприятия.

Подводя итог о деловой активности АО «СПЗ», мы можем сказать, что предприятие находится на критичном уровне. Необходимо оптимизировать работы предприятия, улучшить продажу оборудования, найти «очки» для продажи материалов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрютина, М.С.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. М.: Дело и сервис; Издание 3-е, перераб. и доп., 2016. 272 с.
2. *Годяцев, М.А.* Особенности управления деловой активностью предприятия // Синергия. 2017. № 3. С. 56–62.
3. *Дзахоева, С.Л.* Особенности деловой активности предприятия // Молодой ученый. 2018. № 4. С. 357–359.
4. *Киреева, Н.В.* Экономический и финансовый анализ: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2018. 368 с.
5. *Мяжкова, М.В., Захаркина Р.А.* Методика оценки механизма формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 70–75.

УДК 331.103

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ

Татьяна Евгеньевна Шилкина, доцент

Сергей Сергеевич Радионов, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su, st803965@ruc.su

CORPORATE CULTURE AS A COMPETITIVE ADVANTAGE OF AN ENTERPRISE

Tatyana Evgenievna Shilkina, Associate Professor Lecturer

Sergei Sergeevich Radionov, Master's Degree student

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

В статье раскрывается взаимосвязь корпоративной культуры предприятия и его финансовых результатов деятельности, отражаются факторы, влияющие на ее формирование, раскрываются отличия между низким и высоким уровнями корпоративной культуры компании. Авторы описывают классификацию методов диагностики уровня корпоративной культуры предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: корпоративная культура, уровень, трудовые ресурсы, результативность деятельности, методы, инструменты.

The article reveals the relationship between the corporate culture of an enterprise and its financial performance, reflects the factors influencing its formation, reveals the differences between low and high levels of corporate culture of the company. The authors describe the classification of methods for diagnosing the level of corporate culture of an enterprise.

Key words: corporate culture, level, labor resources, performance, methods, tools.

В настоящее время научное сообщество признало факт отнесения к нематериальным активам предприятия его организационной культуры. Доказано, что эффективное управление организационной культурой компании является серьезным конкурентным ее преимуществом. Формирование такого преимущества, его уровень зависит от экономической и социальной ситуаций в регионе и стране в целом. В основе деятельности любого предприятия лежит духовность, личность и человеческие ресурсы, причем их влияние из года в год растет [1].

В трудах российских и зарубежных ученых за последнее время продолжает уделяться достаточно большое внимания проблеме

содержания феномена корпоративной культуры. В ходе научной дискуссии некоторые исследователи между понятиями организационной культуры и корпоративной ставят знак равенства. Наша авторская позиция также основана на тождественности этих определений.

Корпоративная культура компании не должна противоречить национальной культуре, менталитету населения страны, при этом, она должна учитывать особенности кросс – культурного взаимодействия.

К факторам, влияющим на формирование корпоративной культуры предприятия, можно отнести:

- соответствие стадии жизненного цикла компании;
- сфера функционирования;
- размер и объем деятельности.

С развитием компании в соответствии со стадией жизненного цикла организации изменяется и корпоративная культура (детство, рост, зрелость, старость). В зависимости от сферы деятельности компании (производственная, строительная, торговая деятельность, сфера услуг) ее корпоративная культура обладает своей спецификой. Крупные компании с большим объемом производства в большей степени реализуют функции корпоративной культуры (формирование, передача и хранение культурных ценностей, системы знаний, системы внутренних и внешних связей, постановка целей и формирование процессов культуры организации).

Для развития корпоративной культуры необходимы трудовые и финансовые ресурсы, их количественный и качественный состав, который влияет на уровень ее организации.

Уровень квалификации менеджеров и работников безусловно оказывает влияние на корпоративную культуру компании. Но как показывает практика, не во всех предприятиях высокая квалификация соискателя является критерием приема на работу. В некоторых организациях нанимают сотрудников по «связям», несмотря на их низкий уровень профессионализма.

Анализ данных из открытых источников интернет позволил сделать вывод, что компании с низким уровнем корпоративной культуры не относят к основным ценностям навыки, знания и умения. Низкий уровень корпоративной культуры отражается на работоспособности персонала, и в конечном итоге приводит к ухудшению результатов деятельности компании, диктует неодинаковые возможности регулирования заработной платы персонала через инструменты социальной поддержки и профессионального роста [2].

Предприятия с высоким уровнем корпоративной культуры ставят в приоритет своей деятельности профессионализм и создают максимальные условия для дальнейшего развития своего кадрового

го потенциала. К таким инструментам можно отнести институт наставничества, обучение на курсах ФПК, стажировки, тренинги, ротацию кадров, а также аттестацию персонала.

Высокий уровень корпоративной культуры обеспечивает положительное влияние на показатели финансовой деятельности в целом. На наш взгляд, достоин к применению на практике алгоритм расчета уровня организационной культуры, который заключен в формуле:

$$Укк = \frac{Прп - Про}{Про}$$

где, Укк – уровень корпоративной культуры; Прп – прибыль до налогообложения компании после реализации программы развития корпоративной культуры; Про – прибыль до реализации программы развития корпоративной культуры.

В настоящее время существуют различные диагностики, позволяющие предприятиям любой формы собственности дать оценку их возможностям в вопросе реализации стратегии своего компании. Диагностика позволяет получить ответ на вопросы соответствия существующей организационной культуры компании данной стратегии и возможности достижения поставленных целей при ее сохранении. В процессе проведения диагностики корпоративной культуры используются различные методы, способы и приемы (табл. 1). При проведении диагностики корпоративной культуры производится оценка ее уровня, принимаются необходимые оперативные управленческие решения.

Таблица 1

Классификация методов диагностики корпоративной культуры предприятия

Методы диагностики организационной культуры предприятия					
прямые			косвенные		
Анкетирование	Модельный анализ	Критерии оценки	Изучение фольклора	Анализ внутренней документации	Исследование элементов корпоративной культуры

Как видно из таблицы все существующие виды диагностики организационной культуры предприятия можно подразделить на прямые и косвенные. К прямым методам диагностики относятся количественные приемы и инструменты.

Одним из распространенных прямых методов диагностики корпоративной культуры, позволяющих определить ее уровень является методика АТАГ. Суть данного метода заключается в нахождении определенных критериев, которые отражают основные особенности корпоративной культуры. В соответствии с методикой АТАГ основными такими критериями являются:

- ориентиры корпоративной культуры, принятые организацией за основу;
- однородность корпоративной культуры;
- показатели, характеризующие корпоративную культуру компании;
- факторы, влияющие на изменение корпоративной культуры;
- соответствие инструментам управления.

Раскрывая инструменты косвенной диагностики корпоративной культуры, можно выделить такие как: исследование действующих нормативных документов предприятия, определяющих систему отношений и обмена информацией между подразделениями, оценка регламента процедур взаимодействия с персоналом, анализ функционирующего алгоритма принятия управленческих решений.

К приемам косвенной диагностики можно отнести изучение фольклора – легенд, мифов, стереотипов общения, сленга, гимнов и девизов компании. Действующие в организации правила, традиции, ритуалы также являются объектами исследования косвенной диагностики уровня корпоративной культуры компании.

В определенных обстоятельствах эффективным инструментом косвенной диагностики оказывается групповая самодиагностика.

Применение на практике всего комплекса исследовательских технологий и инструментов дает наиболее объективную картину корпоративной культуры предприятия, что позволяет правильно выбирать направления дальнейшего развития [3]. Считаем, что их реализация должна быть тесно связана с предпринимательским подходом к разработке стратегии устойчивого развития самого предприятия, который должен строиться на профессионализме, опыте и интуиции его руководителя, выражать стратегическую идею, именуемую осмысленным видением перспектив [4].

Для формирования и развития корпоративной культуры руководителю компании необходимо осознавать ценности, и то, как они помогают в реализации стратегии компании. Для реализации этого используются несколько стилей управления:

- командование – поведение, направленное на достижение результата. Оно предполагает директивность, четкий инструктаж, большое количество контроля за исполнением;

- поддержка – это поведение, ориентированное на отношения. Для формирования и развития корпоративной культуры каждому руководителю необходимо осознавать ценности, и как они поддерживают стратегию компании. Корпоративные ценности необходимо привести в соответствие с методами работы руководителей.

Предполагает особое внимание со стороны руководства к тому, как себя ощущают подчиненные, насколько они удовлетворены

работой [5]. Анализ научной литературы, касающейся вопросов формирования корпоративной культуры предприятия, особенностей функционирования предприятий Республики Мордовия позволил нам сформулировать практические рекомендации, которыми может воспользоваться руководитель, желающий развивать в своей компании корпоративную культуру (табл. 2).

Таблица 2

**Рекомендации руководителю компании
по формированию корпоративной культуры**

Содержание	Характеристика
Терпимо относится к слабостям людей	
Такт организатора	Руководителю важно помнить, что на минуту конфликта из-за его грубости, нетактичного высказывания приходится двадцать минут переживаний подчиненных
Необходимо систематическое внимание к положительным чертам характера подчиненных, к их поступкам	
Гласность – основа добрых отношений в коллективе	
Развивать критику и самокритику	Проводить собрания членов коллектива, обсуждать актуальные проблемы, сообща оценивать события внутренней жизни организации
Заряжать своей энергией подчиненных	хорошее настроение – важнейший стимул повышения эффективности труда по-научному планировать производственный процесс определять перспективу в работе с коллективом

Наличие единых ценностей и норм поведения в компаниях, будет способствовать принятию правильных управленческих решений и не потребует внедрения жесткой системы контроля в деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Е.Г. Исследование корпоративной культуры предприятий малого бизнеса Республики Мордовия // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 3 (33). С. 44-47.
2. Кузнецова, Е.Г. Российский опыт мотивации эффективной деятельности предприятия // в сборнике: Инновации в образовательном процессе. Материалы научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и [др.]. 2017. С. 302–305.
3. Кузнецова, Е.Г., Горин И.А. Практика применения проектного подхода к реализации государственных программ развития региона // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2017. № 2. С. 31–37.

4. Кузнецова, Е.Г., Волгина И.В., Романова И.В Сравнительный анализ подходов к разработке стратегии устойчивого развития предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 3-1. С. 71–75.

5. Кузнецова, Т.Е. Ситуационный менеджмент в страховании // «Инновации в образовательном процессе» : материалы науч.-практ. конф. (Саранск, 15 нояб. 2017 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. С. 306–309.

УДК 336.662

ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Татьяна Евгеньевна Шилкина, доцент

Ирина Сергеевна Дугаева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su, st803956@ruc.su

ANALYSIS OF EFFICIENCY OF USE OF FIXED EQUIPMENT OF THE ENTERPRISE

Tatyana Evgenievna Shilkina, Associate Professor Lecturer

Irina Sergeevna Dugaeva, Master's Degree student

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

В статье рассматривается эффективность применения ведущих средств, как один из основных моментов управления средствами компании. Производительность применения ведущих средств позволяет определить вероятность, на сколько производительно используется оборудование и каков уровень оснащённости производства оборудованием и техникой. Чтобы провести точный и результативный анализ, рассмотрен расчет таких показателей, как фондоотдача и фондорентабельности, фондоемкости и фондовооружённости, которые оказывают значительное воздействие на состояние и развитие производственного процесса.

К л ю ч е в ы е с л о в а: основные средства, анализ, эффективность, использование, уровень оснащённости, показатели, фондоотдача, фондоемкость, фондовооружённость, рентабельность, фондорентабельность.

The article discusses the effectiveness of the use of leading funds, as one of the main points of managing company funds. The productivity of the use of leading means allows you to determine the probability of how productively the equipment is used and what is the level of equipment of production with equipment and technology. In order to conduct an accurate and effective analysis, the calculation of indicators such as capital productivity and return on assets, capital intensity and capital-labor ratio, which

have a significant impact on the state and development of the production process, is considered.

К e y w o r d s: fixed assets, analysis, efficiency, use, level of equipment, indicators, capital productivity, capital intensity, capital-labor ratio, profitability, return on assets.

Цель диагностики финансового состояния, в т.ч. и использования основных средств, заключается в прогнозировании и принятии решений по повышению рентабельности компании и величины прибыли. Необходимо постоянно следить за изменениями в организации производства и управления, развивать инновационные процессы, соответствовать новым требованиям. Для обеспечения повышения эффективности организации финансово-хозяйственной деятельности широкое распространение в настоящее время получили различные методики комплексной оценки финансового состояния предприятия [1].

При организации учетной работы по ведению объектов основных средств следует руководствоваться основным нормативным документом ПБУ 6/01 «Учет основных средств» от 30 марта 2001 года №26н [2].

В согласовании с законодательством РФ под основными средствами понимаются средства производства, которые используются при выполнении работ или услуг, производстве продукции и предназначены для использования с продолжительностью свыше 12 месяцев [3].

Анализ производительности применения ведущих средств выделяет вероятность квалифицироваться на сколько производительное оборудование и каков уровень оснащенности производства оборудованием и техникой [3].

Чтобы провести точный и результативный анализ, понадобится вычисление такого рода показателей, как фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность и фондорентабельность [4].

Определяющим показателем производительности применения ведущих средств считается фондоотдача, что свидетельствует о том, сколько выручки от реализованной продукции придется на 1ед. стоимости основных фондов. Чем выше фондоотдача, тем более действенно применяются главные фонды фирмы.

$$\Phi_o = \frac{V_{\text{реал пр}}}{O\Phi_{\text{сред ст}}}$$

где Φ_o – фондоотдача; $O\Phi_{\text{сред ст}}$ – среднегодовая стоимость основных фондов; $V_{\text{реал пр}}$ – выручки от реализованной продукции.

Фондоотдача может измеряться как в натуральных, так и в условно-натуральных единицах измерения (в зависимости от разнородности основных фондов). Так в расчете фондоотдачи следует учитывать, что стоимость основных средств не учитывается, сдан-

ные в аренде и находящиеся на консервации, а учитываются арендованные и собственные основные средства.

Следующим показателем по значимости можно считать фондоемкость основных фондов (обратен фондоотдаче). Фондоемкость характеризует потребность в основных фондах на 1ед. стоимости выпускаемой продукции.

$$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o} = \frac{O\Phi_{\text{сред ст}}}{V_{\text{реал пр}}}$$

где Φ_e – фондоемкость; Φ_o – фондоотдача; $V_{\text{реал пр}}$ – выручки от реализованной продукции; $O\Phi_{\text{сред ст}}$ – среднегодовая стоимость основных фондов.

Рост фондоемкости указывает на то, на сколько эффективность использования основных средств в данном периоде снижается, тем самым производство становится более затратным.

Фондовооруженность считается не только показателем, характеризующим технический степень изготовления, но и показателем, отражающим приходящуюся стоимость ведущих средств на 1-го сотрудника. Другими словами, отношение среднегодовой цены ведущих фондов к среднесписочной количества сотрудников.

$$\Phi_v = \frac{O\Phi_{\text{сред ст}}}{ЧР_{\text{сред}}}$$

где Φ_v – фондовооруженность; $O\Phi_{\text{сред ст}}$ – среднегодовая стоимость основных фондов; $ЧР_{\text{сред}}$ – среднесписочная численность работников.

Показателем, характеризующим уровень использования основных средств, является их рентабельность.

$$R = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{O\Phi_{\text{сред ст}}}$$

где R – рентабельность; $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль; $O\Phi_{\text{сред ст}}$ – среднегодовая стоимость основных фондов.

Подытоживающим показателем производительности применения ведущих фондов является показатель фондорентабельность. Он обуславливается не только от фондоотдачи, но и еще от рентабельности оказанных услуг. Эту взаимозависимость характеристик наглядно возможно предположить в надлежащем облике.

$$\Phi_p = \Phi_o * R,$$

где Φ_p – фондорентабельность; Φ_o – фондоотдача; R – рентабельность.

При росте фондорентабельности показатель показывает на сколько показатель совершил прогресс в развитии использования основных средств, а уменьшение показателя свидетельствует нам

об увеличение, росте затрат предприятия при совместном росте фондоотдачи.

Для проведения анализа эффективности использования основных средств используем данные акционерного общества «Надежда» за 2018–2020 гг. (таблица).

**Характеристики показателей производительности
применения ведущих средств АО «Надежда» за 2018–2020 гг.**

Показатели	2018	2019	2020	Конфигурации показателя 2020 к 2018	
				тыс. руб.	± %
1. Выручка от реализованной продукции, тыс. руб. ($V_{\text{реал пр}}$)	621 017	807 608	792 588	+171 571	+27,63
2. Чистая прибыль, тыс. руб. ($\Pi_{\text{ч}}$)	30 150	64 825	48 890	+18 740	+62,16
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. ($ОФ_{\text{сред ст}}$)	42 355	49 696	63 235	+20 880	+49,30
4. Среднесписочная численность работников, чел. ($ЧР_{\text{сред}}$)	93	98	99	+6	6,45
5. Фондоотдача, руб. ($\Phi_{\text{о}}$)	14,662	16,251	12,534	-2,128	-14,51
6. Фондоёмкость, руб. ($\Phi_{\text{е}}$)	0,068	0,062	0,080	+0,012	+17,65
7. Фондовооруженность, руб. ($\Phi_{\text{в}}$)	455,430	507,102	638,737	+183,307	+40,25
8. Рентабельность (R)	0,712	1,304	0,773	+0,061	+8,57
9. Фондорентабельность, руб. ($\Phi_{\text{р}}$)	10,439	21,191	9,689	-0,750	-7,18

Использование основных фондов на предприятие будет признаваться эффективным, если соотношение показателей темпа прироста объема выпускаемой продукции в достаточной мере будет превышать темп прироста стоимости основных фондов в разрезе конкретного промежутка времени.

Как показывают данные таблицы и полученные расчеты, фондоотдача в 2020 году в сравнении с 2018 годом снизилась на 2,128 руб., или составляет 14,51%, что говорит о том, что темпы роста стоимости основных средств увеличились больше, чем темпы роста выпуска продукции.

Так же следует обратить внимание на положительные тенденции в изменение показателя фондовооруженности в 2020 году в сравнение с 2018 годом увеличилась на 183,307 руб. или 40,25%, что означает о более оснащенном трудовом процессе на предприятии, или о лучшем обеспечении труда работников.

Исходя из данных таблицы, фондоотдача снижается, следовательно происходит рост фондоемкости на 0,012 руб. или на 17,65%.

Это говорит о том, что производственные мощности не работают в полной мере, т. е. используются не рационально, они не дозагружены.

Таким образом, показатель рентабельности в 2020 году в сравнении с 2018 возрос на 0,061 руб. или на 8,57%, хотя показатель фондорентабельность снизился в 2020 году в сравнении с 2018 годом на 0,750 руб. или на 7,18%. На этот показатель повлияло снижение фондоотдачи на 2,128 руб. и незначительное увеличение рентабельности на 0,061 руб.

Сущность вышеизложенного сводится к следующему, что для анализа производительности применения ведущих средств фирмы АО «Надежда» применяются основные показатели, которые оказывают значительное воздействие на положение и становление производственного процесса.

Факторами, способствующими к дальнейшему улучшению использования основных фондов, являются:

- своевременное обновление материально технической базы предприятия [6];
- повышение уровня обученности персонала;
- внедрение современной технологии и поднятие уровня модернизации производства на предприятие;
- увеличение организации изготовления и производительности труда с целью уменьшения утрат рабочего времени и простоя в работе оснащения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Е.Г. Кадровая политика в потребительской кооперации Республики Мордовия // в сборнике Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Мат-лы междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 97–101.
2. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» №26н от 30.03.2001: [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ. – правовой компании] – [М.-2015] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12122835/>.
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (последняя редакция): [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт информ. – правовой компании] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/.
4. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. М.: КноРус, 2021. 706 с.

5. Казакова, Н. А. Финансы и финансовый анализ: учебник / Н.А. Казакова, В.Г. Когденко, М.В. Мельник. М.: ИНФРА-М, 2021. 201 с.

6. Зотова, Е.В., Калабкина И.М. Оценка эффективности использования капитала организации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативно-го сектора экономики. 2020. №2. С.155–161.

УДК 336.662

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

Татьяна Евгеньевна Шилкина, доцент

Ирина Сергеевна Дугаева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su, st803956@ruc.su

**MAIN DIRECTIONS OF INCREASING
THE EFFICIENCY OF USE OF FIXED ASSETS**

Tatyana Evgenievna Shilkina, Associate Professor Lecturer

Irina Sergeevna Dugaeva, Master's Degree student

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

В представленной статье рассматриваются основные направленности повышения производительности применения ведущих средств. Повышение эффективности достигается не только ростом фондоотдачи, но и экономией текущих затрат, путем увеличения уровня механизации и автоматизации трудоемких процессов и сокращения затрат труда. Направления увеличения финансовой экономической производительности применения ведущих средств подразделены на технические, технологические и организационные.

К л ю ч е в ы е с л о в а: использование, направления, совершенствование, основные средства, эффективность, обновления, проведения мероприятий, повышение квалификации, материальное стимулирование.

This article discusses the main focus of improving the productivity of the application of leading tools. Improving efficiency is achieved not only by increasing capital productivity, but also by saving operating costs by increasing the level of mechanization and automation of labor-intensive processes and reducing labor costs. The directions of increasing the financial economic productivity of the use of leading means are subdivided into technical, technological and organizational.

Key words: use, directions, improvement, fixed assets, efficiency, renewal, events, professional development, material incentives.

Улучшение использования основных средств способно оказать значительное воздействие на денежные итоги работы фирмы в силу большого размера этих средств и высокой фондовооруженности труда [1].

Повышение эффективности достигается не только ростом фондоотдачи, но и экономией текущих затрат, путем увеличения уровня механизации и автоматизации трудоемких процессов и сокращения затрат труда. Направленности увеличения финансовой производительности применения ведущих средств могут быть подразделены на технические, технологические и организационные [2].

К техническим относятся мероприятия по совершенствованию основных средств за счет замены устаревшего оборудования новым, прогрессивным, включая и автоматизацию услуг связи, проведения модернизации оборудования, внедрения изобретений и рационализаторских предложений по совершенствованию техники. К технологическим относятся мероприятия по внедрению прогрессивной технологии, использованию новых эффективных материалов и предложений по совершенствованию действующей технологии. К организационным относятся мероприятия, связанные с лучшей организацией учета, контроля и планирования производства [3]. К более крупным и сложным организационным мероприятиям относят углубление специализации и кооперирования производства:

а) совершенствование технологического процесса с целью уменьшения потерь, улучшения рабочего состояния устройств и механизмов, увеличение срока их эксплуатации, замены действующего морально устаревшего технологического оборудования на более совершенное и современное;

б) обновление передаточных устройств и оборудования в результате приобретения новых, модернизации и реконструкции устаревших основных средств. Более быстрого обновления можно достичь за счет повышения норм амортизации, применения методов ускоренной амортизации, переложения большей части суммы амортизационных отчислений на ближайшие периоды эксплуатации. Можно воспользоваться услугами лизинговых компаний, использовать имеющиеся резервы прибыли, привлекать инвестиции, получать кредиты банков. Одновременно с этим необходимо снять с баланса предприятия часть устаревшего оборудования, отслужившего свой срок и по возможности реализовать. Влияние обновления основных средств на эффективность их использования можно рассчитать с помощью формулы, в которой определяется резерв увеличения выпуска продукции ($P_{ВП}$) [4].

$$P_{ВП} = P_K \cdot GB_{\Phi},$$

где P_K – дополнительное среднегодовое количество оборудования, $ГВ_\phi$ – фактическая среднегодовая выработка.

Например, мы введем 5 единиц оборудования, фактическая среднегодовая выработка на 1 единицу оборудования составляет 207 тыс. руб., значит, резерв увеличения объема услуг будет равен $5 \cdot 207$ тыс. руб. = 1035 тыс. руб.

в) проведение мероприятий по поддержанию ведущих средств в рабочем состоянии. К ним можно отнести совершенствование планово-предупредительных ремонтов: текущих и капитальных и вследствие этого уменьшения простоев оборудования.

г) создание структурного подразделения, осуществляющего управление эффективностью основных средств, с помощью всестороннего и глубокого анализа их движения и использования, на основе системы обобщающих и частных показателей, характеризующих производственно-хозяйственную, работа фирмы. Это структурное подразделение может совершенствовать системы показателей применения использования ведущих средств, улучшать систему учета и отчетности о движении и использовании основных средств. Большое значение при этом должно уделяться моментам факторам, влияющим на эффективность применения ведущих средств: прогрессивность структуры ведущих средств (стоимость, возрастной состав), срок их службы, затраты, связанные с их эксплуатацией, количество часов работы оборудования. Влияние названных факторов должно способствовать повышению эффективности основного использования основных средств.

д) материальное стимулирование работников предприятия за лучшее использование ведущих средств. В случае если главные способы основных ведущих фондов будут работать эффективнее, то результаты работы предприятия будут выше, и, следовательно, выше будет оплата по итогам работы. Но также, на наш взгляд, немаловажное значение имеет правильная разработка системы премирования за эффективное использование основных средств.

е) повышение квалификации обслуживающего персонала, инженеров, управленцев, с помощью привлечения преподавателей и организации курсов повышения квалификации без отрыва от производства; повышение организационной культуры на предприятии. Для внедрения вышеизложенных предложений необходимо составить комплексный план. Он будет включать совокупность взаимосвязанных и обоснованных мер по увеличению производительности применения ведущих средств на предприятии. Главной целью составления плана является определение наиболее эффективных направлений организационного, технического, экономиче-

ского и социального развития предприятия, мобилизация всех имеющихся резервов и ресурсов.

ж) проведение анализа производительности применения ведущих средств с помощью коэффициентов, сравнительного анализа за ряд лет, сравнения характеристик показателей производительности применения ведущих средств с фактическими; проведение мероприятий, в результате которых станет возможным применение специальных показателей (коэффициент готовности). Важнейшим показателем производительности применения ведущих средств в организации считается фондоотдача, резерв ее роста можно квалифицировать по формуле :

$$P_{\Phi O} = \frac{ВП_{\Phi} + P_{ВП}}{ОС_{\Phi} + ОС_{Д} - P_{ОПФ}} - \frac{ВП_{\Phi}}{ОС_{\Phi}}$$

где $P_{\Phi O}$ – резерв роста фондоотдачи, $ВП_{\Phi}$ – фактический выпуск продукции, $P_{ВП}$ – резерв увеличения выпуска продукции, $ОС_{\Phi}$ – среднегодовая стоимость основных средств, $ОС_{Д}$ – дополнительная сумма основных средств, необходимая для освоения резервов увеличения выпуска продукции, $P_{ОПФ}$ – резерв сокращения средних остатков основных средств за счет списания реализации ненужных основных средств.

Итак, для внедрения вышеизложенных предложений необходимо разработать комплексный план развития производства, который будет включать совокупность взаимосвязанных и обоснованных мер по увеличению производительности с применением основных средств на предприятии, соответствовать нормативным законодательным актам и обеспечивать достоверность, полноту и своевременность данных функционирования, повышать эффективность организации хозяйственно-финансовой деятельности [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Егоршин, А.П.* Эффективный менеджмент организации: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2021. 388 с.
2. *Ильшева, Н.Н.* Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации: монография / Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов. 2-е изд., с изм. М.: Финансы и Статистика, 2021. 244 с.
3. *Казакова, Н.А.* Финансы и финансовый анализ: учебник / Н.А. Казакова, В.Г. Когденко, М.В. Мельник. М.: ИНФРА-М, 2021. 201 с.
4. *Крылов, С.И.* Развитие методологии анализа в сбалансированной системе показателей: монография. 2-е изд., с изм. М.: Финансы и Статистика, 2021. 152 с.
5. *Кузнецова, Е.Г.* Кадровая политика в потребительской кооперации Республики Мордовия // в сборнике Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Мат-лы междунар. науч.-практ. конф. 2017.С. 97–101.

УДК 336.77.067

МЕТОДИКА АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Алена Валерьевна Яушкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st800927@ruc.su

METHODOLOGY FOR ANALYZING THE STRUCTURE OF A COMMERCIAL BANK'S LOAN PORTFOLIO

Alyona Valeryevna Yakushkina, Master's Degree student

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

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

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитный портфель, оценка, структура, качество.

The analysis of the total loan portfolio and its structure involves several components. One of them is to assess the movement of the bank's loan portfolio during the study period, to determine the absolute and relative indicators of loan dynamics. The assessment of the structural components of the loan portfolio involves determining the specific weight of various areas of lending in relation to the total credit debt of a commercial bank, analyzing their changes.

Keywords: commercial bank, loan portfolio, valuation, structure, quality.

Анализ кредитного портфеля коммерческого банка, эффективности и качества его формирования являются важнейшим элементом оценки его влияния на экономическую безопасность коммерческого банка. Результаты проведенного анализа во многом характеризуют эффективность кредитной политики и деятельности коммерческого банка в целом. Применение результатов проведенного анализа способствует принятию управленческих решений в сфере изменения направлений и методов кредитования, повышения экономической безопасности коммерческого банка. Формирование кредитного портфеля требует постоянного мониторинга состояния кредитного портфеля и проведение его анализа [1].

Методика анализа структуры кредитного портфеля и оценки ее влияния на экономическую безопасность коммерческого банка, на наш взгляд, должна включать в себя следующие основные направления:

- анализ совокупного объема кредитного портфеля и его структуры;
- анализ отраслевой структуры кредитного портфеля юридических лиц;
- структурный анализ кредитного портфеля физических лиц;
- оценка структуры кредитного портфеля по непросроченным и просроченным кредитам;
- анализ резерва на возможные потери оценки его достаточности;
- оценка качества кредитного портфеля с помощью относительных показателей;
- анализ финансовой стабильности и эффективности деятельности коммерческого банка.

На основе бухгалтерской отчетности и аналитического учета осуществляется оценка состава и структуры активных операций коммерческого банка. В первую очередь необходимо провести анализ структуры актива баланса с целью выявления наиболее значимых операций по размещению средств и определения приоритетных направлений их вложения. Изучение состава активных операций и их изменений во времени необходимы для оценки политики коммерческого банка в сфере управления рисками, ведения кредитной деятельности и направлений развития в целом. Говоря о проблеме оценки различных рисков для кредитных организаций в условиях нестабильной экономической среды, наибольшее внимание уделяется кредитному риску [2].

Цель эффективного размещения средств – покупка таких активов, которые могут принести наивысший доход при таком уровне риска, на который готов пойти банк. Таким образом, чем выше доля кредитного портфеля, тем выше доходность операций банка, но и выше риск его ликвидности.

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

В ходе проведения оценки рискованности кредитного портфеля необходимо провести анализ его диверсификации. Ряд коммерче-

ских банков является специализированными, то есть ориентированными на обслуживание розничных клиентов или на жилищном и ипотечном кредитовании.

В данном случае принимаемые ими риски является в том числе специализированными. Аналогичным образом можно охарактеризовать кредиты по срокам предоставления – чем больше кредитов носят долгосрочный характер, тем выше вероятность возникновения рисков, обусловленных неопределенностью экономического развития. Оптимально диверсифицированный кредитный портфель по типу заемщиков и по срокам кредитование способствует минимизации рисков кредитования [3].

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

С позиции формирования кредитного портфеля и обеспечения экономической безопасности коммерческого банка необходимо оценить процент погашения кредитов, низкий уровень которого может свидетельствовать о наличии проблем в области управления кредитной деятельностью.

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

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

Оценку просроченной задолженности необходимо проводить с

позиции ее объема, состава, длительности в зависимости от срока кредита, динамики.

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

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

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

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

Одной из определяющих характеристик кредитной политики

коммерческого банка и уровня его экономической безопасности является качество кредитного портфеля.

С целью проведения его оценки необходимо провести анализ ряда абсолютных и относительных показателей.

В состав абсолютных входят размер предоставленных кредитов, их структура по видам и величина просроченных ссуд.

К относительным показателям следует отнести те, которые характеризуют долю отдельных ссуд в совокупной величине кредитной задолженности.

В рамках предлагаемой методики анализа структуры кредитного портфеля и оценки его качества необходимо рассчитать ряд показателей:

- коэффициент кредитной активности, отражающий долю совокупных активов банка направляемых на кредитование;

- коэффициент опережения, который характеризует во сколько раз рост ссудных активов опережает рост совокупных активов банка;

- коэффициент качества ссуд, отражающий удельный вес просроченной задолженности в совокупном кредитном портфеле банка;

- коэффициент эффективности использования собственных средств, который показывает сколько собственного капитала приходится на 1 руб. совокупного кредитного портфеля банка;

- коэффициент эффективности использования привлеченных средств, отражающий объем привлеченных средств, приходящихся на 1 руб. совокупного кредитного портфеля банка;

- норма процента, которая отражает среднегодовую стоимость кредитных продуктов банка, рост которой свидетельствует об удорожании кредитов, падение – о снижении их стоимости.

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

На основе проведенного анализа можно сформулировать вывод относительно эффективности кредитной политики банка и ее влияния на экономическую безопасность, принять необходимые управленческие решения в сфере совершенствования кредитной деятельности.

Количественная и качественная оценка экономической безопасности банка является необходимым элементом системы его безопасности. В рамках оценки экономической безопасности необходимо провести анализ финансовой стабильности и эффек-

тивности деятельности коммерческого банка с помощью следующих показателей:

– коэффициент размещения средств, который в целом позволяет оценить стабильность деятельности коммерческого банка;

– коэффициент доступности банка к внешним источникам финансирования, который оценивает доступность банка к межбанковскому сектору денежного рынка;

– коэффициент дееспособности, который характеризует долю операционных расходов в операционных доходах банка и уровень финансовой стабильности банка.

По результатам проведенного анализа можно сделать выводы относительно вероятности негативной реализации тех или иных угроз, а также объективно оценивать результативность деятельности службы безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

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

2. *Шилкина Т.Е., Косова А.С.* Показатели анализа кредитного риска в коммерческом банке // «Проблемы развития социально-экономических систем»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.); Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт- Из-дат, 2019. С. 175–179.

3. *Кузнецова, Е.Г., Мягкова М.В., Шилкина Т.Е.* Экономическая безопасность коммерческого банка. Учебное пособие / АО «Ковылкинская типография», Саранск 2020. 99 с.

УДК 336.77

**СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ
КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Алена Валерьевна Яушкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st800927@ruc.su

**THE ESSENCE AND BASIC PRINCIPLES OF THE CREDIT
ACTIVITY OF A COMMERCIAL BANK**

Alyona Valeryevna Yakushkina, Master's Degree student

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

Кредитная деятельность коммерческого банка осуществляется на основании банковской лицензии, и предусматривает предоставление определенной суммы денег в обмен на обязательство должника относительно возвращения задолженной суммы, а также на обязательство на уплату процентов и других сборов с такой суммы с соблюдением принципов банковского кредитования и всех требований, обеспечивающих права участников кредитования.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерческий банк, кредитная деятельность, макроэкономические факторы, микроэкономические факторы.

The credit activity of a commercial bank is carried out on the basis of a banking license, and provides for the provision of a certain amount of money in exchange for the debtor's obligation to return the amount owed, as well as for the obligation to pay interest and other fees from such an amount in compliance with the principles of bank lending and all requirements that ensure the rights of lending participants.

К e y w o r d s: commercial bank, credit activity, macroeconomic factors, microeconomic factors.

Развитие банковского кредитования в современных условиях является необходимым условием стабильного функционирования всей экономической системы и обеспечения экономического роста. Российские банки находятся в условиях жесткой конкуренции как со стороны иностранных, так и отечественных банков. На основании быстро изменяющихся условий функционирования, острой потребности в наращивании капитала за счет собственных доходов, открытости к внешней среде, от банков требуется постоянное расширение сфер деятельности, в первую очередь путем совершенствования механизмов кредитования [1].

Рассмотрим сущность понятия «кредитная деятельность».

Мартыненко Н.Н. предлагает определять кредитную деятельность как систему экономико-культурных отношений между кредитором и заемщиком, к которой относятся не только экономические, но и правовые, этические, организационные и другие отношения.

Профессор О. И. Лаврушин дает определение кредитной деятельности как метода финансирования потребностей предприятий исходя из условий платности, срочности и возвратности. Недостатком данного подхода, является сужение круга заемщиков только к предприятиям и неполный перечень принципов банковского кредитования.

Бровкина Н.Е. определила, что банковское кредитование – это кредитование участников рынка как вид обособленной (профессиональной) коммерческой деятельности банка, или это кредитование со стороны банка по кредитному договору. Доходом по такому виду кредитования является процентный доход. Предоставление кредита осуществляется в денежной форме.

Обобщив наработки ученых и законодательное определение понятия «банковский кредит», под понятием «банковское кредитование» следует понимать деятельность банков, которая осуществляется на основании банковской лицензии, и предусматривает предоставление определенной суммы денег в обмен на обязательство должника относительно возвращения задолженной суммы, а также на обязательство на уплату процентов и других сборов с такой суммы с соблюдением принципов банковского кредитования и всех требований, обеспечивающих права участников кредитования.

С точки зрения элементного состава, предлагаем определять банковское кредитование как систему, в состав которой входят принципы, объекты и методы кредитования, механизмы предоставления и погашения кредитов, а также банковский контроль в процессе кредитования.

Эффективность кредитной деятельности коммерческого банка зависит от правильно установленной кредитной ставки по кредитным продуктам. При выборе размера кредитной ставки, коммерческие банки в обязательном порядке учитывают следующие факторы:

- ключевую ставку Центрального банка РФ на ссуды коммерческим банкам;
- усредненный процент на заемные кредитные средства на межбанковском рынке;
- процентную ставку, которую банк выплачивает своим клиентам по депозитам;
- структуру кредитного портфеля коммерческого банка (зависит от доли привлеченных средств);

– потребительский спрос на кредиты на рынке банковского кредитования;

– ставки, которые действуют по другим инструментам финансирования на финансовом рынке;

– характеристики кредита, такие как срок кредита, вид кредита, степень риска кредита, политика управления рисками банка;

– налаженность денежного оборота в стране, как наличного, так и безналичного (зависимость от темпа инфляции).

При разработке кредитной деятельности коммерческого банка учитывается множество факторов, которые подразделяются на микро- и макроэкономические.

Макроэкономические факторы – это факторы, влияющие на формирование и эффективное развитие кредитной деятельности на макроэкономическом уровне, не зависящие от деятельности и принятых решений руководством коммерческого банка.

К микрофакторам относятся следующие:

– квалифицированность банковского персонала: уровень образования, наличие программ повышения квалификации и обучения внутри коммерческого банка и т.п.;

– ресурсная база коммерческого банка: обеспеченность финансовыми ресурсами, уровень выполнения нормативов по структуре капитала банка и т.п.;

– процентная политика банка в области привлечения ресурсов и их размещения в кредиты: депозитная политика коммерческого банка, развитость программ по вкладам, уровень процентных ставок по вкладам и т.п.;

– умение общаться с клиентами, коммуникабельность, непредвзятое отношение к клиентам и т.п.;

– клиентская база: наличие у банка обширной клиентской базы, взаимодействие с БКИ, и т.п.

Макроэкономические факторы включают:

– макроэкономическая ситуация в государстве, тенденция развития его экономики на макроуровне;

– состояние и уровень экономического развития денежного рынка государства: уровень инфляции, ключевой ставки Банка России, соотношение курсов валют и т. д.;

– кредитная политика конкурентов коммерческого банка;

– ограничение на объем кредитных операций, устанавливаемые на законодательном уровне в условиях соблюдения нормативов ликвидности, надежности в условиях образования резервов на возможные потери по ссудам в целях минимизации кредитного риска и повышения надежности деятельности коммерческого банка.

В отличие от макроэкономических факторов, характеризующих микроэкономические факторы можно отметить, что коммерческие

банки могут оказывать прямое влияние на формирование собственной кредитной политики, и регулируя ее, самостоятельно формировать и совершенствовать цели достижения стратегических задач развития кредитной деятельности.

Руководство коммерческого банка приспосабливается под влияние макроэкономических факторов, тем самым, корректируя свою кредитную политику, в целях ее совершенствования и повышения привлекательности для всех категорий заемщиков.

При этом микроэкономические факторы (внутренние факторы) зависят от квалификации банковских работников, от эффективности депозитной политики, от системы и разработанной методики предоставления кредитных ресурсов коммерческим банком, что является основой эффективности реализации кредитной политики. В свою очередь, под влияние внешних факторов, которые оказывают влияние на эффективность разработки и реализации кредитной деятельности, руководство банка вынуждено приспосабливаться для целей реализации эффективности кредитной политики относительно основных конкурентов [2].

Так или иначе, влияние тех или иных факторов необходимо учитывать, что представляет собой основу совершенствования и оптимальности кредитной деятельности коммерческого банка в условиях рыночной экономики, что также способствует оптимизации кредитного портфеля и минимизации кредитных рисков.

Следует сказать, что существуют общие причины возникновения кредитных рисков, а также общие тенденции изменений в их уровне. Однако, при анализе кредитных рисков в России, необходимо учитывать следующие факторы:

- инфляцию;
- кризисное состояние экономики переходного периода, которое выражается не только падением производства, финансовой неустойчивостью многих организаций, но и уничтожением ряда хозяйственных связей;
- несовершенство или отсутствие некоторых основных нормативных актов, несоответствие между правовой базой и реально существующей ситуацией;
- неустойчивостью политического положения и др.

На фоне обострившейся ситуации на мировых рынках, повышения волатильности национальной валюты и роста темпов распространения вирусного кризиса представляется актуальной проблема достаточного и сбалансированного уровня ликвидности коммерческих банков.

Таким образом, результаты исследования показали наличие большого количества факторов, влияющих как негативно, так и положительно на развитие кредитной деятельности банка, а также

на его экономическую безопасность. Однако на сегодняшний день наибольшее влияние оказывают экономические факторы и состояние национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

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

2. *Кузнецова, Е.Г., Мягкова М.В., Шилкина Т.Е.* Экономическая безопасность коммерческого банка: учеб. пособие / АО «Ковылкинская типография», Саранск 2020. 99 с.

УДК 336.717

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ АКТИВНЫХ И ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Алена Валерьевна Яушкина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: st800927@ruc.su

ECONOMIC CONTENT OF ACTIVE AND PASSIVE OPERATIONS OF A COMMERCIAL BANK

Alyona Valeryevna Yakushkina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Банк – это кредитная организация, имеющая исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерческий банк, активные операции, пассивные операции.

A bank is a credit institution that has the exclusive right to carry out the following banking operations in aggregate: attracting funds from individuals and legal entities to deposits, placing these funds on its own behalf and at its own expense on the terms of repayment, payment, urgency, opening and maintaining bank accounts of individuals and legal entities.

К e y w o r d s: commercial bank, active operations, passive operations.

Экономическую основу банковских операций составляет разделение операций на активные и пассивные и критерием классификации выступает отношение операций к бухгалтерскому балансу. При этом пассивные операции являются первичными операциями, направленными на образование банковских ресурсов, а активные операции – вторичными, предполагающими размещение имеющихся в распоряжении банковских ресурсов [1].

Специфика деятельности любого коммерческого банка заключается в том, что активы и пассивы коммерческого банка тесно взаимосвязаны друг с другом. Выполняя активные операции (предоставление кредитов, операции с ценными бумагами) коммерческие банки контролируют источники поступления средств, включая их размер в свободном доступе, срок востребования депозитов, стоимость привлекаемых капиталов.

К основным активным операциям банка относится банковское кредитование. Особые виды кредитов для предприятий:

1. Лизинг означает соглашение между банком и предприятием, согласно которому банк обязуется купить основное оборудование для использования предприятием.

Банк остается владельцем актива в течение указанного периода, а предприятие уплачивает платежи за пользование активом.

Лизинг дает следующие преимущества:

- ликвидность. Арендатор может использовать актив для заработка, не вкладывая деньги в актив. Он может использовать свои средства для нужд оборотного капитала;

- удобство. Лизинг – самый простой способ финансирования основных средств. Ипотека или ипотека не требуется. Избегают ограничений, связанных с долгосрочным заимствованием у финансовых учреждений. При лизинге формальностей гораздо меньше, чем в случае займа в финансовых учреждениях;

- скрытая ответственность. Обязательства по аренде не отражаются как обязательства в балансе компании. С другой стороны, ссуды, привлеченные для покупки активов, отражаются как обязательства. Таким образом, лизинг помогает арендатору сообщать о лучшем соотношении заемных и собственных средств.

- экономия времени. Актив доступен для использования немедленно, без потери времени на подачу заявки на ссуду, на получение одобрения и санкции и т. д.;

- отсутствие риска устаревания. Риск устаревания актива из-за технического прогресса несет арендодатель.

- экономия затрат. Арендная плата вычитается из налогооблагаемого дохода. При банкротстве обязательства арендатора ниже, чем при долговом финансировании;

- гибкость. Схема лизинга более гибкая. График аренды может

быть скорректирован с учетом реальных потребностей и проблем арендатора.

К недостатками лизинга можно отнести:

- предприятие получает только право использовать актив. В случае ликвидации банка актив может быть отозван у предприятия, что нарушит его деятельность;

- предприятие не может вносить изменения или улучшения в актив без предварительного согласия банка. Банк также может наложить некоторые ограничения на арендатора;

- арендатор должен регулярно платить арендодателю арендную плату.

Лизинг высвобождает корпоративный капитал, что позволяет компании инвестировать в свой бизнес, а не в непрофильную бизнес-деятельность, такую как недвижимость. Владение недвижимостью и получение займов требует значительного первоначального взноса. Лизинг по сути обеспечивает 100-процентное финансирование.

Лизинг улучшает финансовую отчетность компании. Большинство договоров аренды не отражаются в балансе компании и влияют только на отчет о прибылях и убытках как годовые расходы по аренде. В отличие от этого, владение недвижимостью приводит к отражению актива и обязательства (по исторической стоимости) в балансе компании в дополнение к процентным расходам и амортизации в отчете о прибылях и убытках. Такой учет дополнительных активов и обязательств отрицательно влияет на ключевые финансовые показатели, такие как отношение долга к собственному капиталу, рентабельность активов, отношение долга к материальной стоимости и т. д.

2. Факторинг – это финансовая услуга, при которой коммерческое предприятие продает свою дебиторскую задолженность третьей стороне со скидкой с целью привлечения средств. Он отличается от дисконтирования по счету.

Концепция дисконтирования счета включает в себя получение скидки по счету по определенной ставке для получения денежных средств, тогда как концепция факторинга шире. Факторинг предполагает продажу всей дебиторской задолженности стороннему агентству. Такое агентство называется фактором.

Таким образом, продавец осуществляет продажу товаров или услуг и выставляет на них счета. Затем компания продает все свои счета третьей стороне, называемой фактором. Фактор платит продавцу после вычета некоторой скидки из стоимости счета.

Факторы часто избегают ответственности за рискованных должников. Так что бремя управления таким должником всегда лежит на компании.

Компания должна показать все подробности о клиентах компании и продажах фактору.

Итак, иногда компании могут испытывать нехватку денежных средств, когда их краткосрочные долги или счета превышают выручку от продаж. Если значительная часть продаж компании осуществляется через дебиторскую задолженность, деньги, полученные от дебиторской задолженности, могут быть не выплачены вовремя, чтобы компания могла погасить свою краткосрочную кредиторскую задолженность. В результате компании могут продавать свою дебиторскую задолженность поставщику финансовых услуг (так называемый фактор) и получать наличные.

3. Аккредитив – это самостоятельное обязательство банка-эмитента, гарантирующее, что платеж покупателя продавцу будет получен вовремя и на правильную сумму. В случае, если покупатель не может произвести оплату покупки, банк должен будет покрыть полную или оставшуюся сумму покупки. Аккредитивы часто используются в сфере международной торговли. Банки взимают комиссию за выдачу аккредитива.

4. Проектное финансирование. Объектом кредитования юридических лиц не может быть всякая потребность заемщика, а только та, которая связана с его временными платежными затруднениями, вызвана необходимостью развития и обращения продукта. Это могут быть: товары и услуги, поставляемые заемщику по определенным контрактам, погашение текущей задолженности по уплате налогов, оборотные средства, выкуп заемщиком собственных акций, зарплата рабочим и служащим, расходы по транспортировке, приобретаемые ценные бумаги, а также жилищно - коммунальное строительство. Объектами кредитования для индивидуальных предпринимателей являются приобретение основных средств, товаров и услуг.

В современной экономической литературе большинство ученых определяют пассивные операции коммерческих банков как операции, как правило, связанные с привлечением средств и формированием ресурсной базы коммерческого банка [2].

В ходе осуществления пассивных банковских операций средства юридических и физических лиц, находящиеся в их распоряжении, могут быть мобилизованы коммерческими банками, что дает возможность банковской системе удовлетворять потребности хозяйствующих субъектов в дополнительном капитале, а население в потребительских кредитах.

Осуществление операций по формированию собственного капитала является обязательным условием образования любого коммерческого банка. В структуре пассива коммерческого банка незначительную долю (10–22%) составляют собственные ресурсы,

ввиду специфики деятельности кредитных организаций, осуществляющих банковские операции в основном за счет привлеченных и заемных ресурсов.

Как правило, государством законодательно закрепляется для банков минимальный размер уставного и собственного капитала, а также минимальное соотношение собственного капитала и совокупного риска банка (риск-взвешенных активов).

В процессе формирования собственных ресурсов банка необходимо учитывать, что собственный капитал выполняет несколько важных функций:

- оперативная (обеспечение финансовой основы для банковских операций – необходимость стартового капитала для успешного осуществления своей деятельности);

- защитная (защита интересов вкладчиков – поддержание финансовой устойчивости банка, сохранение платежеспособности по своим обязательствам в случае непредвиденных обстоятельств, особенно в условиях банковской паники);

- регулирующая (регулирование деятельности коммерческих банков государственными органами с помощью установления минимального размера капитала и нормативов банковской деятельности, привязанных к размеру капитала).

Значение привлеченных ресурсов банков заключается в их необходимости для покрытия значительных потребностей в денежных ресурсах для осуществления активных операций. Возможности коммерческих банков в привлечении средств регулируются Центральным банком и в настоящее время определяются согласно размеру собственного капитала банка.

Наиболее доступными и широко используемыми коммерческими банками пассивными операциями по привлечению ресурсов выступают депозитные операции.

Депозитные операции коммерческого банка – это операции банков по привлечению свободных денежных средств населения и организаций во вклады на определенный срок или до востребования, а также остатки средств на счетах клиентов для осуществления различных активных операций (кредитование, инвестиционная деятельность).

Клиенты банка могут предоставлять коммерческим банкам собственные средства во временное пользование для осуществления расчетов, обеспечения их сохранности или с целью получения дополнительного дохода.

Коммерческие банки могут создавать кредитные ресурсы за счет кредитов от других банков.

Межбанковское кредитование имеет ряд особенностей:

- кредитором и заемщиком в случае межбанковского кредито-

вания, выступают банки, включая коммерческие банки и центральный банк;

- межбанковские кредиты имеют преимущественно краткосрочный характер как оперативный механизм управления ликвидностью;

- межбанковский кредит существует только в денежной и в безналичной форме;

- межбанковское кредитование выступает оперативным инструментом ввиду отсутствия дополнительного оформления и проведения оценки кредитоспособности заемщика.

Таким образом, банк выполняет множество операций, который в целом можно разделить на активные (кредитование и пр.) и пассивные (вклады и пр.).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.*, Мягкова М.В., Шилкина Т.Е. Экономическая безопасность коммерческого банка. Учебное пособие / АО «Ковылкинская типография», Саранск 2020. 99 с.

2. *Мягкова, М.В.* Организация деятельности коммерческого банка. Саранск: ОАО «Ковылкинская типография», 2017. 129 с.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

УДК 336.67

РОЛЬ АКТИВОВ И КАПИТАЛА В РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПАО «СБЕРБАНК»

Найля Фатиховна Агаева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: agaeva_NF@mail.ru

THE ROLE OF ASSETS AND CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF SBERBANK'S FINANCIAL STRATEGY

Naylya Fatikhovna Agaeva, Master's Degree student

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

В статье рассматриваются вопросы актуальности и своевременности финансовой стратегии для коммерческой организации. Рассмотрены основные направления реализации финансовой стратегии ПАО «Сбербанк». Автором рассматривается динамика активов, структура собственных средств банка. Сделаны выводы об обеспеченности банка активами и капиталом.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовая стратегия, активы, капитал, собственные средства, динамика.

The article discusses the relevance and timeliness of a financial strategy for a commercial organization. The main directions of implementation of the financial strategy of Sberbank PJSC are considered. The author considers the dynamics of assets, the structure of the bank's own funds. Conclusions are drawn about the bank's security with assets and capital.

K e y w o r d s: financial strategy, assets, capital, equity, dynamics.

Финансовой стратегией организации определяются стратегические цели, стоящие перед ней, а также формируются задачи фи-

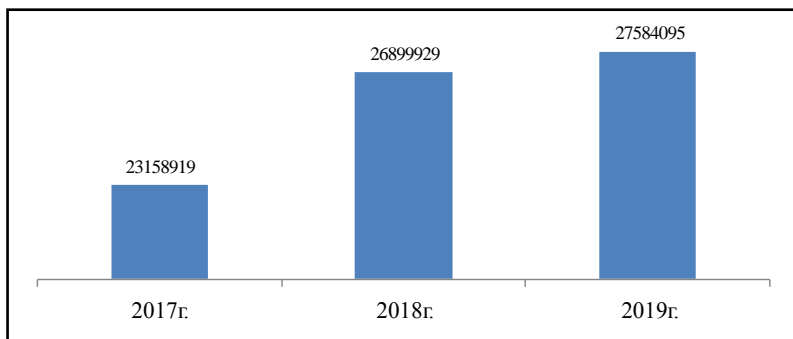
нансового менеджмента, главная из которых заключается в обеспечении максимальной рыночной стоимости [1].

Следовательно, финансовая стратегия организации – это генеральный план по своевременному обеспечению предприятия финансовыми ресурсами и их эффективному использованию для капитализации. На основе анализа финансовой стратегии определяется наиболее эффективный способ распределения финансовых, материальных и человеческих ресурсов. Особое внимание при этом уделяется финансированию, потому что этот тип ресурса может быть преобразован в любой другой [2].

Эффективная финансовая стратегия организации решает задачи наличия собственных средств, капитала и его оценку. Реализация финансовой стратегии определяет способы наиболее выгодного использования имеющихся финансовых возможностей ресурсами операционной и инвестиционной деятельности. Учитывая потребности экономики страны в долгосрочных инвестиционных ресурсах, банковский сектор продолжает увеличивать объемы долгосрочного кредитования, сосредотачивая их в наиболее инвестиционно-привлекательных отраслях народного хозяйства [3].

Объектом исследования в данной статье выступил ПАО «Сбербанк». ПАО «Сбербанк» ежегодно предоставляет к услугам населения новые виды вкладов, повышая тем самым сберегательную и инвестиционную активность физических лиц. Банк имеет высший рейтинг бренда. В 2021 г. ПАО «Сбербанк» стал самым сильным банковским брендом, следует из рейтинга Brand Finance Banking. При расчете аналитической оценки учитываются инвестиции банка в маркетинг, удовлетворенность персонала и корпоративная репутация.

Разработка и реализация финансовой стратегии невозможно без оценки размещения средств. Динамика активов ПАО «Сбербанк» рассмотрена на рис. 1.



Р и с. 1. Активы ПАО «Сбербанк»

Из данных рис. 1 видно, что активы ПАО «Сбербанк» имеют динамику роста, что свидетельствует о развивающейся деятельности кредитной организации. В 2018 г. активы ПАО «Сбербанк» увеличились на 13,8%, что в абсолютном выражении составило 3249699 млн.руб. В 2019 г. стоимость активов также возросла на 2,94%, что в абсолютном выражении составило 78165,5 млн.руб. Основными факторами роста активов ПАО «Сбербанк» явились: рост кредитов юридическим и физическим лицам, рост рыночной стоимости ценных бумаг, имеющиеся в наличии для продажи и увеличение средств банка на счетах в ЦБ РФ. Существенную долю в активе баланса банка занимают вложения в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, удерживаемые до погашения, оцениваемые через прибыль или убыток, однако, в сумме их доля снизилась, но незначительно. Данные расчетов показывают, что на протяжении 2017–2020 гг. ПАО «Сбербанк» зарекомендовал себя как надежная кредитная организация.

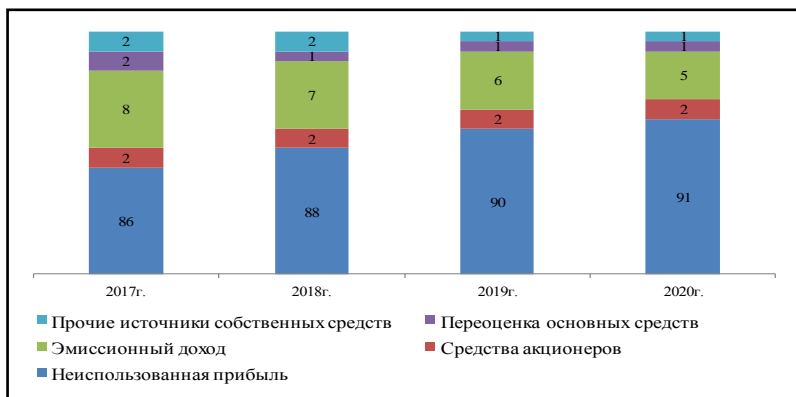
Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость банка, является показатель достаточности собственного капитала. Достаточность собственного капитала отражает надежность банка, степень его подверженности финансовым и инвестиционным рискам, возникающим в процессе его основной и инвестиционной деятельности и показывает способность банка предотвращать неблагоприятные события и компенсировать потери. Чем выше достаточность капитала, тем более устойчив банк и меньше подвержен рискам [4].

Структура финансовых ресурсов ПАО «Сбербанк России» является традиционной и в целом соответствует установленной банковской практикой показателям. Динамика увеличения банковских ресурсов в большей степени связана с развитием и расширением деятельности Банка, что свидетельствует о наращивании материальных, технологических, кадровых возможностей. Увеличение обязательств Банка обязательств перед другими кредитными организациями, выпущенных долговые обязательства. Рост ресурсной базы был связан в основном с коммерческого банка, его хорошей доходности и успешности на рынке [5].

Банк стал более активно использовать данный способ привлечения денежных средств для обеспечения своей деятельности, а также увеличил присутствие на фондовом резервов на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентам.

Структура собственных средств ПАО «Сбербанк» за 2017–2020гг. показана на рис. 2., из которого видно, что собственные средства банка сформированы практически только за счет нераспределенной прибыли свидетельствует о том, что данный банк

давно осуществляет эффективную деятельность на рынке. За рассмотренный период ее удельный вес показал существенный рост с 86% до 91%. В тоже время на 5 процентных пункта снизился объем эмиссионного дохода в общей структуре. Средства акционеров в структуре собственных средств банка стабильно занимают 2%. За анализируемый период сократилась доля эмиссионного дохода банка – с 8% с 2017г. до 5% в 2020г., что отражает индексацию капитала, за счет которого создавалось имущество.



Р и с. 2. Структура собственных средств ПАО «Сбербанк»

В таблице представлена оценки капитала по методике показателей оценки капитала в соответствии с Указанием Банка России № 4336- У.

Показатели оценки капитала ПАО «Сбербанк»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2018 г. от 2017 г.	Отклонение 2019 г. от 2018 г.
Собственный капитал, млрд. руб.	3 694	4 261	4560	+567	+299
Активы банка, млрд. руб.	23 159	26 900	27584	+3 741	+684
Активы, имеющие нулевой коэффициент риска, млрд. руб.	2 963	2 970	3296	+7	+326
Достаточность собственного капитала, %	14,967	14,888	14,522	-0,08	-0,37
Показатель качества капитала, %	18,293	17,804	18,775	-0,49	0,97
Показатель достаточности базового капитала, %	10,719	11,070	10,528	0,35	-0,54
Показатель достаточности основного капитала, %	10,719	11,070	10,528	0,35	-0,54

Собственный капитал сформирован практически только за счет нераспределенной прибыли свидетельствует о том, что данный банк давно осуществляет эффективную деятельность на рынке. За рассмотренный период ее удельный вес показал существенный рост с 86% до 91%. Достаточность собственного капитала в 2018 г. сократился на 0,08 % и в 2019г. на 0,37 %. Показатель качества капитала в 2018г. сократился на 0,49, в 2019 г. – увеличился на 0,97%. Показатель достаточности базового капитала в 2017 г. составил 10,719% в 2018г. – 11,070% и в 2019 г. – 10,528 %.

Таким образом, показатель качества капитала улучшился к 2018г., а в 2019г. ухудшился. Показатель достаточности основного капитала также показал положительную динамику.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что состояние капитала ПАО «Сбербанк» при разработке финансовой стратегии оценивается как «хорошее». В 2019г. наблюдается увеличение активов на 2,94%, что характеризует обеспеченность финансовой устойчивости активами [6].

Негативное влияние на разработку финансовой стратегии ПАО «Сбербанк» имеют следующие показатели:

- непокрытие обязательств банка;
- рискованная политика банка;
- коэффициент размещения средств ниже нормативного значения;
- низкий уровень доверия к ПАО «Сбербанк» со стороны других банков;
- показатели ликвидности не достигают нормативных значений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Скворцова, М.А.*, Киселева О.М. Оценка влияния факторов на прибыль предприятия с помощью методов корреляционно-регрессионного анализа // *Фундаментальные исследования*, 2016 № 6 (ч. 1). С. 224–228.

2. *Голяев, С.С.*, Голяева Н. В., Акамова Н.В., Немыкина О. И. Методы и принципы информационной безопасности на предприятиях малого бизнеса// *«Экономика и предпринимательство»*, 2018. № 6.

3. *Зотова, Е.В.* Методические подходы к совершенствованию системы стратегического планирования на предприятии // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2019. №5. С. 110–115.

4. *Кузнецова, Е.Г.*, Шилкина Т.Е. Современные способы нейтрализации угроз экономической безопасности кредитной организации // *Вестник Российского университета кооперации*. 2021. № 1 (43). С. 72–76.

5. *Кузнецова, Е.Г.*, Новикова И.А. Мероприятия по повышению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия // *Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»*, Саранск. 17 ноября 2020г. С. 78–81.

6. *Архипова, Г.В.*, Зотова Е.В. Повышение эффективности деятельности контролирующих органов в условиях цифровизации экономики // *Гуманитарная мис-*

сия общественности на пороге нового индустриального общества: Уфимский гуманитарный научный форум: Сборник статей УГНФ. 2020. С.111–116.

7. Хайров, Р.Р. Оценка уровня безопасности кредитной организации // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», Саранск. 21–22 апреля 2020г. С. 188–192.

УДК 004.023

**ВЗАИМОСВЯЗЬ КУРСА ИНФОРМАТИКИ,
АЛГОРИТМИЧЕСКОГО ОБУЧЕНИЯ
И КУРСА МАТЕМАТИКИ**

Надежда Владимировна Акамова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: wakamow@yandex.ru

**RELATIONSHIP OF COMPUTER SCIENCE,
ALGORITHMIC TRAINING AND MATHEMATICS**

Nadezhda Vladimirovna Akamova, Associate Professor Lecturer

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

Статья посвящена вопросу изучения взаимосвязи и влияния курсов информатики и математики друг на друга, а также на развитие алгоритмической культуры. Перечислены основные факторы, определяющие повышение эффективности математического образования и формирования профессиональных компетенций в области информационных технологий.

Ключевые слова: информатика, математика, алгоритмическое обучение.

The article is devoted to the question the relationship and influence of computer science and mathematics courses on each other, and the development of tradititic culture. The main factors determining the improvement of the efficiency of mathematical education and the formation of professional competencies in the field of information technology are listed.

Keywords: computer science, mathematics, tradititic learning.

С появлением компьютера и стремительным развитием информационных технологий преподаватели математики постоянно пытаются разработать методики обучения, чтобы повысить эффективность обучения. Основная задача при этом интенсифицировать процесс обучения, но не снизить качество. Не секрет, что качество

математического образования в России становится все хуже. Многие как раз и винят в этом появление большого количества гаджетов и программного обеспечения, которые позволяют учащимся без особого труда получить решение практически любой задачи. Каким же образом сделать так, чтобы компьютер помогал, а не мешал?

Компьютер с его быстродействием и памятью способен обеспечить одновременный диалог со многими учащимися. В памяти компьютера могут храниться многовариантные задания различного уровня трудности, что, пожалуй, впервые дает возможность настоящему решать вопросы индивидуализации обучения. В настоящее время создаются образцы задач и упражнений, по которым можно проверять, достигнуты ли учащимися обязательные результаты обучения, обеспечивающие успешное изучение последующих разделов курса математики. Таких образцов обычно бывает немного по каждому разделу.

Для исключения возможности разучивания решений, наизусть в памяти компьютера можно хранить много вариантов заданий одного и того же уровня трудности, предназначенных для проверки усвоения одного и того же материала.

Таким образом, широкое внедрение вычислительной техники в учебный процесс уже само по себе способно оказать сильное влияние на методику обучения математики. Это влияние еще больше усилится, когда станет проявляться алгоритмический стиль мышления, вырабатываемый в курсе основ информатики и вычислительной техники. В результате должны усовершенствоваться сами подходы к поиску решения математических задач.

Математика очень тесно связана и сама влияет на обучение информатики и информационных технологий и в школе и в вузе. Влияние математики на основы информатики проявляется, прежде всего, в том, что математика является одним из основных поставщиков задач и упражнений для курса информатики и основ вычислительной техники. Но было бы неразумным использовать случайные наборы задач и упражнений. Как раз тщательный отбор математических задач и упражнений может ускорить овладение алгоритмическим стилем мышления на уроках по курсу информатики и вычислительной техники.

Для полноценного овладения алгоритмическим стилем мышления нужна основательная работа не только с линейными, но также с разветвляющимися и циклическими алгоритмами. Традиционные системы задач и упражнений в математике не так уж часто ориентированы на подчеркивание алгоритмического характера рассуждений. Многие шаги рассуждений бывают интуитивно настолько понятны и привычны, что кажется недостойным вычленять их в

явном виде. Так, решение неравенства $x^2 - 6x + 8 < 0$ сводится обычно к решению квадратного уравнения $x^2 - 6x + 8 = 0$ и записыванию ответа $2 < x < 4$. При этом обычно не задумываются, в каком порядке записать в ответе корни уравнения. Не задумываются также и о том, является ли какое-нибудь число, к примеру, $x = 6$, решением данного неравенства, т. е. попадает ли оно в интервал между числами 2 и 4. А ведь расположение чисел в порядке возрастания осуществляется с помощью не столь уже тривиального алгоритма. И когда учащийся вслед за решениями $-2 < x < 2$ неравенства $x^2 < 4$ пишет решение неравенства $x^2 > 4$ в виде $-2 > x > 2$, то не повинно ли в этом среди многих причин и отсутствие опыта по разложению всего процесса отыскания решений на самые элементарные шаги и расположения этих шагов в нужном порядке?

Значительная часть учебного материала алгоритмична по своей природе. Так, изучение понятия производной сводится к последовательному выполнению несложных действий: сначала нужно придать приращение аргументу, затем вычислить приращение функции, составить отношение приращений и, наконец, вычислить предел отношения при условии, что приращение аргумента стремится к нулю. Выявление промежутков возрастания или убывания функции сводится к тому, что сначала нужно найти производную, затем точки, в которых она равна нулю, и, наконец, выявить промежутки, на которых производная положительна или отрицательна. Для перевода комплексного числа из алгебраической формы в тригонометрическую нужно сначала найти модуль числа, затем косинус и синус аргумента, а потом сам аргумент и, наконец, записать число в тригонометрической форме.

Систематически практикуя на занятиях математики разложение рассуждений на элементарные шаги и располагая эти шаги в нужном порядке, можно не только совершенствовать математическое мышление, но и готовить таким образом почву для лучшего усвоения самого понятия алгоритма на занятиях информатики и информационных технологий.

В традиционных задачах необходимо уделять больше внимания таким вопросам, как порядок действий в различных выражениях (например, подчеркивать различие между $\sin 2x$ и $2\sin x$).

Важное значение приобретают вопросы объединения или какого-нибудь иного преобразования серий решений в тригонометрических уравнениях: здесь приходится часто проводить такие рассуждения, которые типичны для многих интересных алгоритмов, рассматриваемых в информатике. Например, уже простой вопрос о совпадении серий решений $(2k + 1)\pi$ и $(2k - 1)\pi$, где $k \in \mathbb{Z}$, напоминает следующую задачу, вполне естественную в информатике: в ячейках с номерами 1, 2, ..., n записаны последовательные

нечетные числа начиная с 1 и требуется перенести содержимое каждой ячейки в следующую. И хотя в информатике главным является составление соответствующего алгоритма, все же в получаемом результате как-то отражается совпадение двух упомянутых серий. Само по себе подробное исследование этих серий на уроках математики развивает мышление именно в том направлении, которое понадобится затем и на уроках информатики.

Развития алгоритмической культуры можно добиваться не только за счет переориентировки акцентов при решении обычных традиционных задач в сторону «алгоритмизации» процесса их решения. Пожалуй, не меньшее значение в этом деле имеют нетрадиционные задачи, которые не представляют какую-либо практическую ценность, но именно они будут способствовать эффективному усвоению сущности математического моделирования. Пример такой задачи – даны два числа x и y , треть равно разности между вторым и третьим, четвертое равно разности между третьим и вторым и т.д. Какое число стоит ровно на 1987-месте?

Таким образом, можно выделить три основных аспекта межпредметных связей между математикой и информатикой:

1. Алгоритмическая культура и компьютерная грамотность будет активно способствовать совершенствованию математической грамотности.

2. Математические знания, умения и навыки образуют фундамент для формирования и развития алгоритмической культуры и овладения профессиональными компетенциями в области информационных технологий.

3. Математика и информационные технологии могут и должны согласованно формировать и развивать мышление и мировоззрение.

Согласованность в обучении математики и информатики служит надежной основой для развития мышления и особенно научного мировоззрения учащихся за счет построения и исследования математических моделей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акамова, Н.В.* Обучение математике студентов средних специальных учебных заведений с использованием информационных технологий: Дисс.... канд.пед.наук. Саранск, 2011. 254 с.

УДК 338.12.017

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID 19
И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА**

Галина Владимировна Архипова, преподаватель
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: galina.arh.359@yandex.ru

**FEATURES OF ECONOMIC DEVELOPMENT
IN THE CONTEXT OF THE COVID 19
PANDEMIC AND PROSPECTS
FOR OVERCOMING THE CRISIS**

Galina Vladimirovna Arkhipova, Lecturer
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Аннотация В статье анализируется текущая ситуация развития экономики в условиях нестабильной социально-экономической обстановки в стране. Рассматриваются перспективы преодоления кризиса и пути выхода из кризисной ситуации как со стороны бизнеса, так и со стороны населения России.

К л ю ч е в ы е с л о в а: экономика, пандемия, коронавирус, кризис.

Abstract The article analyzes the current situation of economic development in an unstable socio-economic situation in the country. The prospects of overcoming the crisis and ways out of the crisis situation from both the business and the population of Russia are considered.

К е y w o r d s: economy, pandemic, coronavirus, crisis.

Эпидемия коронавируса стала главной угрозой для мировой экономики и финансовых рынков. Эксперты считают, что с экономической точки зрения негативную роль играют экономические последствия, которые связаны с мерами, принятыми против распространения вируса.

В 2021 г. экономика активно восстанавливается, опережая мнения экспертов. Поддержку глобальному росту оказывают стимулирующие меры бюджетной политики, реализованные в крупнейших развитых странах (в первую очередь в США). По оценке, рост мирового ВВП в текущем году составит 6,0% после спада на –3,2% в 2020 году.

В январе–августе 2021 г. наблюдалось увеличение годовых темпов роста потребительских цен. В августе инфляция достигла 6,7% г/г.

На динамику инфляции в течение года оказывали влияние, прежде всего, напряженная ситуация на мировых рынках продовольственных товаров, а также ускорение мировой инфляции. При этом масштаб ускорения роста потребительских цен в России (+1,8 п.п. в августе по сравнению с декабрем 2020 г.) был сопоставим с уровнями в других крупнейших странах (как развитых экономиках, так и странах с формирующимися рынками).

В сегменте непродовольственных товаров в январе–августе 2021 г. наблюдался ускоренный рост цен на отдельные товары с высокой импортной составляющей, а также строительные материалы.

В сфере услуг в первом полугодии повышенными темпами росли цены на услуги гостиниц и зарубежного туризма (т.е. сегменты, наиболее пострадавшие от карантинных ограничений в 2020 году). Вместе с тем в июле цены на них снизились, при этом на услуги зарубежного туризма снижение цен продолжилось и в августе.

Поддержку внутреннему спросу (как потребительскому, так и инвестиционному) в январе–июле 2021 г. оказывала динамика кредитования. В январе–июле наблюдался уверенный рост корпоративного (9,8% г/г в июле с исключением валютной переоценки) и ипотечного кредитования (28,6% г/г в июле с исключением валютной переоценки). Растет и потребительское кредитование (16,2% г/г в июле с исключением валютной переоценки).

Вместе с тем повышение Банком России ключевой ставки (в общей сложности на 2,50 п.п. с начала года) создает предпосылки для дальнейшего роста кредитных ставок в ближайшие месяцы.

В 2022 г. темп роста ВВП будет формироваться под влиянием разнонаправленных факторов.

Поддержку экономическому росту окажет увеличение добычи нефти, при этом сдерживающим фактором станет произошедшее ужесточение денежно-кредитной политики.

С учетом указанных факторов рост ВВП в 2022 г. ожидается на уровне 3,0%. В 2023–2024 гг. в рамках базового варианта экономика продолжит расти темпом 3%, т. е. выйдет на траекторию, соответствующую достижению национальных целей развития Российской Федерации.

Экономический рост в среднесрочной перспективе будет основан на расширении внутреннего спроса – как потребительского, так и инвестиционного [1].

Рост оборота розничной торговли в 2022–2024 гг. ожидается на уровне 2,8–2,9%. Объем платных услуг населению в начале 2022 г. продолжит восстановительный рост, по итогам 2022 г. показатель увеличится на 3,8%. В 2023–2024 гг. рост объема платных услуг населению прогнозируется на уровне 3,1% ежегодно.

Распространение новой коронавирусной инфекции оказало влияние на все отрасли экономики России, включая сферу услуг электросвязи и почтовой связи.

По предварительной оценке, в 2021 г. ожидается повышение доходов от услуг связи по отношению к уровню 2020 г. на 1,8% в сопоставимых ценах, в среднесрочной перспективе предполагается постепенное увеличение темпа роста с достижением к 2024 г. роста на 2,0%. Общий объем рынка услуг связи в 2024 г. в базовом варианте развития российской экономики прогнозируется на уровне 2,3 трлн рублей (+9,3% к уровню 2020 г. в сопоставимых ценах), при этом половина общего объема услуг (49,8% в 2021 г. и более 50% в прогнозном периоде) придется на оказание услуг связи населению.

В сопоставимых ценах темпы прироста объема услуг почтовой связи в 2021 г. составят 1,4% к уровню 2020 г. с достижением к 2024 г. прироста на 10,0% к уровню 2020 года. В целом в ближайшие годы ожидается рост поступлений от услуг почтовой связи за счет реализации потенциала развития рынка международных и внутренних почтовых отправок и электронной коммерции, а также за счет запуска АО «Почта России» экосистемы гибридных юридически значимых сервисов «Госпочта» для госсектора, юридических лиц и населения. При этом одновременно будет естественно снижаться объем доходов за счет перехода в цифровой сектор таких услуг, как традиционная письменная корреспонденция, подписка, реклама.

Пандемия оказала положительное влияние на цифровую трансформацию госсектора в двух отношениях. Во-первых, ускорилась давно назревшая цифровизация процессов, которые в «аналоговом» виде были менее эффективны. Во-вторых, внедрение цифровой трансформации (ЦТ) на госслужбе стало восприниматься с большим оптимизмом, поскольку многие лица, принимающие решения, увидели реальную пользу и выгоду от перевода процессов в цифровой формат.

В ситуации кризиса, вызванного пандемией коронавируса, бизнес и население предпринимают разнообразные действия: начинают экономить, ищут дополнительные источники дохода, берут в долг, используют помощь государства и т.д. В этом многообразии разрозненных действий можно выделить устойчивые стратегии поведения. Например, некоторые компании предпочитают искать новые рынки и сокращать издержки на сырье, занимаясь экстенсивным развитием, в то время как другие в первую очередь ищут поддержки со стороны государства, надеясь пережить тяжелые времена с опорой на разного рода дотационные схемы.

Представители бизнеса выделяют пять базовых стратегий пре-

одоления кризиса, вызванного пандемией: дотационная стратегия; интенсивная стратегия; консервативная стратегия; адаптивная стратегия; экстенсивная стратегия.

Дотационная стратегия. Компании рассчитывают на внешнюю помощь, на меры господдержки. Компании, реализующие дотационную стратегию преодоления кризиса, ориентированы на помощь государства и не готовы меняться.

Интенсивная стратегия. Ориентир — качественные изменения внутри организации: привлечение квалифицированных специалистов, оптимизация управленческих процессов для повышения контроля и продуктивности работы сотрудников. Интенсивная стратегия предполагает, что компания работает в той же сфере, что и раньше, но проводит кардинальные внутренние преобразования.

Консервативная стратегия. Предприниматели предпочитают ничего не менять, не проводить качественную трансформацию компании. При необходимости они готовы увольнять сотрудников, брать кредиты в надежде, что кредиты удастся вернуть, когда экономическая обстановка станет более предсказуемой. Консервативные компании, как правило, не рассчитывают на помощь государства. Если такая помощь появится, они ожидают, что государство обеспечит им кредитование на льготных условиях, отсрочки по уплате кредитов и арендных платежей, продление сроков уплаты налогов.

Адаптивная стратегия. Бизнес стремится выжить в первую очередь за счет снижения цен (возможно, посредством коллаборации с другими компаниями). Одна из базовых установок — не брать денег в кредит или в долг. Компании не сокращают сотрудников, не стремятся сократить издержки. Они пытаются адаптироваться к новым условиям — снизившемуся спросу. Их основная задача — стимулирование упавшего спроса за счет снижения цены. От государства предприниматели ожидают в первую очередь предоставления налоговых и кредитных каникул, отсрочки по уплате арендных платежей.

Экстенсивная стратегия предполагает, что для преодоления кризиса бизнес будет расширять выходы на новые рынки, искать новые источники дохода, оптимизировать расходы на сырье, повышать капитализацию и привлекать новых инвесторов.

Представители населения выделяют шесть базовых стратегий преодоления кризиса, вызванного пандемией: долговая стратегия; стратегия смешанного типа; мобилизационная стратегия; патерналистская стратегия; стратегия экономии; стратегия переживания.

Долговая стратегия. Представители этой группы преимущественно используют финансовую поддержку со стороны: брать банковские кредиты, деньги в долг у родственников и знакомых,

обращаться за помощью к некоммерческим организациям. Не готовы искать дополнительные источники дохода, работу и подработку, экономить имеющиеся ресурсы.

Стратегия смешанного типа. Представители этой группы готовы искать дополнительную удаленную работу, получать финансовую помощь от близких друзей и родственников, но не готовы пользоваться услугами кредитных организаций. При этом рассчитывают только на себя (поиск работы) и свой ближний круг.

Мобилизационная стратегия. Сторонники этой стратегии предпочитают больше работать на основной работе, качественнее выполнять свои обязанности, искать возможности дополнительного заработка, при необходимости тратить сбережения и распродавать имущество, делать ставку на сокращение расходов.

Патерналистская стратегия. Представители этой группы полагаются в первую очередь на помощь государства (социальные выплаты, субсидии, дотации и пр.). Считают, что искать самостоятельно дополнительные источники дохода нецелесообразно. Не берут деньги в долг, не снижают расходы.

Стратегия экономии. Представители данной стратегии готовы экономить средства, тратить сбережения, то есть сократить расходы в случае уменьшения доходов. Поиск подработок характерен только для 14% группы. Чаще всего эти люди с самым низким уровнем дохода и сбережений, которые не могут позволить себе и дальше сокращать расходы и в связи с этим вынужденно ищут дополнительные источники дохода или подработку.

Стратегия переживания. Представители данной группы населения не склонны предпринимать каких-либо активных действий для преодоления экономических последствий пандемии. Это связано с тем, что ухудшение экономической обстановки затронуло их в незначительной степени – представители группы в данный момент являются получателями пенсий либо других выплат от государства и привыкли жить, рассчитывая именно на подобные источники дохода.

Эксперт Кондратьев В. Б. – руководитель Центра промышленных и инвестиционных исследований ИМЭМО РАН, доктор эконом. наук, сказал:

«COVID-19 ударил по большинству отраслей мировой экономики, причем в некоторых случаях даже сильнее, чем финансовый кризис 2008–2009 г.г. Остается неясным, когда мировой рынок сможет восстановиться полностью. Трудно предвидеть воздействие коронакризиса на культуру и, как следствие, на поведение потребителей, на международные торговые отношения и нормативные стандарты безопасности производимых товаров. Так или иначе, эксперты пытаются понять, в какой мир мы возвращаемся,

каковы экономические перспективы для стран, регионов и ведущих отраслей промышленности»

Эксперт Мирзабалаева Ф. И. — доцент базовой кафедры Торгово-промышленной палаты РФ «Развитие человеческого капитала», сказала: «Работа не в толк: треть компаний планируют сокращать персонал из-за пандемии. В ближайшие полгода больше трети российских компаний планируют сократить в среднем 16% своих сотрудников. Почти половина компаний уже провела оптимизацию, отказавшись примерно от 20% персонала. Впрочем, хороших работников сокращать невыгодно — их зарплаты обойдутся дешевле, чем найм и обучение новичков после кризиса»

Несмотря на все минусы, мировая экономика активно восстанавливается, опережая ожидания большинства экспертов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Драгунова, И.В.*, Зотова Е.В., Калабкина И.М., Скворцова М.А. Практикум. М., 2020. 164 с.
2. *Архипова, Г.В.* Пандемия и современное общество // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», 2020. Саранск. С. 17–20.
3. *Архипова, Г.В.* Экономический рост и развитие моего региона // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества», 2020. Саранск. С. 121–124.
4. Сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации <https://covid19.rosminzdrav.ru/>

УДК 377

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ
ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ЯЗЫКА
ПРОГРАММИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ
ЗАДАЧ С ФРАКТАЛЬНЫМИ ВЫЧИСЛЕНИЯМИ**

Наталья Владимировна Голяева, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

Анастасия Олеговна Содель, магистрант

*ОГЭУ – АНО ВО «Открытый гуманитарно-экономический уни-
верситет»*

E-mail: n.v.golyaeva@ruc.su; Codao133@gmail.com

**USING ELEMENTS OF AN OBJECT-ORIENTED
PROGRAMMING LANGUAGE TO SOLVE
PROBLEMS WITH FRACTAL CALCULATIONS**

Natalia Vladimirovna Golyaeva, Professor Lecturer

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

Anastasia Olegovna Sodel, Master's Degree student

OGEU – ANO VO “Open University of Humanities and Economics”

В статье рассматриваются вопросы использования элементов объектно-ориентированного языка программирования для решения задач с фрактальными вычислениями.

К л ю ч е в ы е с л о в а: объектно-ориентированный язык программирования, фрактальные вычисления, фракталы.

The article discusses the use of elements of an object-oriented programming language for solving problems with fractal calculations.

K e y w o r d s: object-oriented programming language, fractal computing, fractals.

В настоящее время фрактальная графика является одним из наиболее интересных, перспективных и востребованных направлений компьютерной графики. В основе фрактальной графики лежит фрактальная геометрия. Понятие фрактал произошло от латинского слова «fractus» что в переводе означает «сломанный, состоящий из отдельных частей». Впервые это понятие использовал Бенуа Мандель-Бротом в 1975 году для обозначения повторяющихся и «самоподобных» фигур.

Фракталом называется графическое изображение, состоящее из

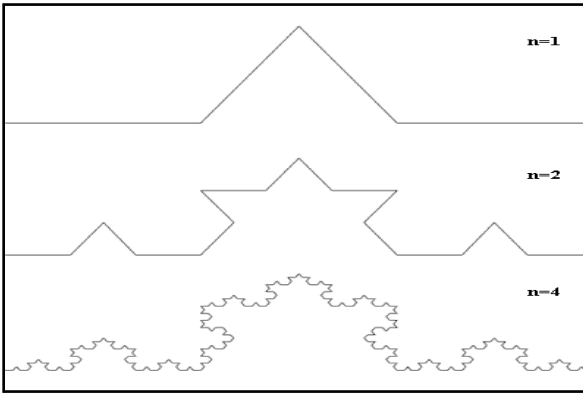
отдельных частей, каждый из которых повторяет структуру целого. Таким образом главным свойством фракталов является повторение самого себя, т. е каждая часть фрактала содержит информацию о целом фрактале.

Из всего многообразия фракталов геометрические фракталы являются самыми наглядными и красочными.

Рассмотри несколько примеров геометрических фрактальных объектов.

Построение снежинки Коха

Геометрические фракталы самые наглядные. В двухмерном случае их Триадная кривая Коха-которая строится путем деления одного отрезка на три части, после чего средняя часть заменяется ломанной из двух звеньев. Получаем ломанную состоящую из 4 участков, затем каждый участок вновь делится на три участка, один из которых вновь заменяется ломанной кривой, и такая процедура может повторяться до бесконечности.



Р и с. 1. Построение триадной кривой Коха

Программную реализацию задачи построения триадной кривой Коха можно выполнить с применением объектно-ориентированного языка программирования Python. Код программы на языке Python приводим ниже.

```
!pip3 install ColabTurtle
from ColabTurtle.Turtle import *
initializeTurtle()
turtle.color('#3d4224')
turtle.bgcolor('#e5cedc')
size = 300
n = 3
turtle.penup()
```

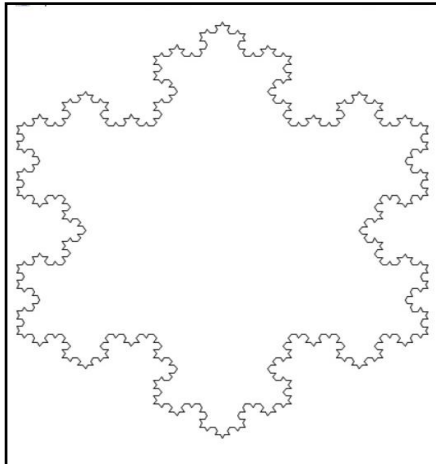
```
turtle.goto(size / 2, size / n)
turtle.pendown()

def koch_curve(size, n):
    if n == 0:
        turtle.forward(size)
    else:
        koch_curve(size / 3, n - 1)
        turtle.left(60)
        koch_curve(size / 3, n - 1)
        turtle.right(120)
        koch_curve(size / 3, n - 1)
        turtle.left(60)
        koch_curve(size / 3, n - 1)
```

```
turtle.left(270)
```

```
koch_curve(size, n)
```

Результат работы программы:

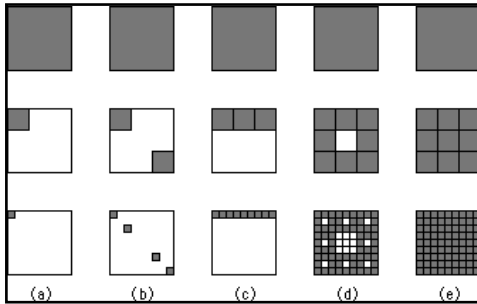


Р и с. 2. Результат работы программы

Построение ковра Серпинского

Ярким примером модели геометрического фрактала является ковер Серпинского. Ковер серпинского строится по следующему

алгоритму: берется квадрат, делится на девять квадратов, вырезается центральный квадрат. Затем с каждым из восьми оставшихся квадратов продельвается подобная процедура. И так до бесконечности. В результате вместо целого квадрата мы получаем ковер со своеобразным симметричным рисунком. Впервые данную модель предложил математик Серпинский, в честь которого он и получил свое название.



Р и с. 3. Построение ковра Серпинского

Код программы на языке Python

```
import turtle
```

```
def s(n, l):
```

```
    if n == 0:
```

```
        turtle.color('black')
        turtle.begin_fill()
        for _ in range(4):
            turtle.forward(l)
            turtle.left(90)
        turtle.end_fill()
```

```
    else:
```

```
        for _ in range(4):
            s(n-1, l/3)
            turtle.forward(l/3)

            s(n-1, l/3)
            turtle.forward(l/3)

            turtle.forward(l/3)
```

```
turtle.left(90)
```

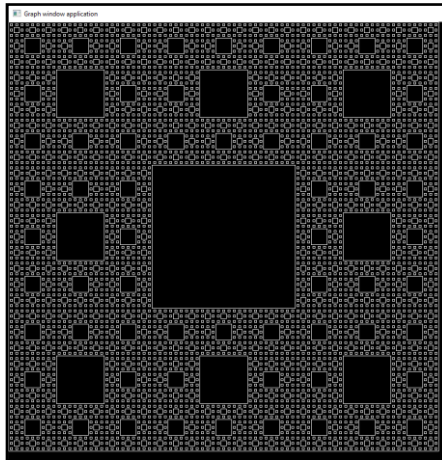
```
turtle.update()
```

```
turtle.tracer(0)
```

```
s(4, 400)
```

```
turtle.done()
```

Результат работы программы:



Р и с. 4. Результат работы программы

Фрактальные изображения получили широкое применение во многих сферах деятельности человека. Так в физике фракталы применяются для моделирования нелинейных процессов (турбулентности), моделировании пористых материалов. В радиотехнике – для проектирования антенн, в информатике – сжатие изображения осуществляется с помощью фракталов. В компьютерной графике фракталы используются для построения природных объектов: изображение леса, ландшафта, горной местности и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Компьютерная графика : учеб. пособие / сост. И.П. Хвостова, О.Л. Серветник, О. В. Вельц ; Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь : Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2014. 200 с.

2. *Мандельброт, Б.Б.* Фрактальная геометрия природы; Мурманск: Книжное издательство – Москва, 2010. 895 с.

УДК 331.108.6

**ИССЛЕДОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО
ИМИДЖА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Олеся Васильевна Горбатова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801413@ruc.su

**RESEARCH OF CORPORATE IMAGE
IN THE PROFESSIONAL ACTIVITY
OF THE ORGANIZATION**

Olesya Vasilievna Gorbatoва, Master's Degree student

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

В статье автором рассматриваются особенности формирования корпоративного имиджа организации. Автором анализируются результаты анкетирования. Сделаны выводы о факторах эмоционального выгорания сотрудников.

К л ю ч е в ы е с л о в а: корпоративный имидж, организация, коллектив, влияние, руководство, власть.

In the article, the author examines the features of the formation of the corporate image of the organization. The author analyzes the results of the survey. Conclusions are made about the factors of emotional burnout of employees.

K e y w o r d s: corporate image, organization, team, influence, leadership, power.

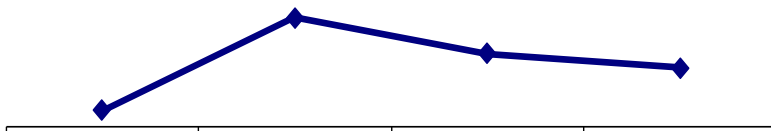
Корпоративный имидж в профессиональной деятельности «определяет поведение, цели и установки сотрудников компании» [1, с. 62].

Имидж (от англ. image – образ, отражение, изображение, подобие) представляет собой собирательный портрет, создаваемый мнением различных социальных групп, различными слоями населения или стараниями какой-то конкретной личности [2].

Для исследования корпоративного имиджа рассмотрены результаты анкетирования ООО «СМАЙЛ СТУДИО», предметом деятельности которого является высококвалифицированная и специализированная стоматологическая помощь взрослому населению.

Формирование корпоративного имиджа характеризуется влиянием руководителя на подчиненных. Данное утверждение является обоснованным по причине того, что показатели властных отноше-

ний являются своего рода следствием увеличения численности коллектива, наличия в нем субкультур, а также отражает характер взаимодействия руководителя с подчиненными. В виду этого, в анкету был включен вопрос: «С помощью каких действий и методов руководитель оказывает влияние на подчиненных?». Сотрудниками ООО «СМАЙЛ СТУДИО» были даны следующие ответы (рис. 1).

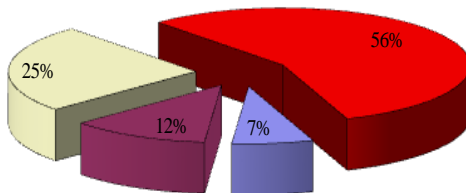


Р и с. 1. Распределение ответов на вопрос:
«С помощью каких действий и методов руководитель
оказывает влияние на подчиненных?»

Информация, указанная на рисунке 1 показывает, что 42,5% респондентов считают, что руководитель воздействует на подчиненных с помощью убеждения, одобрения и согласия, 28,5% – совместное принятие решений, 23,0% отмечают создание неформальной обстановки и 6,0% отметили внушение чувства страха.

Исследование корпоративного имиджа ООО «СМАЙЛ СТУДИО» связано с наличием тех или иных качеств у руководителя. Ответы респондентов на вопрос анкеты: «Какие качества необходимы руководителю для обладания властью?» указаны на рис. 2.

- психологические навыки
- умение выступать и умение слушать
- умение мотивировать и стимулировать
- харизматические качества



Р и с. 2. Структура мнений работников
ООО «СМАЙЛ СТУДИО» о качествах руководителя

Как следует из данных рис. 2, по мнению сотрудников ООО «СМАЙЛ СТУДИО» руководитель должен обладать харизматическими качествами (56,0%). По мнению 25,0% указанными качествами являются умение мотивировать и стимулировать (выдача премий, организация досуга сотрудников, личные поздравления в День Рождения и т.д.). По мнению 12,0% ответивших, руководитель наделенный властью, должен уметь выступать перед коллективом, уметь выслушивать их предложения и жалобы, вести дискуссии и споры. И, наконец, 7,0% респондентов отметили наличие психологических навыков. К таким навыкам нами были отнесены: самоконтроль, убеждения, внушение и пр.

Рассмотрим мнения респондентов, участвовавших в исследовании по психологическому настрою на работу. Полученные результаты приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Распределение респондентов ООО «СМАЙЛ СТУДИО»
по психологическому настрою на работу**

Вариант ответа	Количество респондентов, %
Работа доставляет удовольствие	89,5
Равнодушное отношение	5,0
Затрудняюсь ответить	5,5
Итого	100,0

Данные табл. 1 показывают, что 89,5 % респондентов получают удовольствие от работы. 5 % респондентов отметили равнодушное отношение к своей работе и 5,5 % затруднились ответить.

По мнению руководства ООО «СМАЙЛ СТУДИО» подчиненные имеют власть в таких вопросах, как своевременное выполнение заданий и взаимоотношения внутри коллектива. Также, рассмотрим мнение сотрудников ООО «СМАЙЛ СТУДИО» о стиле и методах руководства. Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Особенности стиля управления ООО «СМАЙЛ СТУДИО»
по мнению сотрудников**

Характеристики стиля управления	Удельный вес ответов, %
1. Коллективное принятие решений	60,0
2. Делегирование полномочий	19,7
3. Поощрение творческой инициативы	11,8
4. Харизматические качества руководителя	5,5
5. Особое мнение	3,0

Анализ данных табл. 2, показывает, что 60 % сотрудники ООО «СМАЙЛ СТУДИО» характеризуют стиль управления как

коллективное принятие решений, 19,7 % – делегирование полномочий, 11,8 % – поощрение творческой инициативы, 5,5 % – харизматические качества руководителя. Еще 3 % сотрудников в качестве особого мнения указали такие характеристики стиля управления ООО «СМАЙЛ СТУДИО», как морально-психологический климат, факторы мотивации, а также система обучения.

Согласно проведенному исследованию методом наблюдения, нами был сделан вывод о том, что для ООО «СМАЙЛ СТУДИО» характерен демократический стиль управления, особенностями которого является:

- гибкий подход к оценке деятельности сотрудников;
- личный пример руководителя;
- учет мнения сотрудников при принятии управленческих решений.

Властные отношения формализуются в правилах, полномочиях и обязанностях. Наглядным примером распределения властных отношений является организационная структура, которая отражает количество делегируемой власти, наличие полномочий у того или иного должностного лица.

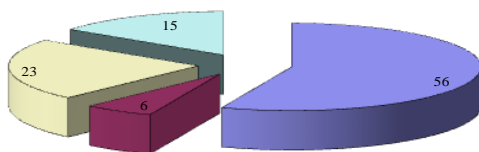
В виду этого, проведем анализ делегирования полномочий в рамках организационной структуры ООО «СМАЙЛ СТУДИО». Отличием организационной структуры управления ООО «СМАЙЛ СТУДИО» является ее динамичность и изменчивость. Численность рабочих в осенне-зимние периоды меньше по сравнению с летними периодами. При увеличении заказов происходит увеличение численности персонала, появление на некоторых участках 2-х сменной работы, при уменьшении заказов происходит естественная текучесть кадров, и персонал не набирается при наличии вакантных единиц в штатном расписании.

Основной причиной напряженного темпа и огромного объема работы является тот факт, что работа руководителя ООО «СМАЙЛ СТУДИО» не имеет четкого завершения.

В отличие от рабочего на производстве, который должен выполнить норму выработки, на предприятии в целом не существует такого момента (если не считать полной остановки этого предприятия), когда работу можно считать законченной. При исследовании форм власти, используемых в ООО «СМАЙЛ СТУДИО» необходимо выделить качественное влияние таких психологических факторов, как влияние на деятельность и источники негативного воздействия.

На вопрос анкеты: «Какие факторы оказывают влияние на Вашу профессиональную деятельность?» мнения респондентов распределились согласно рис. 3.

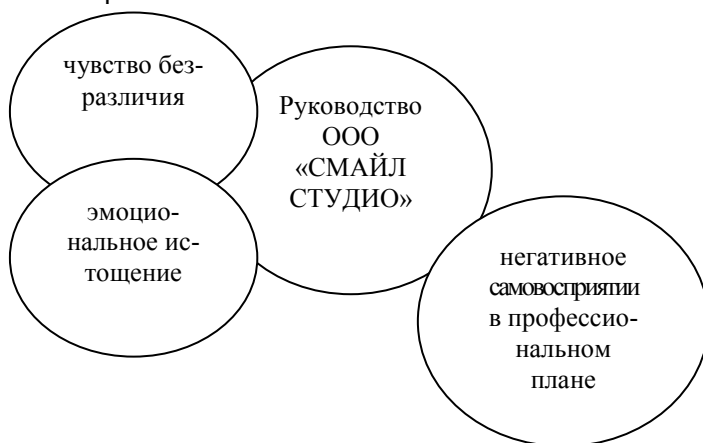
■ содержание работы ■ конфликты в коллективе □ условия труда □ личные качества



Р и с. 3. Структура мнений менеджеров ООО «СМАЙЛ СТУДИО» о факторах влияния на их деятельность

Как следует из рис. 3, на профессиональную деятельность сотрудников ООО «СМАЙЛ СТУДИО» 56,0 % оказывает влияние содержание самой работы, 23 % респондентов указали наличие условий труда, 15 % отметили личные качества (в том числе состояние здоровья). По мнению 6% респондентов факторами влияния являются конфликтные ситуации в коллективе.

Основной проблемой использования власти в ООО «СМАЙЛ СТУДИО», согласно проведенным исследованиям, является синдром эмоционального выгорания руководства, который является специфическим видом профессиональной деформации лиц, вынужденных во время выполнения своих обязанностей тесно общаться с людьми. Синдром эмоционального выгорания у руководства ООО «СМАЙЛ СТУДИО» проявляется в факторах, представленных на рис. 4.



Р и с. 4. Факторы синдрома эмоционального выгорания у руководства ООО «СМАЙЛ СТУДИО»

Кроме того, отметим, эмоциональное выгорание руководства ООО «СМАЙЛ СТУДИО» проявляется при неравномерно распределенной власти на разных уровнях организации. Способствуют развитию эмоционального выгорания те профессиональные ситуации, при которых совместные усилия не согласованы, нет интеграции действий, имеется конкуренция, в то время как успешный результат зависит от слаженных действий всего коллектива [3].

Резюмируя вышесказанное, отметим, что корпоративный имидж ООО «СМАЙЛ СТУДИО» учитывает мнение коллектива и отражает совместные управленческие решения. В целом, формирование корпоративного имиджа ООО «СМАЙЛ СТУДИО» можно рассматривать как баланс противоречий между неудовлетворительными ценностными установками сотрудников.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кондрашкина, И.И.* Корпоративная культура как фактор конкурентоспособности компании // Вестник Российского университета кооперации. 2020. № 2 (40). С. 61–65.
2. *Комарова, С.Н., Прокопец Т.Н.* Разработка процесса формирования имиджа организации и методики его оценки // Вестник Ростовского государственного экономического университета. 2019. № 1 (65). С. 95–99.
3. *Имяреков С.М., Манин П.В.* Проблемы и особенности управления социально-экономической политикой и качеством жизни населения // Материалы Национальной научно-практической конференции «Проблемы развития социально-экономических систем», Саранск. 20 ноября 2019 года. С. 289–294.

УДК 65.01

**ЭВОЛЮЦИЯ ДЕФИНИЦИИ «ИМИДЖ ПРЕДПРИЯТИЯ»:
РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ И ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ОБЗОР**

Олеся Васильевна Горбатова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801413@ruc.su

**EVOLUTION OF THE “COMPANY IMAGE” DEFINITION:
A RETROSPECTIVE AND PERSPECTIVE OVERVIEW**

Olesya Vasilievna Gorbatova, Master’s Degree student

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

Актуальность исследования обусловлена тем, что имиджевая политика на разных этапах существования предприятия должна учитывать изменения, происходящие во внутренней и внешней среде, и адаптироваться к ним. Сделать это без периодической оценки имиджа организации не только сложно, но и опасно. В то же время оценка имиджа помогает выявить не только слабые, но и сильные стороны компании

К л ю ч е в ы е с л о в а: имидж предприятия, репутация предприятия, стереотип, имиджевая политика.

The relevance of the study is due to the fact that the image policy at different stages of the existence of an enterprise must take into account the changes occurring in the internal and external environment and adapt to them. To do this without periodically assessing the organization's image is not only difficult, but also dangerous. At the same time, the assessment of the image helps to identify not only the weaknesses, but also the strengths of the company.

К е у о р д s: enterprise image, enterprise reputation, stereotype, image policy.

Слово «имидж» происходит от английского «image», которое в переводе означает: образ, изображение, отражение (в зеркале), статуя, идол, подобие, метафора, отображать и др. Данный термин имеет долгую историю употребления в разных смысловых контекстах. Чаще всего носители языка употребляют его в значении «образ». В научный оборот термин входит только в 1950-х годах, благодаря работе американского экономиста и социолога Кеннета Боулдинга «The Image. Knowledge in Life and Society». В ней он рассматривает имидж с точки зрения бихевиористской теории. Так, согласно Боулдингу, имидж является поведенческим стереотипом, способным влиять на поведение отдельных личностей, групп, наций, основанным не на достоверных фактах, а на престиже,

мнениях, иллюзиях, мифологическом представлении о прошлом и воображаемом представлении о будущем [1].

Следует обратить особое внимание на то, что, согласно определению Боулдинга, имидж является разновидностью стереотипа. Для проверки обоснованности данного утверждения необходимо сначала рассмотреть понятие «социальный стереотип», активно используемое в психологии. Его ввёл американский социолог Уолтер Липпман в своей работе «Общественное мнение». Следует уточнить, что атрибут «социальный» при этом приписывается только для разграничения с другими терминами «стереотип».

Согласно Липпману стереотип представляет собой упрощенное устойчивое представление о категории предметов или явлений в определенной социальной среде. Совокупность стереотипов помогает человеку сформировать поверхностное представление о мире в целом. Усваивают их в процессе социализации [2].

Стереотип – это устойчивый образ, сложившийся естественным путем, в то время как имидж – целенаправленно сформированный образ, который можно изменить. Помимо разницы в способах формирования и устойчивости, между ними существуют также следующие отличия [3]:

- стереотип упрощает и обобщает определенную категорию, имидж, наоборот, подчеркивает отличия главного объекта среди других объектов той же категории;

- стереотип основан на реальных фактах, хотя и может их неумышленно исказить. Имидж же самостоятельно выбирает, какими свойствами наделить объект, даже если эти свойства напрямую в нем не отражены;

- стереотип гораздо сложнее изменить, чем имидж. При этом имидж не только можно, но и необходимо менять, подстраивая под изменяющиеся условия общества.

Таким образом, стереотип и имидж – не являются составными частями друг друга. Однако, это не означает, что в имиджеологии невозможно использование стереотипа в качестве основы для построения имиджа.

Теперь мы можем более подробно рассмотреть понятие «имидж». Оно имеет множество разнообразных трактовок от разных социогуманитарных дисциплин. Рассмотрим, на наш взгляд, наиболее интересное определение в рамках науки о связях с общественностью от Кривоносова А. Д., Филатовой О. Г. и Шишкина М. А: «... имидж – это «целенаправленно сформированный образ субъекта PR (персоны, корпорации), выделяющий определенные ценностные характеристики, призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на определенную группу целевой общественности...» [1].

Необходимо обратить внимание на три ключевых компонента определения, а именно на «целенаправленность», «эмоционально-психологическое воздействие» и «тех, на кого это воздействие направлено». Целенаправленность обозначает осознанность при планировании и создании имиджа. Так, можно выделить естественный, складывающийся стихийно, и искусственный, сформированный специально, имидж.

Эмоционально-психологическое воздействие подразумевает воздействие на психологические состояния, чувства, мысли и поступки. В соответствии с этим выделяют позитивный, чаще всего целенаправленно формируемый организацией, и негативный, чаще всего формируемый конкурентами организации, имидж. Под теми, на кого направлено воздействие, как говорится в определении, подразумевается определенная группа целевой общественности. Здесь необходимо понимать, что для разных групп общественности имидж может различаться, также как будут различаться и средства его достижения [1].

Понятие «имидж» начали активно использовать в России с 1990-х. Однако, изначально не всем отечественным исследователям понравилась идея заимствования английского термина, поскольку в русском языке имеется схожее по значению слово «образ». Результатом дискурса на данную тему стало принятие слова «имидж». Это было вызвано тем, что английское слово «image» является более точным для научного контекста, чем многозначное русское слово «образ».

Проанализируем какие трактовки дает термину «image» оксфордский словарь для имен существительных [4]:

Полный англо-русский русско-английский словарь Мюллера приписывает слову «image» больше значений, среди них:

1. Образ; изображение; отражение (в зеркале);
2. Статуя; идол;
3. Подобие;
4. Метафора, образ.

В словаре русского языка С. И. Ожегова слову «образ» присваивается сразу шесть значений:

1. Результат и идеальная форма отражения предметов и явлений материального мира в сознании человека (в философии);
2. Вид, облик;
3. Живое, наглядное представление о ком-нибудь или чем-нибудь;
4. Обобщенное художественное отражение действительности, облаченное в форму конкретного индивидуального явления (в искусстве);
5. Тип, характер (в художественном произведении);

6. Порядок, направление чего-нибудь, способ;

Как наглядно демонстрируют рассмотренные подходы термина «image», в русском языке слово «образ» имеет гораздо больше разнообразных трактовок. При этом ни одно из определений не соответствует научному контексту имиджологии. Можно сказать, что образ является более общим понятием. Его применение в научном контексте способно вызвать недопонимание среди исследователей. Однако, в отечественной имиджологии термины «имидж» и «образ» все равно тесно связаны между собой.

Профессор психологических наук Александр Панасюк попытался выяснить в каком контексте будет уместно заменять слово «имидж» на «образ» и наоборот.

В итоге, сравнение: образ качественного товара – имидж качественного товара.

Таким образом, целесообразно констатировать, что использовать термин «образ» вместо «имидж» и наоборот допустимо в определенных значениях данных слов.

Также нам представляется важным разграничить понятия «имидж» и «репутация». Дело в том, что определения данных терминов сходны между собой, в связи с этим некоторые авторы могут использовать их как синонимы. Однако необходимо понимать, что термины «имидж» и «репутация» не являются тождественными.

Рассмотрим определение репутации Ожегова и Шведовой, данное ими в своей книге «Толковый словарь русского языка». Под репутацией они подразумевают «приобретаемую кем-нибудь или чем-нибудь общественную оценку, общее мнение о качествах, достоинствах и недостатках кого-нибудь или чего-нибудь».

Имидж также можно трактовать как оценку, данную потребителями определенной организации.

На основании изученных источников нами была составлена таблица сходств и различий между имиджем и репутацией (таблица). Она поможет более наглядно дифференцировать данные понятия, выделив как их различия, так и сходства.

Сходства и различия между имиджем и репутацией

Основание сравнения	Имидж	Репутация
<i>Различия</i>		
Ключевое слово в определении	Образ	Оценка
Объективность/субъективность	В большей степени субъективен	В большей степени объективен
Степень достоверности	Может не соответствовать действительности	Основан на реальных фактах
Наличие оценки	Оценка может иметься, но это не обязательно	Оценка имеется всегда

Основание сравнения	Имидж	Репутация
Ориентированность	На массовую аудиторию	На отдельные социальные группы
Время формирования	Формируется относительно быстро	Формируется в течении продолжительного времени
Роль СМИ в формировании	Может формироваться за счет СМИ, даже в отрыве от реальной деятельности компании	Формируется только в процессе практической деятельности, которую могут отражать СМИ
Основа формирования	Может быть сформирован даже на одной характеристике организации <i>Сходства</i>	Базируется на комплексе характеристик организации
Задачи	Укрепление статусных позиций организации, расширение влияния организации в отрасли, привлечение новых и надежных партнеров, помощь при выведении на рынок новых товаров или услуг	

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что имидж предприятия – сложная система представлений об организации, включающая понимание и оценку, различными группами ответственности, формирующаяся под влиянием внешних факторов и целенаправленного эмоционально-психологического воздействия организации на данные группы общественности. Он обладает сложной иерархической структурой, которая определяется его носителем и состоит из восьми категорий, а именно из имиджа товаров или услуг, имиджа потребителей, внутреннего имиджа организации, имиджа лидера, имиджа персонала, визуального имиджа, социального имиджа и бизнес-имиджа.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кривоносов, А.Д.* Основы теории связей с общественностью: учебник / Кривоносов А.Д., Филатова О.Г., Шишкина М.А. СПб.: Питер, 2010. 384 с.
2. *Липпман, У.* Общественное мнение / пер. с англ. Барчуновой Т. В. Под ред. Левинсон К.А., Петренко К.В. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2004. 384 с.
3. *Феофанов, О.А.* Стереотип и «имидж» в буржуазной пропаганде // Вопросы философии. 1980. № 6. С. 88–90.
4. Definition of image in English. [Электронный ресурс]: OxfordUniversityPress. Режим доступа: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/image> (Дата обращения 19.09.21).

УДК 331.104.2

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ**

Алина Анатольевна Дорофеева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801414@ruc.su

**RESEARCH OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT
OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE
AS A COMPONENT OF THE INNOVATIVE
DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY**

Alina Anatolyevna Dorofeeva, Master's Degree student

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

В статье автором приводятся результаты исследования внешней среды на основе метода PEST-анализа. Выделены основные рыночные факторы, влияющие на деятельность промышленного предприятия. Уделено внимание динамике кредиторской и дебиторской задолженности в условиях инновационного развития отрасли.

Ключевые слова: инновации, технологии, оборудование, модернизация, предприятие.

In the article, the author presents the results of the study of the external environment based on the PEST analysis method. The main market factors influencing the activity of an industrial enterprise are highlighted. Attention is paid to the dynamics of accounts payable and receivables in the conditions of innovative development of the industry.

Keywords: innovations, technologies, equipment, modernization, enterprise.

Для успешного позиционирования предприятия как клиенто-ориентированного необходимо координировать ресурсный потенциал. Развитие предприятия, диверсификация его деятельности обусловлена не только стратегическим планированием. Первостепенной задачей является сбалансированность потребностей рынка с ресурсными возможностями предприятия. Эффективность управленческих решений обусловлена конкурентной позицией [1].

Приборостроение – это крупнейшая отрасль материального производства, создающая предметы народного потребления, общественные продукты и формирующая национальный доход.

Особенности инновационного развития отрасли приборостроения обусловлено высоким участием потребителя, уровнем материалоемкости предприятия.

Также отметим, что рынок приборостроения обладает высоким уровнем монополизации, создавая цепочки добавленной стоимости и, вследствие этого – методикой формирования стоимости и цены на эту продукцию [2].

Для исследования качественных составляющих внешней среды применим методику PEST-анализа, которая основана на оценке факторов влияния и установления связи и соподчинения между факторами [3].

Наиболее значимыми для предприятия являются следующие факторы:

1) экономические (степень важности +9), обусловленные наличием макроэкономических и отраслевых рисков;

2) технологические (степень важности +6), показывающие необходимость внедрения новых технологий в повышение качества продукции;

3) природно-географические (степень важности –6), определяющие зависимость от поставок сырья и материалов;

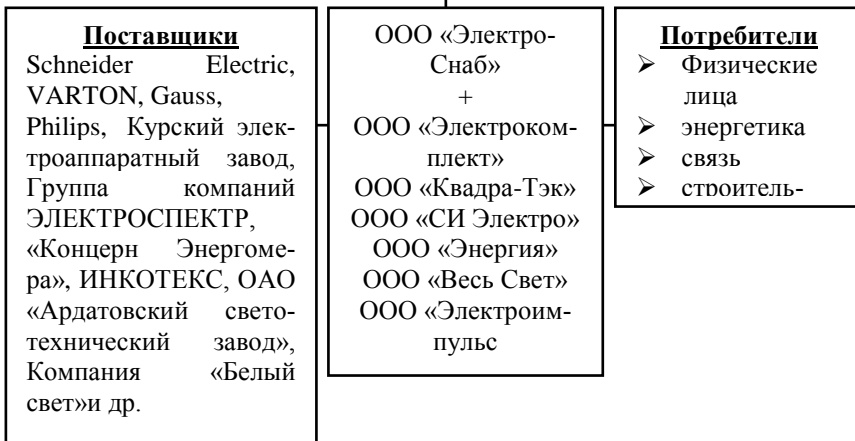
4) правовые (степень важности –4), поскольку данный компонент макрокруга предприятия на данный период времени нельзя охарактеризовать как относительно стабильный (табл. 1).

Т а б л и ц а 1
PEST-анализ АО «Саранский приборостроительный завод»

Факторы среды	Важность для отрасли (А)	Влияние на предприятие (В)	Направленность влияния (С)	Степень важности (гр.2*гр.3*гр.4)
Экономический	3	3	+	+9
Политический	1	1	+	+1
Правовой	2	2	–	–4
Социальный, культурный, демографический	1	1	+	+1
Технологический	2	3	+	+6
Природно-географический	2	3	–	–6
Экологический	1	1	+	+1

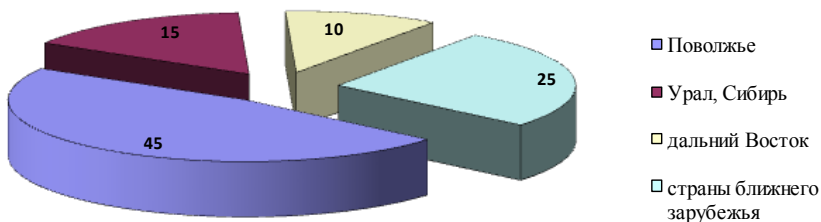
Основные рыночные факторы, влияющие на деятельность АО «Саранский приборостроительный завод» представлены на рис. 1.

Угроза со стороны новых конкурентов
 АО «Вика мера» г. Москва, ОАО «Монотомь» г. Томск, ОАО
 «Теплоконтроль» г. Казань, ЗАО «Метран» г. Челябинск, ОАО
 «Промприбор» г. Калуга



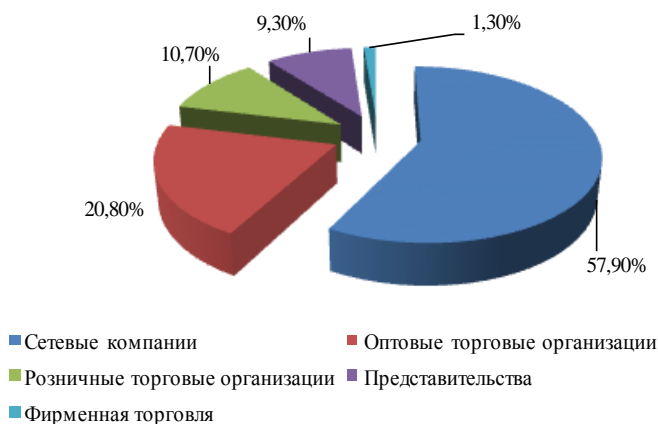
Р и с. 1. Модель М. Портера АО
 «Саранский приборостроительный завод»

Потребителями продукции являются крупные и известные предприятия, как в России, так и в странах ближнего зарубежья. Это, безусловно, положительно характеризует деятельность предприятия, так как взаимодействие с такими крупными потребителями дает возможность делать прогнозы на то, что в будущем будут поступать заявки на продукцию завода (рис. 2).



Р и с. 2. Структура клиентов
 АО «Саранский приборостроительный завод»

Внешняя среда АО «Саранский приборостроительный завод» подвержена влиянию интерактивного маркетинга, в котором преобладают личные взаимоотношения с клиентами, построенные на доверии и кооперации; развивающиеся как формальные, так и неформальные коммуникации между отдельными сотрудниками предприятия и бизнес-потребителя; вовлечение сотрудников различных уровней и функций в постоянное взаимодействие с адресным клиентом. Рынок потребителей приборостроительной продукции разнообразен – от мелких торгующих организаций до крупных предприятий и сетевых холдингов с филиалами продаж по всей территории России и СНГ. Наблюдается увеличение объемов реализации через оптовые торговые организации, представительства, фирменную торговлю.

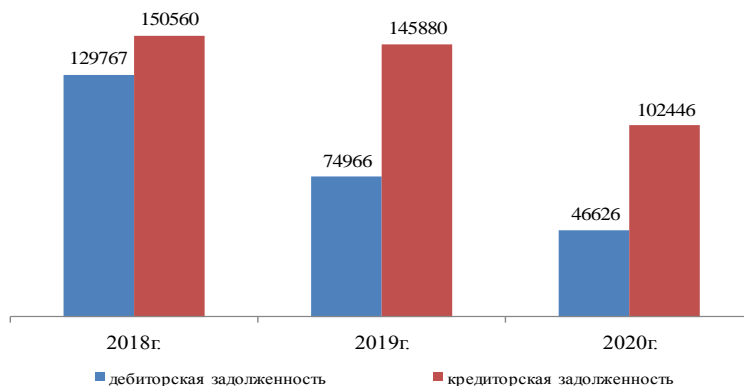


Р и с. 3. Удельный вес продаж АО «Саранский приборостроительный завод» по каналам дистрибуции в 2020 г.

Предприятие использует полученную информацию как исходную для целей ценообразования и определения своего места среди конкурентов. На некоторые виды товаров предприятия установлен порог цен, исходя из цен конкурентов, превышать который нельзя, иначе предприятие не будет пользоваться спросом.

Основными дебиторами предприятия являются: АО «144 БТРЗ», УП «Белжелдорснаб», ООО КТЦ «СПЗ», АО ТРЕСТ «Мордовпромстрой», ООО «Торговый дом ТМХС», АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» им. Ф.Э. Дзержинского.

Расшифровка наличия и движения кредиторской задолженности приведена в разделе 5 «Дебиторская и кредиторская задолженность» пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах с учетом суммы НДС по авансам полученным. В балансе кредиторская задолженность отражена в оценке нетто – без учета НДС по авансам полученным. Соотнесем динамику кредиторской и дебиторской задолженности предприятия на рис. 4.



Р и с. 4. Динамика кредиторской и дебиторской задолженности АО «Саранский приборостроительный завод»

Из данных рис. 4 видно, кредиторская и дебиторская задолженность предприятия сокращается пропорционально. Если в 2018 г. сумма задолженности составила 150560 тыс.руб. и 129767 тыс.руб. соответственно. Тогда в 2020г. – 102446 тыс.руб. и 46626 тыс.руб.

Структура кредиторской задолженности АО «Саранский приборостроительный завод» показана в табл. 2

Т а б л и ц а 2

**Кредиторская задолженность
АО «Саранский приборостроительный завод»**

Наименование показателя	2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	тыс.руб.	уд. вес, %	тыс.руб.	уд. вес, %	тыс.руб.	уд. вес, %
Кредиторская задолженность	150560	100	145880	100	102446	100
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	30759	20,4	37101	25,4	28311	27,6
Расчеты с покупателями и заказчиками	45603	30,3	41269	28,3	42937	41,9
Расчеты по налогам и сборам	19300	12,8	20697	14,2	18739	18,3

Наименование показателя	2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	тыс.руб.	уд. вес, %	тыс.руб.	уд. вес, %	тыс.руб.	уд. вес, %
Расчеты по соц.страхованию и обеспечению	7929	5,3	7853	5,4	3314	3,2
Расчеты с персоналом по оплате труда	7231	4,8	6043	4,1	5814	5,7
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	39609	26,3	32900	22,6	3177	3,1

Из табл. 2 следует, что в структуре кредиторской задолженности наибольшую долю занимают расчеты с покупателями и заказчиками. В 2018г. их доля составила 30,3%, в 2019г. – 28,3% и в 2020г. – 41,9%. Также удельный вес задолженности перед поставщиками в 2018г. составил 20,4%, в 2019г. – 25,4% и в 2020г. – 27,6%.

Таким образом, исследование внешней среды АО «Саранский приборостроительный завод» позволило выявить основные тенденции развития отрасли приборостроения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Тарабанько, А. А.* Управление внедрением новых технологий как часть стратегии по развитию предприятия // Форум молодых ученых. 2019. № 3. С. 62–70.
2. *Марабаева, Л.В.,* Соколов О.А., Горин И.А., Ковалев А.Э. Вариантный прогноз развития территориальных инновационных кластеров на основе проектного подхода // Инновации. 2020. № 1 (255). С. 86–93.
3. *Бутылина, М.П.,* Иванов Е.П., Малясова М.М., Кравченко Д.Б., Артемов А.В. Влияние сегментации бизнес-среды на функционирование предприятия в условиях макроэкономического развития // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2020. № 4. С. 106–113.
4. *Клепиков О.Е.,* Чернова М. М. Инновации в деятельности компании. Ключевые тренды // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2018. № 3. С. 27–36.

УДК 331.104.2

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ
АО «ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»
КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ**

Алина Анатольевна Дорофеева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801414@ruc.su

**MODERNIZATION OF EQUIPMENT OF COMPANY
«INSTRUMENT-MAKING PLANT»
AS A FACTOR OF INNOVATIVE
DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY**

Alina Anatolyevna Dorofeeva, Master's Degree student

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

В статье автором рассматриваются направления модернизации оборудования. Автором предлагается организационно-экономический механизм внедрения технологий. В заключении сделаны выводы о модернизации оборудования предприятия в условиях инновационного развития отрасли.

К л ю ч е в ы е с л о в а: инновации, технологии, оборудование, модернизация, предприятие.

In the article, the author discusses the directions of equipment modernization. The author proposes an organizational and economic mechanism for the introduction of technologies. In conclusion, conclusions are made about the modernization of the enterprise's equipment in the conditions of innovative development of the industry.

K e y w o r d s: innovations, technologies, equipment, modernization, enterprise.

Процесс выбора наиболее эффективного направления развития предприятия начинается с описания альтернативных проектов стратегий, которые формируются в ходе проведения и как результат диагностического анализа. Данные проекты альтернативных стратегий строятся на основе описания бизнес-процессов, которое позволяет правильно сформировать структуру доходов и расходов по каждому проекту и в конечном счете произвести оценку эффективности того или иного варианта стратегического развития [1].

Планирование модернизации предприятия осуществляется в следующих направлениях:

– планируются объемы и графики производства и сбыта про-

дукции. Здесь необходимо помнить о том, что графики производства и сбыта должны всегда быть увязаны и не могут строиться без учета специфики каждого;

- рассчитывается, как с наименьшими расходами на производство каждого вида продукции получить максимальный доход, какие активы (технологии, оборудование и ресурсы) необходимы для получения максимального эффекта;

- определяется, что на действующем предприятии надо менять и/или изменять в имеющихся активах для обеспечения если не максимальной, то достаточной эффективности;

- выявляется, какие активы предприятия остаются полностью или частично неиспользованными при планируемых преобразованиях (развитии) предприятия для обеспечения функционирования всех намеченных бизнес-процессов, можно ли их использовать для развития намеченных или каких-либо новых бизнес-процессов.

В случаях, если активы остаются невостребованными, разрабатываются мероприятия по их ликвидации с наибольшей эффективностью или наименьшими потерями для предприятия.

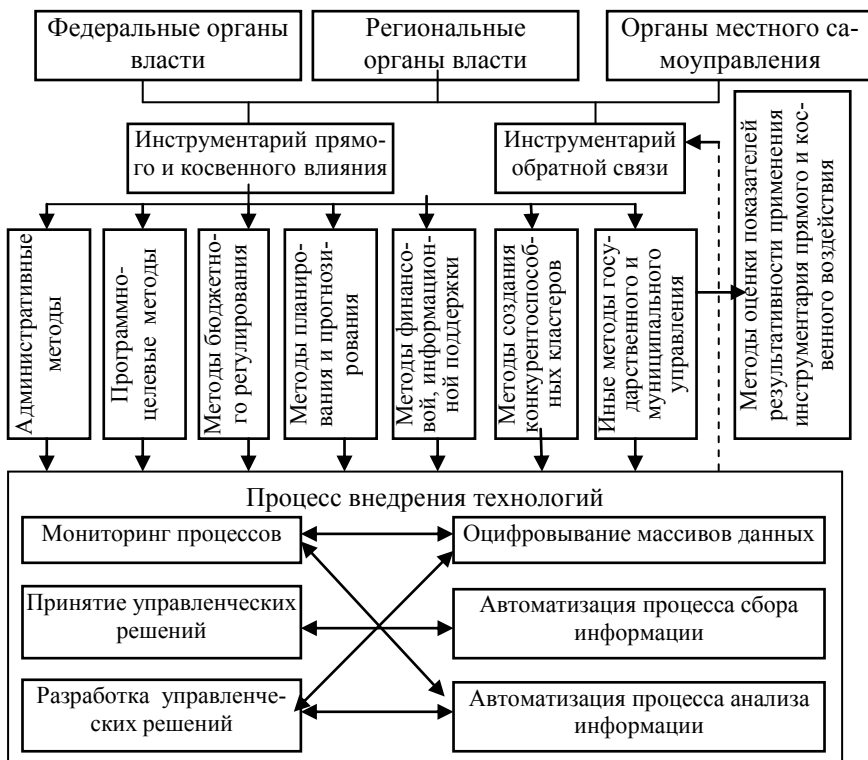
Благодаря модернизации оборудования предприятие мобилизует свой ресурсный потенциал. Это способствует стабильному росту объемов производства, усилению потребительских предпочтений, закреплению предприятия на финансово выгодных рынках. Внедрение новых технологий, на предприятии в качестве организационного обеспечения выступают методы прямого и косвенного воздействия (рисунок).

Применение инструментария прямого и косвенного управления способствует применению технологий [2, с. 96].

Управление внедрением новых технологий на предприятии направлено на обеспечение конкурентных преимуществ на основе производства продукции с усовершенствованными или новыми параметрами. Благодаря управлению новыми технологиями, предприятие мобилизует свой ресурсный потенциал. Это способствует стабильному росту объемов производства, усилению потребительских предпочтений, закреплению предприятия на финансово выгодных рынках.

Объектом исследования выступил АО «Приборостроительный завод», основанный в 1959г. для производства приборов для нефтегазового комплекса, атомной промышленности, химической, металлургической, машиностроительной, пищевой промышленности, коммунального хозяйства. Основные направления деятельности предприятия – производство сильфонной продукции и упрочных чувствительных элементов, приборов учета и экономии теплоэнергоресурсов, приборов контроля и регулирования технологических процессов.

Организационно-управленческая подсистема



Организационно-экономический механизм внедрения технологий

Модернизация деятельности ПАО «СПЗ» должна состоять из следующих составляющих: модернизация организации производства; модернизация развития производственной мощности; модернизация развития технологии производства; модернизация развития производственного персонала; модернизация развития производственной инфраструктуры.

С 2017 по 2020 предприятием приобретено в лизинг 4 станка на участок оборудования с ЧПУ: MORI SEIKI (Япония), HANWHA (Южная Корея), LEADWELL T-6 (Тайвань). Общая сумма инвестиций по проекту за 4 года составит 37,1 млн. руб.

Не осталась в стороне и испытательная техника. В 2017 году отремонтированы и модернизированы 3 холодильных камеры, приобретена одна новая. Собственными силами изготовлено

7 единиц испытательного оборудования: установка по сварке разделителей мембранных РМ, стенд настройки ПД-Р, цикловка ИД-2, установка цикловки сильфонов, модернизация установки проверки на герметичность дифманометров-напорометров ДНМП100, испытательный стенд на сильфоны с приемкой ГАН, установка цикловки ДРД для испытательной лаборатории, еще 6 единиц испытательного оборудования в работе.

Кроме того, заключен договор на поставку нового гелиевого течеискателя, оплачен авансовый платеж.

На создание новых изделий и технологий производства, позволяющих снизить себестоимость и улучшить технические показатели изделий, расширить номенклатурную линейку выпускаемой продукции в инвестиционной программе 2017 года предусмотрены расходы в сумме 2,1 млн. руб.

4,5 млн. руб. за 3 года выделено на совершенствование информационных технологий - приобретение лицензий на системное программное обеспечение, покупку компьютерной и офисной техники, развитие систем автоматизированного проектирования

Часть средств (0,4 млн. руб.) направлена на реализацию проектов системы бережливого производства, - производственной системы ПАО «Саранский приборостроительный завод». Целью внедрения данной системы является исключение потерь при производстве и, как следствие, улучшение качества продукции, а также увеличение производительности.

В 2017 году было запланировано реализовать 38 инвестиционных проектов на сумму 39 800 тыс.руб. Реализовано 30 проектов, реализация 2 проектов отменена, по 6 проектам работа будет продолжена в 2018 году. (1 группа, ОКР). В то же время реализовано дополнительно 4 инвестиционных проекта на сумму 15 160 тыс. руб. Общий объем инвестиций составил 64 000 тыс.руб. или 161 % от запланированного .

Современные подходы к управлению внедрением новых технологий на предприятии, учитывая мировые тенденции, а также скорость развития технологий, должны включать:

- процессы управления качеством,
- совершенствование любых процессов
- результаты решения поставленных задач всеми подразделениями организации.

Получение максимальной прибыли с оправданием ожидания потребителей, т. е. увеличением качества предоставляемых работ, услуг и/или товаров должно являться основой любой стратегии развития и управления предприятием.

Выделим принципы методического обеспечения модернизации продукции:

– принцип результативности означает достижение определенного количественного результата при внедрении новых технологий;

– принцип адекватности и объективность обусловлены достижением согласованности по проводимым мероприятиям в данной области. Принцип системности отражает необходимость учитывать, что данный комплекс мероприятий должен сочетаться с общей социально-экономической системой организации;

– принцип динамичности процессов означает, что методическое обеспечение внедрения новых технологий не остается постоянными, т. е. являются гибким в зависимости от факторов внешней и внутренней среды. Принцип согласованности трактуется как сопоставимость по целям, ресурсам и возможностям организации в целом. Принцип неполноты информации обычно выражается в терминах риска и неопределенности. Учет данных факторов можно осуществлять различными способами, в том числе на основе правил риск-менеджмента;

– операционные принципы обеспечивают эффективность внедрение новых технологий с вычислительной точки зрения. Принцип моделирования представляет собой составление имитационной модели внедрения новых технологий. Принцип компьютерной поддержки – это формирование базы данных, проведения расчетов и т. д.

Сбор информации области управления внедрением новых технологий, ее хранение и использование необходимо осуществлять с минимальными затратами, т.е. она должна быть рациональной. В-первых, требуется разносторонняя информация для получения результатов о новых технологиях. Во-вторых, излишек информации увеличивает процесс ее поиска, сбора и принятия решения. Следовательно, возникает необходимость изучения полезности информации, совершенствования информационных потоков путем устранения лишних данных и введения нужных.

Внедрение новых технологий и передового оборудования позволяет централизовать функционал обслуживания. Внедрение передового оборудования и внедрение в практику методики определения жизненного цикла при проведении закупочной деятельности позволяет сократить расходы на сервисное обслуживание, затраты на пуско-наладочные работы, топливо для транспортных средств, используемых при сервисном обслуживании сетей и объектов связи штрафов, выплачиваемых предприятием за экологические нарушения, и на другие статьи расходов, повысить доступность и качество услуг.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что модернизация оборудования предприятия как фактор инновационного развития отрас-

ли позволит сформировать информационную базу клиентов и минимизировать время работы с ними. Реализация мероприятий технологического развития предполагает наличие соответствующих управленческих и финансовых механизмов. Основу их реализации составляет предупреждение и устранение негативных явлений, снижающих эффективность управленческих решений, разработка и проведение совместно с другими службами работ по успешному выполнению важнейших финансовых показателей деятельности организации [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Малясова, М.М.* Методические аспекты сегментации бизнес-среды на основе метода PEST-анализа // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 82–85.
2. *Алексеев, А.А.* Организационно-экономический механизм внедрения технологий искусственного интеллекта в России // Новые технологии. 2020. № 3 (53). С. 89–98.
3. *Зотова, Е.В.,* Каргин Ю.И., Дворецкая Т.В. Проблемы развития малого и среднего бизнеса и принимаемые меры по его поддержке на государственном уровне // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 51–55.

УДК 331.104.2

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЙ В МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Алина Анатольевна Дорофеева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801414@ruc.su

THE ROLE OF TECHNOLOGY IN THE MODERNIZATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE PRODUCTS

Alina Anatolyevna Dorofeeva, Master's Degree student

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

В статье автором рассматривается изменчивость технологии предприятия во времени. Автором исследуются тенденции развития современных производственных технологий. Сделаны выводы о рисках внедрения новых технологий на предприятии.

К л ю ч е в ы е с л о в а: модернизация, технологии, промышленное предприятие, риски.

© Дорофеева А.А., 2021

In the article, the author examines the variability of enterprise technology over time. The author examines the trends in the development of modern production technologies. Conclusions are drawn about the risks of introducing new technologies at the enterprise.

Key words: modernization, technologies, industrial enterprise, risks.

В современных условиях многие лидирующие страны рассматривают развитие технологий в числе приоритетов модернизации продукции промышленного предприятия. Благодаря этому, представляется возможным наладить массовое производство высококачественной продукции, необходимой для жизнеобеспечения общества, сокращая при этом затраты труда, энергии и материальных ресурсов. Внедрение технологий в процессе модернизации продукции позволяет снижать риски в области ценовой политики по сравнению с конкурентами. Тем самым, предприятие повышает конкурентоспособность и привлекательность продукции за счет удовлетворения потребительских предпочтений [1].

Благодаря управлению новыми технологиями, предприятие мобилизует свой ресурсный потенциал. Это способствует стабильному росту объемов производства, усилению потребительских предпочтений, закреплению предприятия на финансово выгодных рынках.

Для достижения результативности деятельности предприятия используют различные технологии. Технологии охватывают различные этапы производства: проектирование, перепрофилирование оборудования, защита производства, водоочистка, энергосбережение, автоматизация, конвейерные процессы, утилизация и переработка отходов производства.

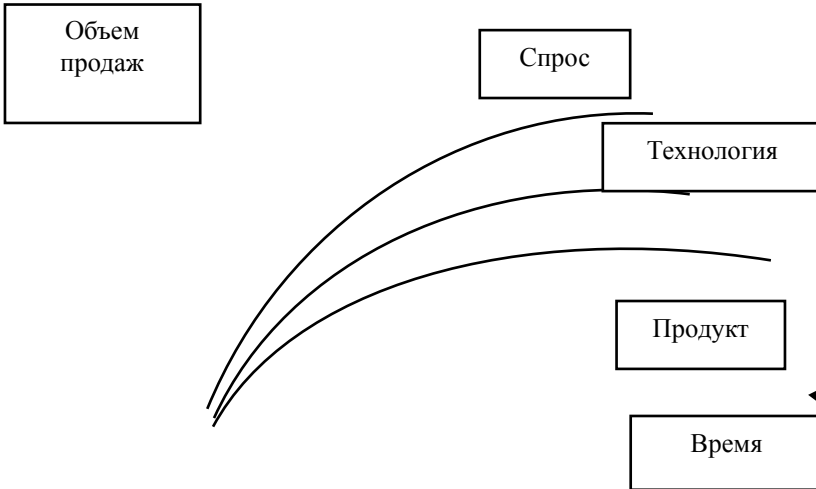
Для управления внедрением новых технологий, производственная система предприятия должна быть готова к нововведениям, восприимчивость которого характеризуются научно-техническим уровнем, факторами целостности, наукоемкости и изменчивости.

Внедрение новых технологий предприятия позволяет совершенствовать производственные процессы посредством изменений отдельных элементов предметов и средств труда. Изменение технологий в динамике направлено на прогнозирование направлений и темпов развития производства и отрасли в целом.

В целом, жизненный цикл технологии отражает изменения спроса на продукцию. Клепиков О. Е., Чернова М. М. рассматривают три уровня изменчивости технологии, обусловленные соотношением жизненных циклов продукции и технологий (рисунок) [2, с. 8].

Технологии, которые связаны со сборкой компонентов для изготовления продукции, или которые связаны с изготовлением известной сырьевой продукции, типичны для технологий с «открытой» архитектурой. Технологии, срок патентов для которых закон-

чился, и которые уже широко используются в практике, также принадлежат к данной категории.



Изменчивость технологии предприятия во времени

В этих случаях специалисты могут самостоятельно определить, какие составные элементы наиболее важны для работы прибора или оборудования и сравнить их с аналогами. Это позволяет предприятию или лицам, приобретающим технологию, оценить ее совершенство и эффективность, а также получить консультации у владельца технологии по возникающим проблемам.

Такое рассмотрение технологии позволяет обосновать реализацию производственной, предназначенной для производства нового качества исходного материала. В зависимости от специализации предприятия как организационной формы производственного процесса, складывается определенный приоритет в технологии, (главная – основная, обеспечивающая – вспомогательная), ее развитии и лицензировании применения перед обществом (государством).

В большинстве случаев технологии рождаются в промышленно развитых странах, соответственно, разработка того или иного технологического пакета строится с учетом существующей или предсказуемой потребности рынка в стране его происхождения и в соответствии с наличными ресурсами. Можно говорить о том, что этот пакет «соответствует» данной среде. В общем случае трудно трансплантировать технологию из одной среды в другую. Продукция и процессы, разработанные в условиях одной рыночной среды, редко полностью пригодны для другой.

Таким образом, процесс передачи определенной технологии в развивающуюся страну обычно требует ее модификации.

Развитие науки и техники способствует обновлению технологий предприятия. Рассмотрим тенденции развития современных производственных технологий [3, с. 62]:

- смена циклических технологий на поточные, повышающие их эффективность и экономичность;
- применение экологически нейтральных технологических циклов в составе производства;
- укрепление наукоемкости «высоких» и «новейших» технологий.

Относящиеся к технологии риски возникают в нескольких областях. Некоторые из них уже были упомянуты: проблема обеспечения работоспособности технологии в уменьшенном масштабе и ее адаптируемости к сырью или энергоносителям, отличными от тех, с которыми имел дело владелец технологии. Эти риски присутствуют во всех случаях передачи технологии. В то же время конечный пользователь технологии берет на себя много иных рисков, связанных с неправильным выбором продукта, недостаточным размером рынка, неправильной оценкой сегментации рынка или позиции продукта на рынке, неудачным расположением производственного предприятия, недооценки необходимых капиталовложений и т. д.

По мнению А. В. Алексеева внедрение технологий в промышленность и экономику приведет к множеству таких проблем, как [4, с. 90]:

– полная зависимость от компьютеров. Использование технологий предприятиями и иными структурами имеет как положительные, так и отрицательные моменты. Плюсами применения технологий являются рост производительности труда, повышение безопасности, качества продукции, качества жизни населения страны и т. п. Отрицательным моментом применения технологий в качестве управляющей системы является продолжающийся процесс оцифровывания деятельности человека, предприятий, организаций;

– использование технологии в области роботизации. Роботизация с использованием технологии может привести к росту напряженности в разных районах мира. В то же время, развитие технологий и их использование в военной сфере повышает обороноспособность страны. Как отмечают аналитики, мировой рынок технологий искусственного интеллекта в 2020 г. должен достигнуть 153 млрд. долларов США, из которых 83 млрд. долларов США составят роботы и роботехника, а порядка 70 млрд. долларов США составят аналитические решения искусственного интеллекта;

– наличие социальных рисков. Развитие технологий может привести к сокращению количества профессий, что в свою очередь, приведет к росту напряженности на рынке труда России и мира/, к росту безработицы и дальнейшей социальной нестабильности из-за вытеснения виртуальными помощниками руководителей и специалистов высокого уровня многих специальностей государственной службы и корпоративного управления. В то же время, внедрение технологий способствует появлению новых профессий на российском рынке труда, связанных с развитием информационно-коммуникационных технологий и кибербезопасности. При этом исследователи отмечают необходимость проработки правовых основ регулирования сферы искусственного интеллекта, их общественного обсуждения по поводу свободы применения искусственного интеллекта и степени его внедрения в общественную жизнь;

– внедрение технологий в систему государственного и корпоративного управления может сопровождаться возможными ошибками, которые связаны с недостаточностью развития машинного самообучения, с неточностями входных данных, на основании которых искусственный интеллект подготавливает управленческие решения и т.п.;

– использование технологий искусственного интеллекта представителями теневого сектора экономики. Технологии могут быть использованы злоумышленниками во вредоносных целях, том числе, для манипуляций и киберпреступности.

А.Ю. Букалова, К.В. Авдеева выделяют риски, возникающие при внедрении технологий на предприятии (таблица).

Риски внедрения новых технологий на предприятии

Перечень рисков	Мера предотвращения	Способы реагирования
<i>Организационные риски</i>		
Долгое внесение изменений в действующую организационную структуру	Мониторинг промежуточных результатов	Привлечение дополнительных ресурсов
Изменение требований к программному обеспечению	Установление требований и их периодическое обновление	Возможное сохранением ранее полученных результатов
Сопrotивление сотрудников изменениям	Проведение собраний и встреч с работниками	Социальная мотивация и премирование сотрудников
Снижение производительности труда сотрудников	Резервы внутреннего и внешнего обучения и повышения квалификации	Обеспечение профессионального обучения сотрудников
<i>Финансовые риски</i>		
Рост стоимости лицензионного ПО	Бюджетирование внедрения технологий	Мобилизация финансовых ресурсов

Перечень рисков	Мера предотвращения	Способы реагирования
<i>Технологические риски</i>		
Ошибки в работе ПО	Использование ПО в соответствии с требованиями компании	Обращение в службы технической поддержки или к ВМ-мастеру
<i>Политические риски</i>		
Санкции или ограничения на поставку зарубежных ПО	Выбор другого ПО, имеющего схожий потенциал	Переход на отечественное ПО

Оценка перспектив внедрения новой технологии на предприятии является необходимой для разработки и реализации продукции. Ее результатом является обоснование коммерческой привлекательности технологии, ее конкурентоспособности на рынке. Полученная информация позволит дать оценку функционирования предприятия, что будет способствовать концентрации и координации ресурсов бизнес-среды на всех уровнях [5, с. 84].

ЛИТЕРАТУРА

1. Зотова, Е.В., Каргин Ю.И., Дворецкая Т.В. Проблемы развития малого и среднего бизнеса и принимаемые меры по его поддержке на государственном уровне // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 51–55.
2. Клепиков, О.Е., Чернова М. М. Инновации в деятельности компании. Ключевые тренды // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2018. № 3. С. 27–36.
3. Тарабанько А. А. Управление внедрением новых технологий как часть стратегии по развития предприятия // Форум молодых ученых – 2019. – № 3. – С. 62-70.
4. Алексеев, А.А. Организационно-экономический механизм внедрения технологий искусственного интеллекта в России // Новые технологии. 2020. № 3 (53). С. 89–98.
5. Малясова, М.М. Методические аспекты сегментации бизнес-среды на основе метода PEST-анализа // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 82–85.
6. Марабаева Л.В., Соколов О.А., Горин И.А., Ковалев А.Э. Вариантный прогноз развития территориальных инновационных кластеров на основе проектного подхода // Инновации. 2020. № 1 (255). С. 86–93.

УДК 338.242.2

**БИЗНЕС АНАЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ
ИЛИ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Ирина Викторовна Драгунова, доцент

Виктория Владимировна Куданкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: idragunova@ruc.su, vicktoria.mitronina@yandex.ru

**BUSINESS ANALYTICS AS A TOOL OR STRATEGY
FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT**

Irina Victorovna Dragunova, Associate Professor Lecturer

Victoriya Vladivirovna Kudankina, Master's Degree student

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

В статье рассматривается сущность бизнес-анализа как современного инструмента развития коммерческой организации. Приводятся различные трактовки этого комплексного термина и обосновывается личный взгляд автора на данную проблематику. Анализируются возможности и необходимость применения данного инструментария для развития современного хозяйствующего субъекта и делаются авторские выводы относительно решения дилеммы сущности современной бизнес-аналитики в плоскости «инструмент или стратегия развития».

Ключевые слова: бизнес аналитики, стратегия предприятия, инструмент развития, стейкхолдерский подход.

The article examines the essence of business analysis as a modern tool for the development of a commercial organization. Various interpretations of this complex term are given and the author's personal view of this problem is substantiated. The possibilities and necessity of using this toolkit for the development of a modern business entity are analyzed and the author's conclusions are drawn regarding the solution of the dilemma of the essence of modern business analytics in the plane "tool or development strategy".

Key words: business analytics, enterprise strategy, development tool, stakeholder approach.

Современный мир быстро меняется. Это вызвано бурным развитием всевозможных технологий, стремительной цифровизацией нашей повседневной жизни и всех сфер экономики государства. Данные процессы носят глубокий системный характер и находят свое отражение абсолютно в любом виде деятельности и в жизни простого человека. Если раньше, еще какие-то десятилетия назад, бизнес развивался и функционировал по простым и понятным пра-

вилам, то в современном быстро меняющемся мире он вынужден адаптироваться к огромному количеству нововведений и стремительно меняющейся внешней среде. Так или иначе Россия является страной с развивающейся рыночной экономикой, что предполагает свободную конкуренцию и функционирование многочисленных организаций частного характера.

Соединение этих двух аспектов приводит к тому, что любая организация ежедневно сталкивается с рядом разнообразных задач, огромным количеством информации, стремительно меняющимися трендами и новыми технологиями, что побуждает ее выработать инструмент, способный решать эти задачи и вызовы с целью сохранения существующих и формирования новых форм конкурентоспособности.

Одним из таких инструментов можно назвать бизнес-анализ, сутью которого раскрывается разными авторами в своей интерпретации и часто слишком обще и размыто. Например, Бариленко при характеристике этого явления делает упор на устойчивое развитие. Обобщение взглядов других авторов на определение сущности бизнес-анализа позволяет сделать вывод, что это процесс решения самого широкого круга задач организации – от экономических до социальных и законодательных.

С точки зрения автора, под бизнес-анализом можно понимать вид профессиональной деятельности компетентного специалиста в области отбора, систематизации и анализа внешней и внутренней информации с последующей ее адаптацией под реалии ведения бизнеса конкретной организации с целью принятия обоснованных практико-ориентированных решений. Говоря проще, процесс бизнес-анализа имеет своей целью разложение некоторых бизнес-процессов компании на составляющие для анализа и понимания их сущности и, возможно, возникающих внутренних или внешних, то есть друг с другом, противоречий для их устранения и нормализации работы всей системы, под которой в данном случае понимаетс бизнес-единица.

Бизнес-анализ, как и любой инструментарий, имеет свой методологический базис, в качестве которого выступает теория заинтересованных сторон или стейкхолдерский подход [1, с. 34]. В общем случае под «стейкхолдерами» можно понимать все заинтересованные в деятельности компании стороны реальной экономики. К таким категориям относятся клиенты организации, ее собственники и работники разного звена, органы власти, профсоюзы, общественные объединения и многие другие виды субъектов. В соответствии с этим подходом компания рассматривается не как простая система генерации выручки и дальнейшей прибыли для ее владельцев, что было характерной чертой понимания бизнеса еще

на заре капитализма и даже десятилетия назад, особенно в российских реалиях.

Организация представляет собой комплексную систему, обеспечивающую удовлетворения потребностей и ожиданий обозначенных разнообразных групп людей, часто имеющих противоречивые ожидания от ее деятельности. Например, клиенты компании хотят получать качественный продукт или услугу за минимально возможную стоимость, когда собственники компании ожидают максимизации их благосостояния, в том числе путем генерации предприятием большей нормы прибыли.

Также немаловажной особенностью стейкхолдерского подхода является признание организации в качестве условно «живой» системы, которая влияет на окружающих ее субъектов экономики, в том числе стейкхолдеров, и которая испытывает, в свою очередь, их влияние на себе.

Известный ученый Р. Акофф в своем понимании стейкхолдеров пошел еще глубже, выделив в этой части и будущие поколения людей. В соответствии с его концепцией деятельность организации должна быть подчинена, в том числе, глобальным целям человечества, целям развития будущих поколений и недопущения ограничений в их свободе выбора в будущем. Вся теория стейкхолдеров говорит о том, что успех любой организации или предприятия базируется на удовлетворении потребностей всех обозначенных категорий заинтересованных сторон, а величина этого успеха находится в прямо пропорциональной зависимости от возможности максимально полного удовлетворения разнонаправленных потребностей этих групп. В данном случае именно бизнес-анализ может быть тем инструментом, который способен обеспечить долгосрочное и устойчивое развитие предприятия в парадигме стейкхолдерского подхода.

Если рассматривать бизнес-анализ с точки зрения подхода заинтересованных сторон, то его можно охарактеризовать как механизм определения параметров деятельности бизнеса и ключевых заинтересованных сторон, сопоставление этих параметров в конкретных значениях и показателях. После выявления показателей оценки и их сопоставления бизнес-аналитик имеет возможность принимать важные стратегические решения относительно реорганизации бизнеса, корректировки процедур его ведения, а также комплексного реинжиниринга процессов.

При этом данный процесс включает разработку разнообразных стратегических инициатив, методик и документов, таких как политика взаимодействия со стейкхолдерами, принятие тех или иных инвестиционных и социальных проектов, реализация процедур изменения системы корпоративного управления в компании и так

далее. Можно провести аналогию между бизнес-анализом и конкретным специалистом в этой области на предприятии и руководящим составом компании, так называемым менеджментом, в компетенции которого находится реализация тех стратегических инициатив по изменению бизнес-процессов, которые были предложены бизнес-аналитиком. Деятельность бизнес-анализа лежит в плоскости базисной, более фундаментальной и системообразующей, так как в компетенции такого сотрудника находится выявление проблем бизнеса, несовпадений показателей и целей деятельности с целями его стейкхолдеров и предложения путей решения этих противоречий.

Таким образом, основываясь на таком подходе к проблематике бизнес-анализа, можно заключить, что бизнес-аналитик занимает промежуточную роль между различными группами заинтересованных сторон и бизнесом, а его целью является понимание существующих бизнес-процессов и требований к компании со стороны внешней среды и нахождение путей взаимоувязывания этих противоречивых детерминант. А сам специалист – бизнес-аналитик – это сотрудник, призванный помочь компании развиваться, формулировать новые и корректировать существующие бизнес-процессы в компании основываясь на многокритериальной модели интересов разных групп стейкхолдеров.

Несмотря на достаточно размытые границы понятия бизнес-аналитики в рамках рассмотренной методологии можно выделить, на наш взгляд, ключевой инструмент осуществления этого вида деятельности, а именно бизнес-моделирование. В общем случае это процесс построения структуры, которая бы формализовала всю совокупность тех или иных связанных процессов текущей деятельности компании и решений ее управленческих кадров.

Сам же бизнес-процесс внутри компании выступает логически обоснованным, систематизированным и четким порядком осуществления определенных действий по преобразованию ресурсов компании в некоторые формы конечного результата, на котором специализируется компания, имеющий свойство потребительской и стейкхолдерской ценности.

Посредством моделирования эффективного бизнес-процесса аналитик имеет возможность разложить его на составные части, рассмотреть степень достижения поставленной стратегической цели и корректировать эти составные «кирпичики» под требования меняющейся внешней среды и требований стейкхолдеров.

Бизнес-моделирование может осуществляться в разных сферах деловой жизни компании, начиная от создания организационной структуры, процессов производства и продаж, логистики, заканчивая более качественными параметрами, такими как внутренняя

корпоративная культура и отношения внутри коллектива сотрудников. При этом в описанном процессе можно выделить две масштабные сферы, первой из которых выступает общее, фундаментальное моделирование, когда аналитик формирует общее представление о текущей работе компании, представляет сложившуюся структуру управления, отношения между отделами или подразделениями, способы обработки информации.

Вторым этапом выступает дальнейшая детализация описанных общих процессов и принципов работы существующей системы на более мелкие составляющие с целью формирования понимания проблемных зон и нахождения путей их решения. Как правило, до сих пор, процесс такого моделирования был связан с построением неких информационных систем [2, с. 57], которые количественно выражали существующие экономические и организационные процессы и явления, однако современная наука об управлении и стратегический менеджмент признают, что эффективное и долгосрочное развитие бизнеса предполагает проникновение в глубь этих процессов, извлечение их сути и преобладание качественных характеристик таких процессов.

На основе изложенных сущностных характеристик обобщим полученные выкладки и предложим авторский взгляд на проблематику бизнес-анализа через призму стейкхолдерского подхода и основного, на наш взгляд, инструмента бизнес-аналитики – моделирования процессов компании. Итак, комплексное явление бизнес-анализа может быть изложено в ряде последовательных и конкретных этапов, а именно:

1. Формирование общего представления о текущей ситуации в компании путем изучения внутренней документации, существующих регламентов и форм взаимодействия структурных подразделений, опроса сотрудников и других форм проведения исследования.

2. Исследование полученной модели текущей ситуации на предприятии путем сравнения текущих показателей с требованиями основных групп стейкхолдеров, последующий анализ деятельности компании через призму этих интересов и предложение возможных мероприятий по корректировке сложившихся бизнес-процессов. При этом важно отметить, что любая современная организация представляет собой сложную систему взаимодействия различных бизнес-процессов, что обуславливает учет тесных взаимосвязей между ними, так как именно на этих «стыках» могут находиться проблемные зоны.

3. Разработка модели деятельности компании на основе понимания текущего положения дел и требований стейкхолдеров компании.

4. Применение разработанной модели в реальной практике дея-

тельности предприятия для достижения заложенных в ней ключевых параметров и регулярный контроль эффективности ее функционирования с целью анализа отклонений текущих и плановых, количественных и качественных параметров.

5. Постоянный мониторинг внешней и внутренней среды деятельности предприятия, анализ изменений в требованиях стейкхолдеров и корректировка построенной модели либо отказ от нее в пользу более новой.

Разработанная и постоянно волатильная модель должна находить свое выражение в некоторых показателях, которые бы позволили говорить об ее эффективности и степени достижения цели удовлетворения стейкхолдеров. В этом качестве может выступать сбалансированная система показателей с популярным во многих отечественных компаниях инструментом КПЭ – ключевыми показателями эффективности. Разрабатываемая система показателей определяется целями, которые преследуют компании [3, с.54].

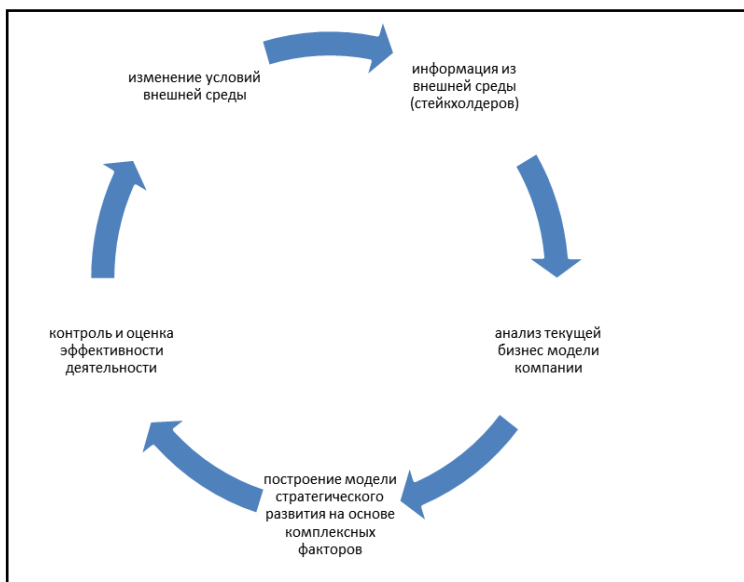
Таким образом, современный бизнес-анализ предполагает ориентацию на будущее, формирование стратегических направлений и контуров развития компании с ориентацией на стейкхолдеров компании [4, с. 75], что является принципиально новой позицией в вопросе стратегического менеджмента особенно российских компаний, которые в силу своей скромной истории работы в условиях рыночной экономики, рассматриваются не как сложные и «живые» системы, а как станки для получения прибыли [5, с. 320], о чем уже было сказано в начале статьи.

Инструмент или стратегия? Так звучит ключевой вопрос нашей статьи и после описания и анализа сущности бизнес-аналитики дадим авторский ответ на этот многогранный вопрос. С позиции автора под инструментом можно понимать конкретную методику в рамках методологического базиса, имеющую четкие шаги и инструкции, последовательная реализация которых позволяет получить определенный планируемый результат. Стратегия выступает более сложным понятием, ведь ее сущность не ограничивается в простом формальном документе развития компании, а соединяет в себе как процесс, так и результат в виде модели и документальной стратегии.

В этой связи конкретный инструментарий является составной частью стратегии и варьируется в зависимости от ее формы. Лицо принимающее решение по данным вопросам может выбирать конкретные инструменты, имея четкое понимание стратегического развития, и они будут отличаться в зависимости от принятого взгляда. Бизнес-аналитика может быть рассмотрена в этой же плоскости и сравнима, например, с экономическим анализом, планированием или прогнозированием. Последние виды деятельно-

сти, по мнению автора, относятся к инструментарию, так как имеют своей целью анализ конкретных сторон хозяйственной деятельности организации и формирование более узких рекомендаций тактического и стратегического характера на основе, в целом, известных методов. Бизнес-анализ же выступает тем фундаментом, на основе которого вырабатывается общее видение развития предприятия, анализируются качественные и количественные характеристики и требования заинтересованных сторон, формируются показатели оценки эффективности деятельности компании, которые впоследствии детализируются и реализуются конкретными инструментами. Поэтому, проведя такую параллель, отметим, что бизнес-анализ, в первую очередь является стратегией развития предприятия, притом намного более комплексной и фундаментальной, чем может показаться на первый взгляд, а не инструментом достижения развития.

Процесс этой аналитики, по мнению автора, может быть смоделирован в общем виде следующим образом:



Кругооборот процесса бизнес-анализа в компании

В заключение хочется отметить, что бизнес-анализ – это современный и перспективный вид управленческой деятельности, стратегия развития бизнес-единиц, а главное востребованный среди отечественных компаний в связи с постепенной, но уже отчетливой сменой парадигмы корпоративного управления и ведения бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бариленко, В.И.*, Методология бизнес-анализа : учебное пособие. М.: КНОРУС, 2018. 190 с.
2. *Пакин Н.Б.*, Орешков В.И. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям. СПб.: Питер, 2020. 704 с.
3. *Зотова, Е.В.* Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества»: материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.): в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. Ч. 2. С. 54–57.
4. *Бережнов, Г.В.* Конкурентный потенциал предприятия. М.: Креативная экономика, 2017. 288 с.
5. Бизнес-анализ деятельности организации: учебник / Л.Н.Усенко, Ю.Г.Чернышева, Л.В. Гончарова [и др.]; под ред. проф. Л. Н. Усенко. М. : Альфа-М: ИНФРА-М, 2019. 560 с.

УДК 338.23

МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Ирина Викторовна Драгунова, доцент

Юлиана Николаевна Логунова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: idragunova@ruc.su, fox13rus2013@yandex.ru

MECHANISM FOR STIMULATING INNOVATION ACTIVITIES AND ITS DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

Irina Viktorovna Dragunova, Associate Professor Lecturer

Yuliana Nikolaevna Logunova, Master's Degree student

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

В эпоху цифровизации экономики, обеспечение стабильного экономического роста на предприятиях посредством стимулирования инновационных процессов, считается одним из наилучших способов поддержания экономической стабильности на длительную перспективу. Для активизации инновационного процесса необходимо выполнить обоснование механизма стратегического управления инновациями как фактора модернизации современной российской экономики.

Ключевые слова: цифровизация, инновационная деятельность, оценка, стратегия, факторы среды.

In the era of digitalization of the economy, ensuring stable economic growth in enterprises by stimulating innovation processes is considered one of the best ways to maintain economic stability in the long term. To activate the innovation process, it is necessary to substantiate the mechanism of strategic innovation management as a factor in the modernization of the modern Russian economy.

Keywords: digitalization, innovation, assessment, strategy, environmental factors.

Инновационная деятельность является одним из самых приоритетных направлений в любой экономике, направляя ее к развитию и расширению горизонтов. И сейчас, в эпоху цифровизации экономики, обеспечение стабильного экономического роста на предприятиях посредством стимулирования инновационных процессов, считается одним из наилучших способов поддержания экономической стабильности на длительную перспективу. Поэтому для активизации инновационного процесса необходимо выполнить обоснование механизма стратегического управления инновациями как фактора модернизации современной российской экономики и уточнить его специфику в современных условиях мировой экономики.

В основу формируемого механизма стимулирования инновационной деятельности должны быть положены конкретные подходы и принципы, которые отвечают современным цифровым условиям хозяйствования которые выбраны нами на основе анализа публикаций современных авторов, работающих по исследуемой проблеме в различных отраслях [1].

На основе базовых подходов к организации управления предприятиями механизм стимулирования инновационной деятельности (ИД) целесообразно представить в виде схемы (рисунок).

Рассмотрим составляющие механизма стимулирования инновационной деятельности, начиная с принципов его построения.

Принцип целенаправленности предполагает необходимость формирования целей и планов инновационной деятельности адекватных рыночным процессам, которые вытекают из современных параметров развития экономики с учетом цифровых условий ее трансформации [2].

Привлекательность территории как принцип стимулирования инновационной деятельности на государственном уровне может быть обеспечена посредством роста уровня социального благосостояния для работающих, предоставления льгот по налогам для привлекаемых инвесторов, обеспечения невысокой и стабильной стоимости жилищно-коммунальных и других видов услуг и другие [3].

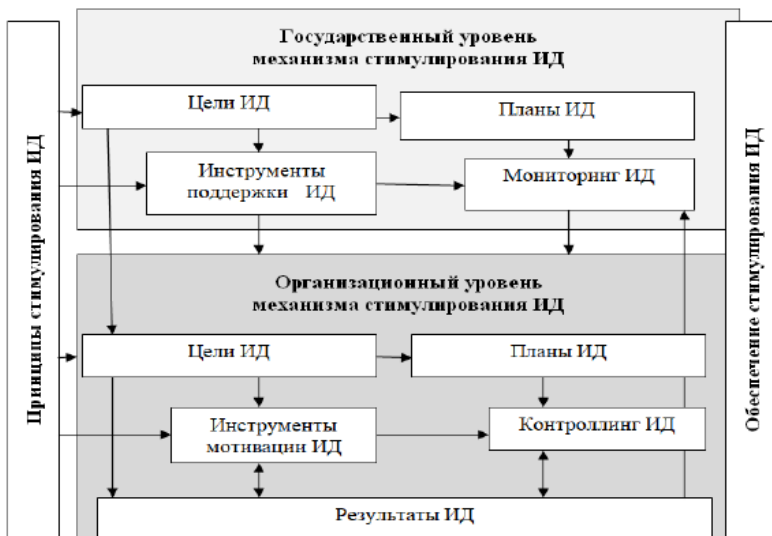


Схема механизма стимулирования инновационной деятельности

Важнейшей составляющей любого механизма управления являющейся его обеспечивающая подсистема, к которой необходимо отнести нормативно-правовые, социальные, экономические, финансовые и другие элементы инфраструктуры инновационной деятельности. Однако, в настоящее время в нашей стране отмечается недостаточная степень инфраструктурного обеспечения, при этом к инновационной инфраструктуре относят организации, предоставляющие субъектам инновационной деятельности необходимые консультационные, правовые, финансовые и другие услуги [3].

Целевые ориентиры инновационной деятельности на уровне государства закладываются различными планами, прогнозами и иными концептуальными документами, определяющими стратегическое развитие инновационной экономики [4], а также такими ее элементами, как реализуемая на данный момент в России государственная инновационная политика, которая ставит задачи сбалансированно проектировать и финансировать научную деятельность, ее технологическую и инфраструктурную составляющие, а так же опередить фундаментальную науку как основу для осуществления крупных инновационных инициатив государственного уровня.

Центральной подсистемой рассматриваемого механизма, активизирующей инновационную деятельность, является совокупность инструментов государственной поддержки. в России и в большинстве развитых стран применяются такие формы государственной

поддержки научной и инновационной деятельности, как прямое бюджетное финансирование и различные виды налоговых льгот, что становится особенно важным в современных условиях, когда прямые инвестиции в инновационные проекты сокращаются.

Так, в 2018 году было зафиксировано сокращение прямых иностранных инвестиций в российский бизнес на 6,5 млрд. долларов США [5].

Эти тенденции было несложно предугадать в связи с украинскими событиями, произошедшими в конце 2013 и начале 2014 гг., а также позицию стран-участниц НАТО по отношению к России после присоединения Крыма.

Чтобы сохранить темп роста развития инновационного сектора экономики, необходимо компенсировать денежный отток за счет внутренних государственных инвестиций, а также обеспечить повышение эффективности использования, вкладываемых в инновационные проекты средств, используя в качестве инструмента влияния такие способы увеличения эффективности стимулирования инновационной деятельности, как:

- создание конкурентного рынка инноваций;
- повышение капитализации посредством учета инноваций как нематериальных активов;
- рост эффективности с помощью внедрения разработок;
- конкретизация целей исследований и инноваций.

Это ключевые предложения по повышению привлекательности инновационных проектов общегосударственного значения для капитала, базирующиеся на применении венчурного финансирования. Видится перспективной институционализация государственного сектора фундаментальных исследований, итоги работы которого предлагались и использовались бы венчурными компаниями.

Такой подход поможет справиться с возможными проблемами становления в России цифровой экономики и использования результатов научно-технических разработок в промышленной и хозяйственной сфере.

В современных условиях цифровые технологии проникают во все сферы нашей жизнедеятельности, начиная от процессов ведения домашнего хозяйства, заканчивая колоссальными возможностями применения инновационных цифровых решений в производственных и рыночных сферах национальной экономики.

В результате этих трансформаций российская хозяйственная система сталкивается с рядом проблем государственного стимулирования инноваций:

- затруднены возможности государственного стимулирования развития информационных инструментов на основе единых стан-

дартов цифровой деятельности, которые не всегда могут быть отработаны в силу быстрой смены используемых технологий;

- поддержка «импортозамещения», которую в условиях ограничений и санкций в российской цифровой инфраструктуре принимают государство и бизнес, приводит к недопониманию зарубежными партнерами предлагаемых инновационных решений;

- пристальное внимание со стороны государственных антимонопольных органов к возникающим новым альянсам, слияниям и прочим интеграционным структурам в виртуальном пространстве, что может тормозить их естественное и необходимое развитие;

- другие проблемы, приводящие к быстрому изменению целей и инструментов влияния на организации и персонал, как следствие, к необходимости инноваций в самом механизме стимулирования инновационной деятельности.

В этой совокупности цифровых проблем некоторой особенностью обладает вопрос повышения надежности стратегического инновационного управления в России, который связан, по нашему мнению, со следующими предпосылками:

- во-первых, возникают естественные (разные стандарты) и искусственные (запреты и санкции) ограничения использования зарубежных инновационных источников и технологий;

- во-вторых, как следствие, возникают дополнительные, не всегда оправданные с точки зрения перспектив долгосрочного использования, диверсификационные издержки на создание собственной инфраструктуры для обеспечения функционирования цифровой экономики, которые сложно заранее предусмотреть.

Возникают и другие социально-экономические проблемы, которые необходимо предусмотреть в механизме стимулирования ИД для разрешения возникающих ситуаций в цифровом пространстве [5].

Вполне логично предположить, что нынешнее состояние экономического развития, глобальные вызовы научно-технического прогресса императивно влияют на изменение требований международных социально-экономических систем к стратегическому управлению, которое должно строиться на обоснованной общепринятой платформе информационных технологий, организованной в сложившейся ситуации с учетом общих аспектов цифровых инфраструктурных трансформаций и межстрановой конкурентоспособности.

Для оценки достижения целевых ориентиров развития инновационной экономики в механизме стимулирования ИД должен быть эффективным инструмент обратной связи – подсистема мониторинга результатов ИД и действенности реализуемых методов поддержки инноваций.

Для реализации потенциала инновационного развития страны органам власти и каждому предприятию необходимо применять функциональные стратегии цифровизации управленческих процессов, позволяющие отрегулировать необходимые взаимодействия на всех уровнях региональных и отраслевых хозяйственных систем.

Таким образом, можно смело предположить, что только с его помощью есть возможность ответить на вопрос, сформированы ли инструменты государственной поддержки инновационной деятельности в соответствии со значимыми проблемами [7], которые происходят в нашем быстро изменяющемся мире, дают ли они возможность спланировать и скоординировать деятельность предприятий согласно целевым инновационным приоритетам государства и наличию у хозяйствующих субъектов материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Глазьев, С.Ю.* Будущее России в инновационной экономике // Наукосведение. 2002. № 1. С. 3–23.
2. *Гохберг, Л.М.* Индикаторы инновационной деятельности: 2019: статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др. М.: НИУ ВШЭ, 2019. 376 с.
3. *Гохберг, Л.М.* Индикаторы науки: 2019 : статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский, Е.Л. Дьяченко и др. М.: НИУ ВШЭ, 2019. 328 с.
4. *Грасмик, К.И.* Инновационная активность предприятий российской промышленности в условиях экономического кризиса // Проблемы прогнозирования. 2018. № 5 (170). С. 156–165.
5. *Дедов, С.В.* Государственное регулирование инновационной деятельности социально-экономических систем // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2018. № 1. С. 23–32.
6. *Дежина, И.Г.* Новые инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности // Инновации. 2005. № 4. С. 30–36.
7. *Зотова, Е.В.,* Каргин Ю.И., Дворецкая Т.В. Проблемы развития малого и среднего бизнеса и принимаемые меры по его поддержке на государственном уровне // Вестник Российского университета кооперации. 2021. № 1 (43). С. 51–55.

УДК 338.242.2

**УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ
СБАЛАНСИРОВАННОЙ КАРТЫ СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ**

Елена Викторовна Зотова, доцент

Татьяна Викторовна Дворецкая, младший научный сотрудник
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: ezotova@ruc.su, t.v.dvoretskaya@ruc.su

**RISK MANAGEMENT IN THE DEVELOPMENT
OF A BALANCED MAP OF STRATEGIC
INDICATORS OF ECONOMIC SUSTAINABILITY**

Elena Victorovna Zotova, Associate Professor Lecturer

Tatyana Victorovna Dvoretskaya, Junior Research Associate
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

При разработке сбалансированной карты стратегических показателей следует учитывать допустимый уровень риска, при котором хозяйствующий субъект способен сохранять свою экономическую устойчивость. В этом заключается актуальность исследования. В статье предложен системный подход обеспечения экономической устойчивости с учетом возникающих рисков. Определены подходы к определению уровня толерантности к риску.

К л ю ч е в ы е с л о в а: риск, экономическая устойчивость, карта стратегических показателей, толерантность к риску.

When developing a balanced map of strategic indicators, it is necessary to take into account the acceptable level of risk at which an economic entity is able to maintain its economic stability. This is the relevance of the study. The article proposes a systematic approach to ensuring economic sustainability, taking into account emerging risks. Approaches to determining the level of risk tolerance are defined.

К е y w o r d s: risk, economic sustainability, strategic indicators map, risk tolerance.

В процессе разработки сбалансированной карты стратегических показателей особый упор рекомендуется делать на разработку показателей, позволяющих дать оценку экономической устойчивости и спрогнозировать изменение этих показателей на перспективу. При этом следует учитывать допустимый уровень риска, при котором организация сможет сохранять финансовую устойчивость.

Таким образом, планирование стратегических показателей экономической устойчивости и регулярный ее анализ позволят повы-

сильнее эффективность функционирования организации. Для анализа финансовой устойчивости традиционно применяется ряд коэффициентов [1]. Научное обоснование плановых показателей позволит увеличить объемы продаж и соответственно и производства [2, с. 111].

Начиная с 50-х годов прошлого столетия центр исследований экономической устойчивости сместился на анализ экономических рисков. Экономические риски при экономической устойчивости в структуре компании представлены на рис. 1.



Р и с. 1. Риски предприятия при оценке стратегических показателей экономической устойчивости

Быстрый рост финансовых инструментов привел к пониманию того, что обеспечивать экономическую устойчивость, можно при эффективном управлении рисками на предприятии. В зарубежных компаниях, стратегия, направленная на достижение экономической устойчивости стала своеобразным соревнованием по использованию благоприятных и минимизации неблагоприятных возможностей.

Сегодня создание системы обеспечения экономической устойчивости с учетом возникающих рисков не является стандартом для предприятий.

За рубежом оценивают и планируют экономическую устойчивость, с учетом существующего риска, обусловлено получением дополнительной прибыли и уменьшения убытков [3].

Сам процесс оценки и планирования экономической устойчивости начинается с исследования внутренней среды, по которому можно установить может ли предприятие управлять возникающими рисками. Необходимо сделать акцент на уточнении стратегических целей предприятия. На этом этапе определяется возможный уровень убытков, с которыми готово мириться руководство в случае достижения этих целей. На следующем этапе проводится сравнение выявленных рисков с максимально возможным уровнем потерь, с которыми предприятие может мириться. Для тех рисков, которые окажутся выше границы толерантности и могут нанести существенный вред компании необходимо разрабатывать стратегию снижения рисков.

Разработка системы риск-менеджмента является необходимым условием для успешного функционирования предприятия. Данная система предполагает обязательным требованием международного стандарта Сертификата ISO 9001:2000 (п. 8.5.3). Сертификат ISO 9001:2000 объединяет пять стандартов. Наличие системы риск-менеджмента дает возможность оценить это со стороны международных и национальных рейтинговых агентств. Повышение кредитного рейтинга, рейтинга корпоративного управления напрямую влияет на стоимость заемных средств для предприятия (чем выше рейтинг, тем дешевле займы).

Сегодня многие предприятия признают необходимость риск-менеджмента, но к сожалению, не всегда используют комплексный подход к управлению экономической устойчивостью. Чаще они управляют экономической устойчивостью не комплексно, а фрагментарно.

В настоящее время многие зарубежные компании проводят качественный и количественный анализ рисков. Качественный анализ риска – представляет процесс анализа риска, в который входит: сопоставление факторов риска с мерами по их нейтрализации; выявление возможных вариантов решения конкретной проблемы [4].

Количественный анализ риска – это определение степени риска с помощью применения статистических показателей, показывающих колеблемость возможного результата [4].

В настоящее время существующий риск-менеджмент является одним из значимых инструментов, который должен применяться постоянно.

Предприятие в своем распоряжении как правило имеет четыре способа воздействия на выявленные риски. К ним относят:

- избежание риска;
- сохранение риска (незначительные или нормативные потери; непредвиденные или запланированные потери);
- уменьшение возможных убытков (контроль, предупреждение);
- передача риска (контрактный способ: хеджирование; страхование) [3]

Избежание риска означает возможный отказ от ранее запланированных действий. Но это может отрицательно сказаться на получении дополнительной прибыли.

Сохранение риска активным или пассивным способом. Предприятие может само регулировать потери из специально созданных фондов или из финансовых результатов (нераспределенной прибыли).

Уменьшение возможных убытков означает изменение процессов с целью повышения контроля и гибкости в отношении управления убытками. Изменить бизнес-процессы предприятия можно двумя способами:

1. Изменение операционной деятельности с целью снижения риска возможна за счет:

- инвестирования ресурсов для поддержания конкурентных преимуществ;
- изменения организационной структуры предприятия;
- внедрения стандартизации.

2. Корректировка финансовой структуры компании. Долги предприятия способствуют возникновению дополнительных рисков для их собственников. Поэтому выбор структуры капитала компании – это компромисс между долговым финансированием и потенциальными затратами на его обслуживание. У предприятия, которое много средств тратит на обслуживание долга может образоваться дефицит ликвидных средств для инвестирования. Оно будет вынуждено занимать средства под высокие процентные ставки для пополнения собственных оборотных средств. Сокращение доли заемных средств в структуре капитала может объясняться появлением финансовых трудностей, неопределенности будущих финансовых потоков.

Передача риска возможна с помощью приобретения страхового полиса, а также операций хеджирования. При страховании возмещении подлежат недополученная прибыль предприятия и фактически понесенные расходы. Как, правило, страхованию подлежат постоянные расходы (налоги и сборы, расходы за аренду помещений и оборудования, проценты по кредитам, коммунальные расходы).

Главными условиями договора страхования являются период возмещения и временная франшиза. Период возмещения – то время в течение которого возмещаются убытки от перерыва в деятельности. Временная франшиза – это то время когда возможные убытки берет на себя страхователь.

Страхование коммерческих (торговых) кредитов в настоящее время составляет около 30% мирового торгового оборота, в Европе застраховано более 80% всех коммерческих кредитов. Расширение сбыта продукции возможно за счет предоставления отсрочки оплаты за поставленную продукцию.

Как правило это приводит к увеличению риска неоплаты за поставленную продукцию. При хеджировании можно использовать деривативные финансовые инструменты, которые широко используются в процессе управления рисками.

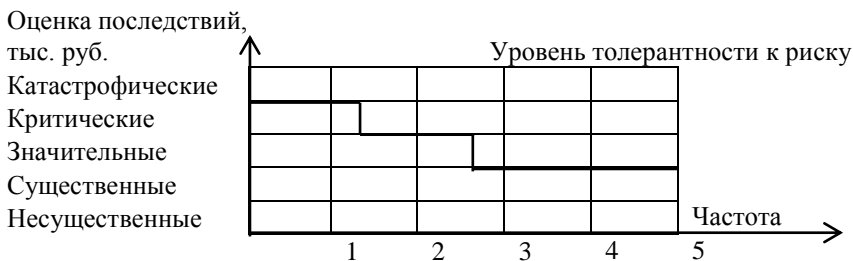
В процессе управления рисками следует учитывать допустимый уровень риска, при котором предприятие продолжает сохранять финансовую устойчивость. Этот уровень определяется как толерантность к риску. Толерантность к риску определяется субъективными и объективными факторами. К субъективным факторам относят человеческий фактор, принимаемые им решения.

К объективным факторам относят потенциал предприятия, на котором планируется внедрить инновацию [4]. Чем устойчивее и платежеспособнее предприятие, тем выше его толерантность. Предел уровня толерантности к риску определяют те риски, которые являются в тот период более или менее терпимыми, в отличие от тех, которые требуют постоянного контроля. При классификации рисков можно приблизительно оценить величину финансовых потерь от того или иного риска, а также определить границу терпимости рисков.

Для этого составляется карта рисков. Проведенная количественная оценка предполагает попадания каждого риска в определенную область на карте. Затем на карте проводится линия толерантности к риску. Риски, попадающие выше линии толерантности, являются опасными для предприятия и руководство должно принимать меры по снижению их уровня. Зона толерантности отмечена линией, по вертикальной оси отражается степень ущерба, в случае наступления рисков факторов, а по горизонтали частота, с которой может произойти это рисковое событие. Каждому значению частоты соответствует свое событие: невероятное событие – 1; маловероятное – 2; вероятное – 3; возможное – 4; – очень возможное – 5.

Риски, которые выше границы толерантности, требуют первостепенного внимания. Необходимо разработать планы действий для снижения их величины. Для этого нужно разработать целевые

показатели и меру оценки эффективности в управлении риском.



Р и с. 2. Карта рисков

С помощью карты необходимо постараться переместить каждый критический риск ниже в зону толерантности, при этом нужно соотносить затраты и выгоды. При выработке стратегии, нужно учитывать, как можно уменьшить риски, которые находятся выше уровня толерантности. Риски, которые ниже уровня толерантности являются управляемыми.

Существует несколько подходов к определению уровня толерантности к риску [3].

Оптимальным является следующее соотношение рисков и экономических показателей: 2% убытков на 15% оборотного капитала; 1% убытков на 5% общей стоимости активов; 1% убытков на 8% средней прибыли до налогообложения за последние пять лет.

Эти соотношения должны учитываться в стратегическом планировании.

Система управления рисками – это набор компонентов, которые представляют основы и организационные мероприятия для разработки, внедрения, мониторинга, оценки эффективности и непрерывного улучшения управления рисками в организации [4].

Таким образом, планирование процессов управления рисками и регулярный их анализ позволяют повысить эффективность функционирования предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зотова, Е.В., Катайкина Н.Н. Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. № 2(47). С. 5.
2. Зотова, Е.В. Методические подходы к совершенствованию системы стратегического планирования на предприятии // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2019. № 5. С. 110–115.
3. Краткосрочная финансовая политика : учеб. пособие / Е.А. Приходько. М.: ИНФРА-М, 2019. 332 с.
4. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика фирмы : учебник / Н.Н. Симоненко, В.Н. Симоненко. М. : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2017. 512 с.

УДК 338.246.025.2

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ
ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Юрий Иванович Каргин, доцент

Алексей Юрьевич Каргин, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: karginyui@yandex.ru

**ECONOMIC ESSENCE AND VALUE
OF CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE**

Yuri Ivanovich Kargin, Associate Professor Lecturer

Alexey Yurievich Kargin, Master's Degree student

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

Актуальность выбранной темы выражается в том, что экономическая реформа в Российской Федерации привела к появлению новых отношений в области хозяйственной деятельности компаний. Одной из основных задач для организации стало в наибольшей степени эффективное управление своим имуществом для улучшения своего финансового положения, увеличения инвестиционной привлекательности, максимизации прибыли. Оборотные активы мобильны, изменчивы, обращают внимание на внешние и внутренние изменения, что акцентирует внимание на необходимости текущего (оперативного) анализа их применения и мониторинга деловой активности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: оборотные активы, мониторинг деловой активности, оборотные средства организаций, кругооборот оборотных активов, функции оборотных активов, платежно-расчетная функция и воспроизводственная функция.

The relevance of the chosen topic is expressed in the fact that economic reform in the Russian Federation has led to the emergence of new relations in the field of economic activity of companies. One of the main tasks for the organization has become the most effective management of its property to improve its financial situation, increase investment attractiveness, maximize profits. Current assets are mobile, changeable, pay attention to external and internal changes, which emphasizes the need for current (operational) analysis of their application and monitoring of business activity.

К e y w o r d s: current assets, monitoring of business activity, current assets of organizations, turnover of current assets, functions of current assets, payment and settlement function and reproduction function.

Наравне с основными фондами для работы организации большой значимостью обладает наличие рационального количества оборотных средств. Оборотными активами предприятия является часть имущества, предметы которого принимают участие в одном

цикле производства и обращения товара, поочередно переносят свою цену из одной стадии кругооборота в другую и возмещают ее из выручки нынешнего периода. Итак, оборотные средства (оборотный капитал) нужны для того, чтобы обеспечить непрерывный кругооборот денежных средств.

Оборотные активы – в наибольшей степени мобильная часть капитала организации, от состояния и оптимального применения которого во многом находятся в зависимости итоги хозяйственной деятельности и финансовое положение организации.

Оборотные средства организации – это комплекс денежных средств для формирования оборотных фондов (обеспечения производственного процесса) и фондов обращения (обслуживание сферы обращения).

Объемы вложения капитала в каждую стадию кругооборота находятся в зависимости от отраслевых и технологических особенностей организации так, для компаний с материалоемким производством необходимо существенное вложение капитала в такой вид оборотных активов, как производственные запасы, а для компаний с долгим циклом производства – в незавершенное производство и т. д.

Оборотные активы мобильны, изменчивы, обращают внимание на внешние и внутренние изменения, что акцентирует внимание на необходимости текущего (оперативного) анализа их применения и мониторинга деловой активности.

Актуальность выражается в том, что экономическая реформа в Российской Федерации привела к появлению новых отношений в области хозяйственной деятельности компаний. Одной из основных задач для организации стало в наибольшей степени эффективное управление своим имуществом для улучшения своего финансового положения, увеличения инвестиционной привлекательности, максимизации прибыли.

Результаты могут быть использованы в текущей финансовой деятельности предприятия с целью ускорения оборачиваемости оборотных средств, снижения их размеров за счет частичного высвобождения и вовлечения в повторный оборот, что должно способствовать достижению социально значимого эффекта.

Методическую базу составляют методы финансового анализа: горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерской отчетности; методы экономического анализа и другие.

В настоящее время в современной России происходит глобализация экономики, которая требует большего количества изменений и новшеств в области формирования ресурсов предприятия. Но наибольшее внимание уделяется формированию оборотных активов предприятия. Так как от грамотного их формирования и даль-

нейшего использования зависит эффективность деятельности всего предприятия.

Ученые экономисты до сих пор не пришли к единому мнению о том, что стоит понимать под оборотными активами предприятия. [1, с.163].

Эволюция взглядов различных авторов на оборотные активы

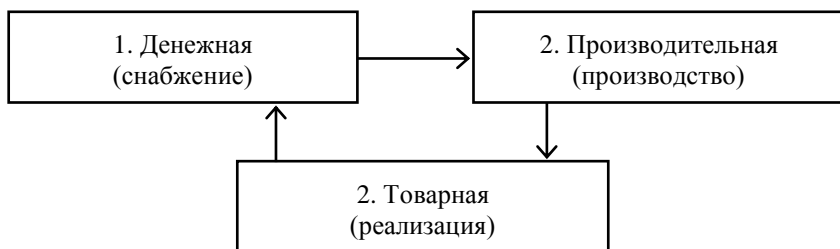
Автор	Трактовка мнения
Шермет А. Д., Сайфулин Р. С.	Данный автор считает, что под оборотными средствами предприятия стоит понимать ту часть средств предприятия, которые были вложены в текущие активы организации
Ковалев В. В.	По мнению данного автора, к оборотным средствам предприятия относят активы организации, которые являются основой в осуществлении деятельности предприятия, а также они на постоянной основе обновляются
Брунгильд С. В.	Под оборотными активами понимаются средства, которые вкладываются в деятельность предприятия с целью формирования запасов оборотных фондов, которые нужны на предприятии для осуществления непрерывной деятельности
Арутюнова Ю. А.	Данный автор полагает, что под оборотными активами следует понимать комплекс финансовых ресурсов предприятия, которые используются для непосредственного обслуживания деятельности предприятия
Сергеев И. В.	... полагает, что оборотные активы служат для обеспечения непрерывного процесса производства предприятия. Также данный автор утверждает, что оборотные активы имеют возможность постоянного пополнения
Бланк И. А.	Данный ученый говорит о том, что под оборотными активами он подразумевает некие имущественные ценности предприятия, основной целью которых является обслуживание деятельности предприятия

Итак, проведя исследование мнений различных ученых экономистов на понятие оборотных активов предприятия, автор работы пришел к выводу, что между всеми взглядами авторов отслеживается некое однообразие. Так все авторы считают, что оборотные активы принимает непосредственное участие в осуществление деятельности предприятием, и также указывает на факт их пополнения.

Вследствие того, что оборотные активы предприятия находятся в постоянном движении, то они выступают в виде авансирования расходов предприятия с момента формирования продукта до момента его реализации (получение оплаты за продукт). Все вышесказанное указывает на тот факт, что оборотные активы предприятия выполняют в первую очередь производственную функцию. При реализации данной функции оборотные активы принимают непосредственное участие в процессе изготовления того или иного

продукта, и после его изготовления свою стоимость переносят уже на готовый к реализации продукт. После того как заканчивается участие оборотных активов предприятия в изготовлении продукта, то оборотные средства начинают исполнять платежно-расчетную функцию, которая подразумевает под собой переход оборотных активов из вещественной форму в денежную, то есть предприятие получает денежные средства за реализацию изготовленного продукта посредством оборотных активов. [3, с. 249].

Из-за того, что оборотные активы на предприятии находятся в постоянно движении, то они осуществляют три основных цикла своей жизни, а именно: денежная, производственная и товарная (рис. 1).



Р и с. 1. Кругооборот оборотных активов

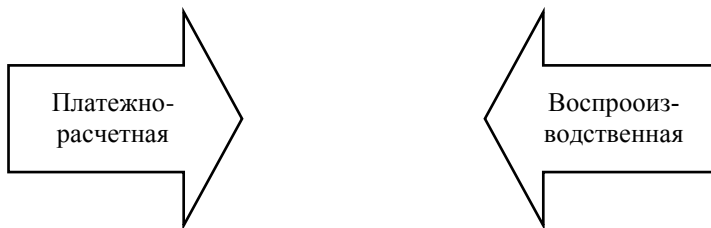
Под оборотными активами подразумевается часть средств изготовления, которая однократно принимает участие в производственном цикле и переносят свою стоимость полностью на изготавливаемую продукцию.

Из выше представленного, отличительными свойствами оборотных активов являются: его полное использование в ходе одного производственного цикла и полный перенос цены на новые произведенную продукцию; нахождение оборотного актива в непрерывном оборотном процессе; в ходе одного производственно-коммерческого оборота, оборотные активы изменяет свою форму с денежной на товарную, и с товарной на денежную, переходя процессы закупки, пользования и конечной реализации. [3, с.248].

За счет собственных ресурсов образовывается наименее устойчивая доля оборотных активов предприятие [4].

Существование собственных оборотных активов дает возможность компании беспрепятственно использовать, увеличивать эффективность и стабильность ее торгово-производственной деятельности.

Сущность оборотных активов раскрывается через его функции (рис. 2).



Р и с. 2. Функции оборотных активов

Рассмотри каждую функцию более подробно.

Платежно-расчетная функция оборотных активов заключается в том, что капитал в денежной форме применяется предприятием для осуществления оплаты товарно – материальных ценностей. Исходя из этого, движение оборотных фондов в каждый определенный момент времени отражает собой оборот материальных факторов воспроизводственной деятельности, а движение фондов обращения предприятие – это оборот продукции, денег, безналичных платежей.

Воспроизводственная функция, заключается в обеспечении слаженности и непрерывности производственного цикла и конечной реализации продукции и оказании воздействия на данный процесс.

Обе перечисленные выше функции не проявляются по отдельности, они всегда дополняют друг друга. Необходимо отметить и тот факт, что воспроизводственная функция оборотного капитала в практической деятельности реализуется лишь как инструмент осуществления экономического стимулирования производственно-торгового процесса в полной мере. Платежно-расчетная функция проявляет себя как изменение стоимостных параметров и скорости прохождения оборота вложенного в оборотные активы капитала. Оборотные активы предприятия выполняют все перечисленные выше функции лишь в процессе осуществления деятельности предприятием и выступают в качестве инструмента по осуществлению производственно-торгового процесса предприятия [5, с. 301].

Изначально, формирование оборотных активов предприятия происходит в момент формирования новой компании, т. е., когда происходит формирование уставного фонда предприятия. Дальнейшая необходимость в пополнении оборотных активов предприятия возмещается посредством различных источников, сумма их финансирования не должна быть ниже минимальной остаточной стоимости оборотных активов. Под минимальной остаточной стоимостью оборотных активов предприятия понимается та часть

оборотных активов, которая должна всегда оставаться на предприятии, меньше указанного размера оборотных активов может произойти остановка производства или торгового процесса.

Далее по мере становления предприятия формирование оборотных активов уже происходит посредством различных источников. Определение источника финансирования оборотных активов происходит на каждом предприятии самостоятельно, в зависимости от собственных возможностей, кредитных предложений и т. д. Но перед тем, как выбрать тот или иной источник финансирования оборотных активов на предприятии проводится тщательный анализ, результатом которого является сформированное мнение о конкретном источнике, подтвержденные цифровыми показателями [6, с. 382].

Таким образом, в настоящее время между учеными экономистами не было установленного единого определения понятия оборотных активов. По нашему мнению, оборотные активы предприятия, в первую очередь предназначены для наиболее точного определения обеспечения непрерывности процесса производственно-коммерческого цикла.

Сейчас оборотные активы выполняют две основные функции: производственная и платежно-расчетная. Производственная функция – это то, что оборотные активы принимают непосредственное участие в производстве продукта, после изготовления, которого стоимость оборотных активов переносится на готовый к реализации продукт, затем начинает действовать вторая функция. Платежно-расчетная функция оборотных активов предприятия проявляется в виде реализации изготовленного продукта посредством оборотных активов, и получение денежных средств за них. И далее весь процесс начинается заново.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Каргин, Ю.И.,* Притворова А.А. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы Национальной научно-практической конференции, 2020. С. 161–165.

2. *Имяреков С.М.,* Четайкина Ю.В., Каргин Ю.И. Особенности инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Мордовия // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2016. № 3 (39). С. 139–145.

3. *Каргин Ю.И.* Экономические методы оценки социально-экономического развития // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. 2019. С. 247–251.

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

5. *Аброськина, Н.С.,* Каргин Ю.И. Оценка эффективности управления ресурсами предприятия // Актуальные проблемы социально-экономического развития

общества. Материалы Национальной научно-практической конференции научно-педагогических работников. 2019. С. 299–304.

6. *Кижяева, Ю.В.*, Каргин Ю.И. Анализ эффективности использования организационных ресурсов промышленного предприятия // Материалы Национальной научно-практической конференции научно-педагогических работников. 2019. С. 380–384.

УДК 338.23:001.895(476)

**СПЕЦИФИКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
И ФАКТОРЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Юлиана Николаевна Логунова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: fox13rus2013@yandex.ru

**SPECIFIC INNOVATION ACTIVITIES
AND FACTORS OF ITS DEVELOPMENT
IN MODERN CONDITIONS**

Yuliana Nikolaevna Logunova, Master's Degree student

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

Актуальность исследования заключается в том, что для активизации инновационного предпринимательства необходимо выполнить обоснование механизма стратегического управления инновациями как фактора модернизации экономики региона.

К л ю ч е в ы е с л о в а: инновация, инновационная деятельность, инновационное развитие, инновационная политика.

The relevance of the study lies in the fact that in order to activate innovative entrepreneurship, it is necessary to substantiate the mechanism of strategic management of innovations as a factor in the modernization of the region's economy.

K e y w o r d s: innovation, innovation activity, innovative development, innovation policy.

Исследование проблем инновационного развития экономики является очень актуальным и своевременным вопросом. Сейчас создание ценности для потребителей становится невозможным без использования нововведений [1].

Согласно данным Бостонской консалтинговой группы, около 90% руководителей компаний называют инновации стратегиче-

ским приоритетом их развития. Значимость новшеств указывается учеными и практиками для всех секторов народного хозяйства, и их роль возрастает постоянно [2].

В целом, на сегодняшний день в «таких экстремальных условиях, в которых находится Россия, инновационная деятельность является, пожалуй, главным направлением развития как отдельно взятых предприятий, так и экономики в целом» [3].

Считается, что основной проблемой для современного инновационного развития в российских условиях выступает невысокая активность предприятий с позиций рассмотрения объемов, периодичности и результативности, осуществляемых ими НИОКР или же таких НИОКР, которые заказываются ими у сторонних организаций (включая вузы и государственные научные организации) [4].

Конкурентоспособность – это основная характеристика рыночного положения предприятия, что свидетельствует о его способности ограничивать деятельность конкурентов и достигать определенных конкурентных целей.

Необходимым условием формирования эффективной инновационной политики является объективная оценка ее результативности и конкурентоспособности участников рынка (рис. 1).



Р и с. 1. Конкурентоспособность путем инноваций

Относительно понятийного аппарата, который применяется при исследовании современных проблем инновационной сферы, следует отметить следующее.

С одной стороны, существует традиция применения чисто «инновационных» категорий вроде «инновационный процесс», «инновационная деятельность», «инновационная сфера», «инновационный проект», «инновационная программа» и другие [2].

С другой – не менее популярен подход, примененный на принятии разнокачественных категорий «рынок инновационной продукции», «инновационные ресурсы», «инновационный потенциал», «инновационное ядро», «управление компетентностью», «иннова-

ционное мышление», «инновационное воспитание», «инновационное образование», «экономика знаний», «инновационная компетентность», «инновационный риск» и другие.

Эти традиции отражают, по нашему мнению, два главных направления исследования инновационной экономики – преимущественно прикладной и теоретический, которые развиваются несколько обособленно друг от друга.

В рыночной экономике знания не внедряются, а покупаются, хотя термин «внедрение» часто применяется в определениях инновационного процесса, следствием которого является инновационное развитие.

Инновационное развитие – это не только процесс преобразования идей в новый продукт, но и процесс создания идей и творческого их сопровождения и реализации, то есть включает полный инновационный цикл от идеи до внедрения в экономику.

«Под инновациями нами понимаются любые нововведения, изменения, которые влекут обновление либо усовершенствование продукции предприятия или же производственных технологических, управленческих, финансовых и прочих процессов» [5].

На данное время имеют место процессный и объектный подходы, характерные для трактовки термина «инновация»:

– процессный – понимает под инновацией некий процесс, нацеленный на осуществление определенной идеи¹³, что близко к понятию инновационная деятельность;

– объектный – где инновацией обозначается результат научно-технического прогресса (новая техника, технология), или объект, получаемый путем использования новых знаний, что по смыслу близко к наиболее часто используемому понятию «инновация».

Инновационная деятельность (ИД) является сегодня едва ли не важнейшим условием создания конкурентоспособных товаров и услуг как фактора роста экономики страны.

Многими исследователями и нормативными актами, регулирующими инновационную деятельность, даются формулировки, по смыслу отражающие то, что «инновация является результатом инновационной деятельности», а «инновационная деятельность – представляют собой работу по созданию, внедрению и развитию инноваций».

Таким образом, «инновационная деятельность представляет собой создание нового либо же изменение существующего продукта, услуги, технологии, которые дают возможность предприятию осваивать новые рынки, внедрять передовые технологии и современные формы организационно-управленческой деятельности» [5].

На разных уровнях управления экономикой основной менеджмента инновационной деятельности являются функции планиро-

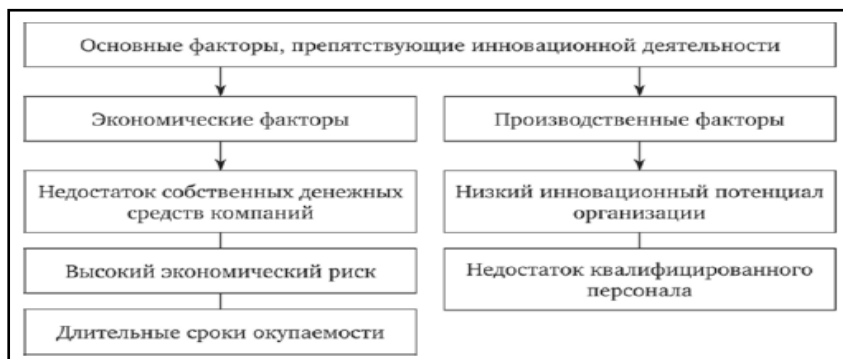
вания, мотивации и контроля. Исходной является функция планирования, которая включает разработку стратегией развития, согласование ресурсных возможностей и имеющегося или потенциального спроса на рынке. В первую очередь, она предусматривает установление требуемых инвестиций для достижения целей.

Оно выполняет ряд важных функций, являющихся основой как для контроля (что определено естественной взаимосвязью планов и результатов), так и для осуществления организационно-координационных и мотивационных воздействий, включая:

- цели и их согласование;
- прогнозирование;
- координацию деятельности всех участников инновационной деятельности;
- реакцию на препятствия и проблемы, возникающие при исполнении планов;
- формирование базы для проведения контроля. Планы позволяют объективно оценить деятельность предприятия путем сравнения фактических значений параметров с запланированными. При таких условиях контроль становится основой для достижения инновационных целей;
- коммуникации участников инновационных процессов.

Инновационная деятельность выступает в качестве основного фактора, характеризующего уровень развития экономики современного общества, что отмечено как на правительственном, так и на местном уровнях.

Основные факторы, препятствующие инновационной деятельности, представлены на рис. 2.



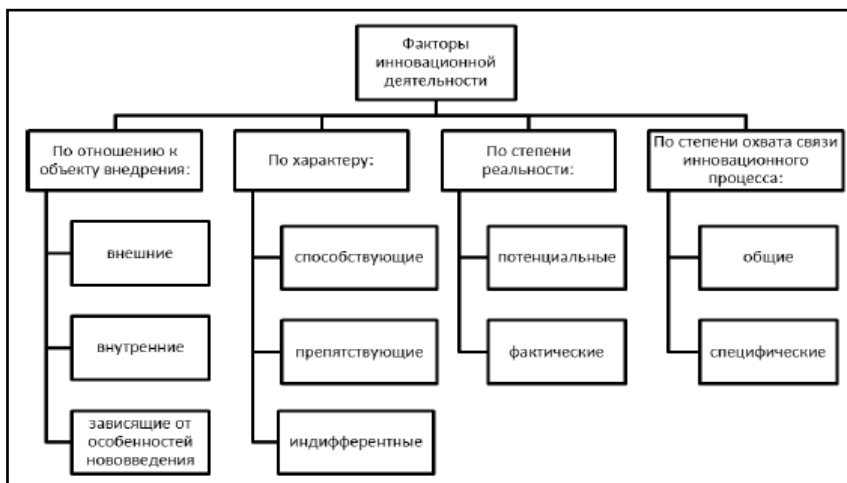
Р и с. 2. Группировка факторов, препятствующих инновационной деятельности [4]

В современных рыночных условиях существуют не только положительные аспекты развития инновационной деятельности, но и факторы, сдерживающие аспекты. К ним необходимо отнести:

- отсутствие опыта осуществления инновационной деятельности;
- несовершенная нормативно-правовая база в сфере инновационной деятельности;
- отсутствие или ограниченность льгот и преференций для предприятий, осуществляющих инновационную деятельность;
- проблема подготовки и переподготовки высококвалифицированных специалистов;
- неблагоприятный инвестиционный климат;
- отсутствие развитой инновационной инфраструктуры;
- устаревшая материально-технологическая база промышленных предприятий и др.

Управление инновациями должно иметь стратегическую направленность, что predetermined качеством и, как правило, долгосрочным влиянием их использования на состояние организаций, поэтому этот вид управления непосредственно связан с ситуационным анализом и прогнозом внешних и внутренних факторов; научно-технического потенциала и др.

Следовательно, факторы инновационной деятельности организаций должны быть подвержены множественной классификации по различным признакам. Их основные виды представлены на рис. 3.



Р и с. 3. Видовая структура факторов инновационной деятельности предприятия

В сложившейся ситуации любые вложения в научные исследования при условии, что они принесут отдачу в среднем не ранее 3–5 лет, крайне рискованны.

Поэтому отечественные бизнес-структуры без значимой поддержки со стороны власти не всегда могут быть устойчивым фактором экономического роста на инновационной основе. Мешают (при стремлении законодателей способствовать) инновационной активности компаний также многочисленные нормативно-правовые изменения.

Таким образом, как следствие действия всех этих противоречивых факторов, несмотря на богатый инновационный потенциал, Россия отстает от развитых стран в реализации инноваций и требуется стимулирование ИД для усиления позитивного потенциала ее факторов, активизации и эффективного внедрения нововведений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кокин, А.Н.* Формирование системы инфраструктурного предпринимательства: цели развития, ключевые бизнес-функции и параметры устойчивости: монография. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2019. 132 с.
2. *Абдикеев, Н.М.* Мониторинг инноваций в развитых экономиках: системы показателей и их использование в России / Н.М. Абдикеев, Е.Л. Морева // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2019. Т. 10. № 3. С. 54–58.
3. *Друкер, П.* Бизнес и инновации. Innovation and Entrepreneurship. М: Вильямс, 2007. 432 с.
4. *Каракулин, А.Ю.* Методический подход управления инновационным потенциалом персонала / А. Ю. Каракулин, И. Г. Ершова – Текст: непосредственный // Вестник Академии знаний. 2020. № 6 (41). С. 145–150.
5. *Беломестнов, В.Г.* Инновационная экономика России: институциональный подход // Проблемы современной экономики. 2019. № 4 (72). С. 30–34.

УДК 004.9

**ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ В ЮРИДИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Ольга Ивановна Немыкина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

Арина Сергеевна Немыкина, студентка

*Военная академия воздушно-космической обороны имени Маршала
Советского Союза Г.К. Жукова*

E-mail: Nemykina_Olga@mail.ru, Nemykina_Arina17@list.ru

**APPLICATION OF INFORMATION
TECHNOLOGIES IN LEGAL ACTIVITY**

Olga Ivanovna Nemykina, Associate Professor Lecturer

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

Arina Sergeevna Nemykina, student

*Military Academy of Aerospace Defense named after Marshal of the
Soviet Union G.K. Zhukov*

В статье раскрываются вопросы, связанные с информационными технологиями, используемыми в юридической деятельности. Приводится анализ автоматизированных средств применяемых юристами для более оперативного и качественного решения задач, повышающих эффективность их профессиональной деятельности. Исследуются основные автоматизированные системы, сервисы, веб-сайты, непосредственно используемыми юристами для решения задач, связанных с обработкой документов, поиском нормативной информации, проверкой контрагентов и т. п.

К л ю ч е в ы е с л о в а: информационные технологии, юридическая деятельность, программное обеспечение.

The article reveals issues related to information technologies used in legal activities. The analysis of automated tools used by lawyers for more prompt and high-quality solutions to problems that increase the effectiveness of their professional activities is given. The main automated systems, services, websites directly used by lawyers to solve problems related to document processing, search for regulatory information, verification of counterparties, etc. are investigated.

K e y w o r d s: information technologies, legal activity, software.

Одной из важнейших задач современности является формирование информационного общества – общества, в котором информационные и коммуникационные технологии, занимают основное

место в различных сферах человеческой деятельности. Юридическая деятельность не исключение. В существующем информационно-правовом пространстве, информационные технологии, применяемые для решения профессиональных задач юристов, стремительно развиваются, появляются новые средства, программы, сервисы, калькуляторы и т. п.

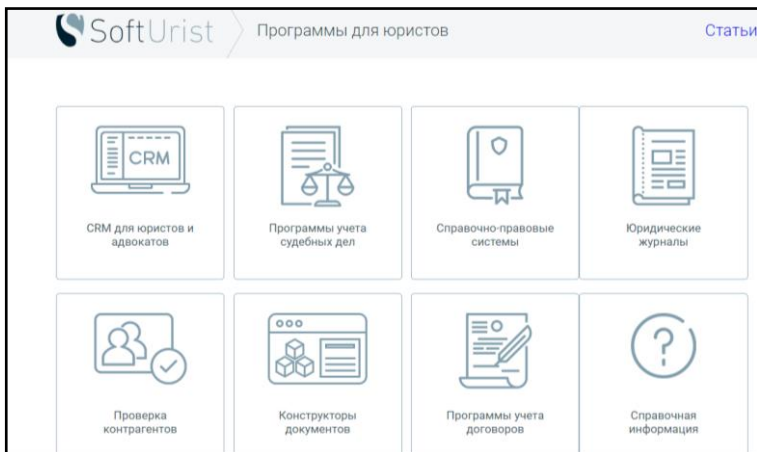
Деятельность современного юриста связана с обработкой достаточно большого количества документов, базирующихся на нормативных документах (федерального и регионального законодательства) объем которых неуклонно растет. Применение новых информационных технологий, автоматизированных информационных систем (АИС), сервисов является на сегодняшний день основным средством сбора, обработки, хранения, обновления и передачи информации, как непосредственно юристами, так и потребителями информации.

Современные информационные технологии в юридической деятельности представлены следующими категориями:

- CRM для юристов и адвокатов;
- программы учета судебных дел;
- справочно-правовые системы;
- юридические журналы;
- конструкторы документов;
- программы учета договоров;
- справочная информация;
- юридические форумы;
- калькуляторы;
- конструкторы бизнес-процессов;
- финансирование судебных дел.

В повседневной работе юристу приходится решать большое количество задач: взаимодействие с клиентами, поиск информации по законодательной базе, анализ судебной практики, составление документов, отслеживание сроков различных событий и т.д. Применение автоматизированных средств позволяет юристу решать задачи более оперативно и качественно, что повышает эффективность профессиональной деятельности юриста.

Для быстрой ориентации в выборе программного продукта, для юристов, в нашей стране при поддержке НИУ «Высшая школа экономики» был разработан Проект SoftUrist. На сайте проекта softurist.ru представлено основное программное обеспечение (ПО), даны ссылки на сервисы, сайты (как платные, так и бесплатные), используемые юристами в своей профессиональной деятельности. Пример главной страницы проекта SoftUrist представлен на рис 1.



Р и с. 1. Главная страница проекта SoftUrist

Программы сгруппированы в блоки по основным направлениям юридической деятельности:

CRM для юристов и адвокатов: Юрайт24: CRM для юристов на Битрикс24; Юрайт24: CRM для юристов на amoCRM; ProjectMate; Юрробот; А2.Тайм; Jurga.

Программы учета судебных дел: ProjectMate; Программа учета судебных дел XSUD; Юрайт: Судебно-претензионная работа; Претензионно-исковая работа (Digital Design); Jeffit: Управление юридической службой.

Справочно-правовые системы (СПС): СПС «Право.ру»; СПС «Гарант»; СПС «КонсультантПлюс»; СПС «Система Юрист»; СПС «Референт»; СПС «Lexpro»; СПС «Кодекс»; Информационно-правовая система «Законодательство России».

Юридические журналы: Налоговые споры; Налоговед; Уголовный процесс; Госзакупки.ру; Административная практика ФАС; Трудовые споры; Корпоративный юрист; Арбитражная практика; Юрист компании.

Проверка контрагентов: Система профессионального анализа рынков и компаний «Спарк»; «Контур-Фокус»; Юрайт: API для юридической работы; 1cont.ru; «СБиС»; «Репутация»; Единый федеральный реестр сведений о банкротстве; Реестр недобросовестных поставщиков; Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц; ЕГРЮЛ Онлайн; Юрайт бот для ведения судебных дел; Проверка паспорта.

Конструкторы документов: Doc.one; Система автоматизации договорной работы «ТурбоКонтракт»; Конструктор договоров

«КонсультантПлюс»; Freshdoc; Юрайт: Конструктор документов и договоров DOCZILLA; Конструктор договоров – Система Юрист; Конструктор документов «ProstoDocs»; Конструктор документов «LanDocs»; Конструктор правовых документов «Гарант»; Создание договоров онлайн dogovor-ka.ru; Онлайн-сервис оформления документов «Документовед»; Комбинатор.Про; Конструктор документов «QuickDoc».

Программы учета договоров: IT Audit; youright.ruЮрайт: Согласования и договоры; RKIT: Управление договорами; Мой Склад; Договор Партнер; Citeck EcoS; ProjectMate; Ведение договоров.

Справочная информация: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства; Производственный календарь; Почтовые бланки; Отслеживание отправлений Почты России; Определение реквизитов ИФНС, органа гос. регистрации ЮЛ / ИП; Банк данных исполнительных производств; Классификатор кодов ОКВЭД; Определение отдела судебных приставов; Информация по объектам недвижимости; Свод законов Российской Империи; ЮристСправочник; Размеры МРОТ (минимальный размер оплаты труда); Реестр адвокатов иностранных государств; Реестр адвокатов субъектов РФ; Модуль определения ведомственной подсудности дел; Модуль подсудности мировых судей г. Москвы; Реестр судебных приставов России; Реестр судов России; Реестр нотариусов России; LawMatic Управление недвижимостью; Allcourts; Riskover.

Юридические форумы: Регфорум, Закония, ФорумЮристов.РУ, ЮрКлуб, Общественный Портал госзакупок, Правовед.RU, ЗонаЗакона.RU, Юрист Форум, LSN 9111.

Калькуляторы: Калькуляторы Kod-x.ru; Договор-Юрист.ру; Расчет госпошлины «Гарант»; Калькулятор дней; LegalCalc.ru; Калькулятор стоимости нотариальных услуг; Расчет госпошлины LegalCalc; Калькулятор распределения расходов на госпошлину в арбитражном суде; Калькулятор расчета доставки писем по России.

Конструкторы бизнес-процессов: G Suite 2; Microsoft Office; Botman.one; Битрикс24; Сбор корпоративной отчетности GetReport; Финансирование судебных дел; Платформа; NLF-group; Судфинанс.

На сайте SoftUrist перечисленное программное обеспечение дано с их подробным описанием, представлен сравнительный анализ, показаны программы с максимальным рейтингом. Сравниваются такие важные характеристики как стоимость и оценка пользователей, на основании которых выводится итоговая оценка программного обеспечения. Сравниваются основные критерии, такие как оценка функций, т. е. количество показателей, которым соот-

ветствует программа; оценка удобства, т.е. количество показателей, которым соответствует программа; оценка пользователей, причем оценка пользователей рассчитывается как среднее арифметическое между оценками всех пользователей и округляется до целого значения. Итоговая оценка формируется по формуле:


$$\text{Итоговая оценка} = \Phi \times 0.6 + Y \times 0.2 + C \times 0.1 + П \times 0.1,$$

где Φ – оценка функций; Y – удобства; C – стоимости; $П$ – пользовательская оценка.

При отсутствии пользовательских оценок она не попадает в расчет итоговой оценки. Итоговая оценка округляется в большую сторону с точностью до 0.5 балла.

Каждая представленная на сайте SoftUrist программа описывается с помощью следующих характеристик: платформа, сайт, телефон, E-mail, скайп, правообладатель (название фирмы разработчика), бесплатная версия (если есть, указывается версия, кол-во бесплатных дней), цена (стоимость программного продукта, Р), описание (краткое описание программы), скриншоты (позволяют просмотреть основные разделы программы визуально).

Отдельно следует отметить, что в описании каждой системы, имеется наличие ссылки на сайт фирмы разработчика программного продукта, которая помогает перейти непосредственно на сайт разработчика, где дано подробное описание программного продукта. Пример программы с описанием, в частности, облачной платформы по автоматизации взыскания и анализа задолженностей с помощью машинного обучения и искусственного интеллекта «ЮРРОБОТ» представлен на рис. 2.

 Юрробот		Ваша оценка: ★★★★★
Рейтинг (итоговая оценка)	★★★★★	Развернуть
Категория	CRM для юристов и адвокатов	
Платформа	Web	
Сайт	https://urrobot.net	
Телефон	+7 (495) 128-65-45	
E-mail	info@urrobot.net	
Скайп	Отправить сообщение	
Правообладатель	ООО Юрробот	
Бесплатная версия	есть демо доступ на 1 месяц	
Описание	Облачная платформа по автоматизации взыскания и анализа задолженностей с помощью машинного обучения и искусственного интеллекта. ЮРРОБОТ автоматизирует работу с дебиторской задолженностью для организаций, мировых судей, судебных приставов. С помощью машинного обучения и искусственного интеллекта ЮРРОБОТ автоматически обрабатывает юридические документы, формирует полный пакет документов для работы с должниками и отправляет в суд онлайн, использует электронную цифровую подпись (ЭЦП). Автоматическое формирование судебного решения для мирового судьи и исполнительный лист.	

Р и с. 1. Описание облачной платформы «ЮРРОБОТ» на сайте SoftUrist

Следует отметить, что на сайте SoftUrist перечислены не все программы и сервисы, которые могут использовать в своей деятельности юристы, а только основанные из них. Также на сайте имеется возможность загрузить новое разработанное программное обеспечение, поэтому содержание сайта постоянно обновляется.

В настоящее время юридическая сфера представлена внедрением и использованием АИС различного назначения, а также широким применением Интернет-технологий. При этом преобразование основных бизнес-процессов предприятий, имеющих отношение к юридической сфере, происходит с использованием АИС и веб-разработок. Здесь следует отметить, что в каждой организации имеются свои внутренние АИС и базы данных (например, ГАС «Правосудие», АСИО «Прокуратура», АИС «Налог», «ИСОД МВД» и т.п.). Каждая организация имеет веб-сайт, на котором представлены основные документы, регламентирующие деятельность организации, размещены основные формы документов, контактные данные, а также имеется электронная форма подачи заявления.

Следует отметить, что в основе успешной цифровой трансформации юридической сферы лежат качественные долгосрочные инвестиции в перспективные ИТ-проекты, связанные с автоматизацией юридической деятельности, комплекс системных мер государственной поддержки, последовательное развитие нормативно-правовой базы, создание глобальных конкурентных условий для работы ИТ-специалистов, в области информатизации юридической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. SoftUrist Программы для юристов <https://softurist.ru/>.

УДК 331.104.2

**ЗНАЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Екатерина Ивановна Пичугина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: st801420@ruc.su

**THE IMPORTANCE OF CORPORATE
SOCIAL RESPONSIBILITY
OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS**

Ekaterina Ivanovna Pichugina, Master's Degree student

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

В статье автором рассматривается значение корпоративной социальной ответственности, ее результаты развития в современных условиях. Автором анализируются нормативные аспекты исследуемой проблемы. Сделаны выводы о роли ответственности в деятельности работника и предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: корпоративная социальная ответственность, предприятие, работник, социальная защищенность, профсоюз.

In the article, the author examines the importance of corporate social responsibility, its development results in modern conditions. The author analyzes the normative aspects of the problem under study. Conclusions are drawn about the role of responsibility in the activities of the employee and the enterprise.

K e y w o r d s: corporate social responsibility, enterprise, employee, social security, trade union.

В современных условиях персонал является решающим ресурсом, способным создать конкурентное преимущество организации и принести успех в непростых рыночных условиях. Решающей предпосылкой конкурентоспособности предприятий является профессиональная компетентность, уровень квалификации, ответственность и активность кадрового корпуса [1]. Сформировался и продолжает развиваться рынок труда, в котором утверждается понимание ценности человеческих ресурсов. Поэтому все большее значение имеет персонал организации и обеспечение его социальной защитой.

Концепция корпоративной социальной ответственности способствует совершенствованию системы по управлению кадрами,

оптимизации программы материального стимулирования, усиления гарантий социальной защищенности сотрудников, а так же обеспечения использования в максимально возможном объеме опыта и знаний высококвалифицированного персонала и привлечения молодых перспективных специалистов [2].

Для формирования стратегии и тактики управления организацией используются вопросы социальной ответственности [3]. Зарубежный опыт применения корпоративной социальной ответственности транслирует вклад в развитие общественной деятельности и формирования лояльности потребителей, сотрудников и акционеров. Это способствует определению открытости и прозрачности предприятия в области миссии, видения, стратегических целей.

Результат корпоративной социальной ответственности предприятия отражается в социальных отчетах, пользователями которых выступают различные категории заинтересованных лиц. Правовой основой стандартов корпоративной социальной ответственности в странах Европейского Союза выступают правовые акты, издаваемых органами ЕС по отраслям экономики и промышленности. Неправительственными и межкорпоративными научными и практическими центрами исследования разрабатываются методологические основы корпоративной социальной ответственности, принципы Международной организации труда, Всеобщей декларации прав человека, Организации экономического сотрудничества и развития, Всемирных саммитов и др.

Для российских предприятий вопросы формирования корпоративной социальной ответственности имеют место в стратегических планах, без применения специальной терминологии и детальных действий. В связи с пандемией 2020 года (covid-19) вопросы социальной защиты работников организации обеспечивают выполнение трудовых прав добросовестных работодателей.

Открытая система социальных показателей укрепляют доверие к предприятию и усиливают возможность устойчивого, социально-программируемого развития, высокой экономической и социальной эффективности. В связи с этим, по нашему мнению, активизируются процессы изменения институциональной роли предприятия, при которых происходит изменение социальных ценностей и приоритетов коллектива и изменение взаимоотношений между работником и руководством в целом. Подобные изменения являются основой социальных программ и планов, реализуемых предприятиями. Причем в качестве источников финансирования выступают как внешние (государственное и муниципальное финансирование), так и внутренние (оформление целевых кредитов). Кроме того, социальное развитие предприятия должно учитывать

современные тенденции, к которым следует отнести: создание мотивационных моделей, внедрение новых информационно-коммуникационных технологий, определение ключевых сфер компетенции компании.

Положения корпоративной социальной ответственности предприятия делает его деятельность прозрачной, транспарентной для всех контактных групп его внутренней и внешней среды, общества в целом.

Современными исследователями в данной области отмечается необходимость социальной защиты отдельных в случае существовании потребности в обеспечении социальными гарантиями при приближении к социальному равенству. При этом, проявление социального неравенства отмечается во всех сферах жизнедеятельности общества.

Удовлетворение первичных потребностей работников (физиологических) и вторичных (экзистенциальных и социальных) выступает элементом системы мотивации и эффективной работы персонала, что способствует укреплению морального духа в коллективе [4].

Следует отличать социальную защиту от социальной защищенности. Отличием «социальной защиты» следует считать конкретную работу по соблюдению прав и свобод и реализации социальной политики. Для «социальной защищенности» характерно состояние определенной категории сотрудников предприятия в соответствии с локальными нормативными актами хозяйствующего субъекта и законодательством РФ.

В целом предприятия используют достаточно стандартный набор мер социального обеспечения своих работников, который во многом не учитывает рыночные факторы и ситуацию в социальной сфере. Но при всем при этом они решают достаточно разнообразные проблемы и могут быть совершенно разными: от предоставления социальных пособий и социального жилья до обеспечения безопасности, организации вывоза и обработки отходов, предоставления образования, оснащения зон отдыха.

Реализация социально-экономических реформ в России диктует профсоюзным организациям вполне конкретные задачи в области корпоративной социальной ответственности, связанные с условиями трудовых и производственных вопросов, профилактикой производственного травматизма и предоставлением различного рода услуг. Повышение производительности труда посредством укрепления морального духа в трудовом коллективе, сплоченности и взаимной лояльности между работодателем и сотрудниками также входит в обязанности профсоюзов.

Участие профсоюзов в области корпоративной социальной от-

ветственности также сопровождается реализацией государственных функций, к числу которых следует отнести распределение бюджета социального страхования между всеми членами профсоюза, распределение жилого фонда среди членов профсоюза, контроль охраны труда и техники безопасности на предприятиях и многое другое.

По всей видимости, через коллективные договоры необходимо решать комплексно и с учетом реальной ситуации в экономике и на территории конкретные вопросы социального развития предприятия, увязывая их с финансовыми возможностями и общими результатами работы предприятия.

Экономика, обусловленная ростом масштаба производства, ориентированная на крупные предприятия, на новом этапе глобализации утратила свое значение с точки зрения прибыльности. Внедрение новых информационно-коммуникационных технологий и переход от крупномасштабного производства к экономике, в которой основное место отводится сфере услуг, требующей высокого уровня профессиональных знаний, открывают новые возможности для создания малых и средних предприятий. Это требует новых подходов к решению социальных проблем. В данном случае возрастает роль социальной сферы как самостоятельного сектора экономики, предоставляющего качественные платные социальные услуги.

Помимо обязательного социального страхования должен развиваться рынок дополнительного социального страхования. Во всем мире крупнейшие корпорации имеют собственные фонды социального страхования, позволяющие накапливать средства для решения конкретных социальных задач, главной из которых является возможность удовлетворения социальных потребностей в соответствии с уровнем доходов населения.

Дополнительное негосударственное пенсионное обеспечение работников при участии предприятия выполняет функцию сохранения сбережений, которая реализуется через размещение пенсионных резервов корпоративного негосударственного пенсионного фонда в хозяйственном обороте предприятия на принципах доходности и возвратности.

На предприятиях промышленности действует Кодекс корпоративного поведения, принципами которого являются [5]:

- обеспечение акционеров реальной возможностью осуществлять свои права, связанные трудовой и производственной деятельностью;
- обеспечение равного отношения к акционерам, владеющим равным числом акций одного типа. Все акционеры имеют возможность получать эффективную защиту в случае нарушения их прав;

– осуществление советом директоров стратегического управления и проведения контроля за деятельностью Исполнительных органов;

– обеспечение исполнительного органа возможностью осуществлять эффективное руководство текущей деятельностью;

– раскрытие полной и достоверной информации о предприятии, в том числе о его финансовом положении, экономических показателях, структуре собственности и управления в целях обеспечения возможности принятия решения обоснованных решений акционерами и инвесторами;

– учетывание прав работников и поощрение активного сотрудничества в целях увеличения активов, стоимости акций, создания новых рабочих мест;

– обеспечение контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия с целью защиты прав и законных интересов акционеров.

Таким образом, корпоративная социальная ответственность основана на изменении значимости сотрудника в организации, может выражаться в различных формах общественного признания, профессионального и морального авторитета. Изменение социального статуса сотрудника в конечном счете обусловлено результатами его деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова, Е.Г.* Кадровая политика в потребительской кооперации Республики Мордовия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Мат-лы Междунар. науч-практ. конф. 2017. С 97–101.

2. *Скворцова, М.А.,* Малясова М.М. Построение статистической модели затрат на социальную ответственность бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2018. № 9 (98). С. 1015–1019.

3. *Samigin, D.Y.* Modern financial management tools in agrarian business: monograph / D. Samigin, 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. *Катайкина, Н.Н.,* Зотова Е.В. Влияние заработной платы на уровень и качество жизни населения // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2011. № 2. С. 8–12.

5. *Петрова, А.Н.,* Малясова М.М. Применение профессиональных стандартов в управлении организационной культурой предприятия // Studium. 2016. № 4-1 (41). С. 6.

УДК 338.24

**УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ В СТРУКТУРЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Александра Валерьевна Рудакова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: fox13rus2013@yandex.ru

**SUSTAINABILITY OF DEVELOPMENT
IN THE STRUCTURE OF THE ECONOMIC
MECHANISM OF THE ENTERPRISE**

Alexandra Valerievna Rudakova, Master's Degree student

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

Актуальность исследования заключается в том, на сегодняшний день, несмотря на большое количество теоретических и методологических работ в области экономики, следует отметить, что недостаточно изучены практические аспекты, когда информационной основой является слабоструктурированная и разрозненная система стратегии развития с отдельной выделенной проблемой – устойчивостью развития предприятия и способов ее обеспечения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: устойчивое развитие, экономический механизм, платежеспособность, экономическая устойчивость.

The relevance of the study lies in the fact that today, despite the large number of theoretical and methodological works in the field of economics, it should be noted that the practical aspects have not been sufficiently studied, when the information basis is a semi-structured and fragmented development strategy system with a separate highlighted problem - the sustainability of enterprise development and ways to ensure it.

К e y w o r d s: sustainable development, economic mechanism, solvency, economic sustainability.

Характеризуя изученность выбранной проблематики, можно отметить, что вопросы экономики и финансов изучены и исследованы, но требуют адаптации к изменяющимся условиям внешней среды и конкретизации устойчивости развития предприятия.

В практической деятельности предприятия различной отраслевой направленности сталкиваются с проблемами несовершенства (утечки) денежных средств из цикла замкнутой системы финансового менеджмента. Кроме основной деятельности предприятия осуществляют много повседневных операций и в данный цикл кругооборота денежных средств добавляются дополнительные элементы. Основные структурные элементы:

– различные выплаты по налогам, сборам и, соответственно другим обязательным платежам, кроме того – проценты по кредитам, займам;

– затраты на ремонт основных средств и т. д.

Данный вид расходов берутся из прибыли до налогообложения и, соответственно, учитываются в отчете о финансовых результатах предприятия. Вполне очевидно, что их доля наиболее значительная в прибыли, полученной в отчетный период. Данный вид расходов (на основе практического опыта многих предприятий) – 75% от общей прибыли, следовательно, после них на нераспределенную прибыль остается 25% [1].

Вполне очевидно, что после всех выплат и расходов у предприятия остаются денежные средства. Далее поступает прибыль и формируется «Кэш-Фло» (денежные потоки, движение наличности), не приводящие к финансовым проблемам. Причем, необходимо отметить, что прочие расходы могут быть достаточно значительными, учитывая, что это достаточно «серьезные» выходящие потоки финансовых ресурсов. В этой связи, доминирующее значение принимает расчет экономической устойчивости предприятия.

Тем не менее, размер прочих расходов известен заранее и их можно своевременно планировать. Прогнозированию должна подвергаться и экономическая устойчивость предприятия.

Затраты на ремонт основных средств, капиталовложения, инвестиции полностью зависят от экономической политики предприятия. Если у предприятия наблюдается неблагоприятная экономическая ситуация, низкая финансовая устойчивость от этой статьи расходов можно отказаться. Следует все хорошо просчитать и обосновать, прежде чем принимать управленческое решение о капиталовложениях. Любые крупные расходы по инвестиционным проектам, которые не приносят планируемых доходов, отвлекают денежные средства и осложняют финансовое положение коммерческой организации. Поэтому расчет и регулярный контроль за экономической устойчивостью имеют большое значение для коммерческой организации. К внешним источникам, из которых экономические ресурсы по ступают в денежный резервуар [2]:

– капитал от эмиссии новых акций;

– новые долгосрочные займы;

– продажа части внеоборотных активов и др.

В зарубежных странах существует грант государства, который выступает четвертым источником финансирования. Грант призван возместить недостаточность собственных частных инвестиций и обеспечить занятость населения. Капитал от выпуска новых акций и долгосрочные займы являются первостепенными источниками для долгосрочного финансирования. При их сравнительной харак-

теристике особое внимание следует уделить затратам на привлечение, рискам и контролю. При выдаче грантов показателям финансовой устойчивости коммерческой организации уделяется особое внимание [3].

Фондовые биржи специализируются на привлечении капитала для бизнеса. На фондовом рынке существует определенный круг коммерческих организаций, которые финансируются за счет продажи своих акций частным инвесторам, или финансовым институтам. Самым дорогим вариантом финансирования является эмиссия новых акций, потому что требуются большие затраты на их выпуск и контроль за деятельностью коммерческой организации. Преимущество финансирования через эмиссию новых акций обусловлено тем, что денежные средства берутся навсегда и коммерческая организация не несет при этом риск неплатежа. Коммерческие организации периодически обращаются в кредитные организации за заемными ресурсами. Получается, что предприятия просто замещают один кредит другим. Но каждый раз, когда организация обращается в банк за новым кредитом, она должна подтверждать свою финансовую стабильность, положительную кредитную историю, финансовую устойчивость, платежеспособность, что у нее будут доходы, чтобы не только вернуть займ, но выплатить проценты по нему [4].

По многим характеристикам долговые обязательства противоположны акционерному капиталу, поскольку не являются такими дорогими, не влекут к трудному осуществлению контроля над коммерческой организацией, но имеют определенный риск. Продажа части внеоборотных активов является источником финансирования, к которому не всегда прибегают. Тем не менее, в условиях низкой ликвидности и недостаточной финансовой устойчивости он может стать одним из способов выхода из финансового кризиса. Иногда продажа части внеоборотных активов может быть даже выгодна предприятию. Структура экономического механизма предприятия представлена на рис. 1 [2].

Можно заключить, что руководитель с достаточно высокой квалификацией, пользуясь необходимой информацией, может эффективно выполнять свои функции, воздействуя на экономические ресурсы разными методами.

Особенность прогнозирования заключается в выборе альтернативного решения при помощи определения экономических показателей и параметров экономической устойчивости предприятия, которые определяют варианты развития предприятия как объекта управления.

Планирование может осуществляться на базе как экстраполяции в будущее с проведением экспертного анализа прогнозируе-

мых изменений, так и методом прямого предвидения проектируемых событий. Для того, чтобы принять управленческое эффективное решение, следует разработать задание, составить программу действия. С этой целью необходимо разработать организационный и финансовый планы, прогноз получения доходов, экономически обосновать эффективное использование финансовых ресурсов для получения стабильной экономической устойчивости.



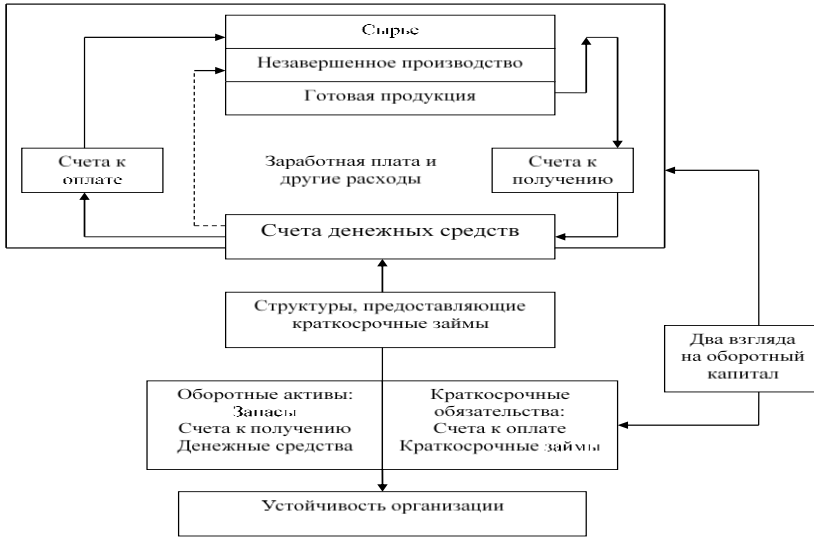
Р и с. 1. Структура экономического механизма предприятия [5]

Одной из главных причин тяжелого экономического положения предприятия могут стать убытки. Но и прибыльные предприятия рискуют стать неплатежеспособными, так как им не хватает свободных денежных средств.

Движение денежных средств из полного цикла оборотного капитала представлено на рис. 2.

Постоянная ликвидность операций предприятия происходит за счет кругооборота денежных средств и вспомогательной системы. Основные денежные средства поступают в указанный резервуар при

погашении дебиторской задолженности клиентами, т. е. в виде платежей покупателей и потребителей товаров и услуг предприятия.



Р и с. 2. Устойчивость предприятия в цикле движения потоков на предприятии

Денежные средства по этой схеме трансформируются в заработную плату, оплату расходов, налогов и платежи кредиторам. Готовая продукция продается потребителям и на выходе схемы денежные средства поступают в виде дебиторской задолженности, потом снова попадают в хранилище денежных средств и цикл повторяется.

Таким образом, экономические отношения предприятия возникают в процессе создания его собственных источников на денежной основе и на показателях устойчивости развития организации.

В экономической системе любого хозяйствующего субъекта формируются доходы, осуществляется привлечение кредитных ресурсов с целью финансирования хозяйственных операций, происходит распределение прибыли, полученной от хозяйственной деятельности, и ее использование на развитие предприятия, где результатом и главным показателем успешного функционирования предприятия является устойчивость его развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Осийчук, М. Уровень безубыточности предприятия // Аудитор. 2018. № 6. С. 41–45.

2. *Крейнина, М.* Итоговая оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия // Экономист. 2018. № 11. С. 148–156.

3. *Зотова, Е.В., Дворецкая Т.В.* Методика оценки ликвидности и платежеспособности банка // Studium. 2016. № 1 (38). С. 5.

4. *Новодворский, В.* Об оценке дебиторской и кредиторской задолженности / В. Новодворский, А. Хорин // Бух. учет. 2019. № 1. С. 28–33.

5. *Ильenkova, С.* Факторный индексный анализ финансовых показателей фирмы // Финансы. 2019. № 7. С. 56–59.

УДК 005.341

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Александра Валерьевна Рудакова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: fox13rus2013@yandex.ru

SYSTEMATIZATION OF APPROACHES TO THE ESSENCE OF ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

Alexandra Valerievna Rudakova, Master's Degree student

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

В статье рассмотрены подходы к сущности экономической устойчивости предприятия и даны их характеристика с учетом современного состояния экономики. Несмотря на изученность выбранной проблематики, автор отмечает, что вопросы экономической устойчивости предприятия требуют адаптации к изменяющимся условиям внешней среды и конкретизации.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, предприятие, риски, бизнес-среда.

The article considers approaches to the essence of the economic stability of the enterprise and gives their characteristics taking into account the current state of the economy. Despite the study of the chosen issues, the author notes that the issues of economic sustainability of the enterprise require adaptation to changing environmental conditions and specification.

Keywords: economic sustainability, enterprise, risks, business environment.

Новые экономические реалии выдвинули на первый план задачи экономической устойчивости хозяйствующих субъектов как возможные способности противостоять неблагоприятным воздей-

ствиям внешней среды. Цифровизация экономики обеспечивает долгосрочное экономическое развитие общества, что связано с активизацией процессов освоения современных достижений науки и техники, приводящих к внедрению новых технологий на предприятии и выступает интенсивным фактором экономического роста. Цифровая революция значительным образом затронула финансовый сектор, что проявляется в автоматизации все большего числа процессов [1].

Как показывает практика, проблемы, возникающие на разных этапах становления хозяйствующих субъектов, не могут быть решены в полной мере без применения диагностики, направленной на экономическую устойчивость различных организационных групп. Практика индустриально развитых стран в области экономической устойчивости отражает рост производительности труда и ориентацию на развитие человеческого потенциала, сокращение негативного влияния на окружающую среду, укрепление международной интеграции.

Стабилизация экономики России осуществляется на фоне контроля со стороны государственных органов за спекулятивным ростом цен, а также роста безработицы и как следствие сокращения сбережений у населения, что оказывают сдерживающее влияние на рост цен. Протекающие процессы «теневой» экономики способствуют низким уровнем доверия и взаимодействия населения с коммерческими организациями и сказываются на утечке капитала за границу. Сложившиеся условия диктуют необходимость формирования концепции устойчивости.

Гарантией экономической устойчивости предприятия в стратегической перспективе является создание и применение новых методов управления с учетом воздействия на них факторов внешней и внутренней среды. Экономическое развитие предприятия определяется результатами снижения степени рисков воздействия бизнес-среды. Проявление степени риска обусловлено влиянием внешней среды. Экономические субъекты, действующие на рынке активно используют формальные, так и неформальные коммуникации для постоянного взаимодействия с клиентами. Соотношение ожидаемой прибыли и риска достигается благодаря достижению экономической устойчивости путем принятия управленческих решений по созданию ценности с ключевыми потребителями.

Проблематика экономической устойчивости предприятия только формируется в отдельное направление исследований. На данный момент не сформирован единый подход к определению экономической устойчивости, продолжаются дискуссии о составе и значимости определяющих его факторов; на первый план выходит задача теоретического обоснования и эмпирической проверки ре-

презентативности индикаторов предприятий. Такие действия направлены на удовлетворение потребностей населения в различных товарах и услугах, формирование инвестиционного и предпринимательского климата.

Теоретические и методологические аспекты экономической устойчивости предприятий исследованы в трудах М.А. Бушуевой, Л. И. Журовой, Т.А. Дворниченко, С. В. Климовой. Под экономической устойчивостью предприятия понимается состояние хозяйствующего субъекта, при котором социально-экономические показатели его характеризующие сохраняют сбалансированное состояние при воздействии факторов внешней среды.

Анализ современных научных источников позволил отметить смещение акцентов при исследовании вопросов экономической устойчивости с позиции тактического развития на стратегические позиции.

Проблема ограниченности ресурсов вследствие глобальных энергетических кризисов 1973 и 1979 гг. способствовала систематизации термина «экономическая устойчивость». Исследователями экономической мысли данный термин стал применяться на уровне страны или региона. Различия сырьевой и ресурсной базы регионов, дифференция условий для предпринимательской деятельности оказывают влияние на динамику экономической устойчивости.

В дальнейшем подходы к экономической устойчивости рассматривались в неоклассической теории и заменялись понятиями конкурентного равновесия, гибкости цен и оптимального использования ресурсов (Л. Вальрас, В. Парето). На основании представленных определений можно сделать следующие выводы. Будем считать равнозначными понятиями «экономической устойчивости организации», «устойчивое развитие», «устойчивость развития» [2].

Обеспечение экономического устойчивости осуществляется в стратегических и программных документах российского и международного уровня.

Систематизация научных подходов к сущности экономической устойчивости представлены в таблице.

Процессный подход к сущности экономической устойчивости предприятия был предложен А. Файолем, Л.Урвиком, Д. Муни в рамках школы административного управления. Данными представителями были проведены эмпирические исследования функции управления и обоснованы зависимости между собой. По мнению А. Файоля, применение процессного подхода позволяет выявить последовательность связанных между собой непрерывающихся действий системы управления.

Подходы к сущности экономической устойчивости предприятия

Подход	Содержание управления внедрением новых технологий на предприятии
Системный	Данный подход предполагает, что для достижения экономической устойчивости предприятие необходимо рассматривать как единую систему, в которой все подсистемы взаимодействуют
Маркетинговый	Он предполагает, что экономическая устойчивость обусловлена взаимодействием с бизнес-средой
Процессный	Данный подход предполагает рассмотрение экономической устойчивости предприятия как определенный процесс, состоящий из отдельных этапов
Ситуационный	Данный подход заключается в том, что экономическая устойчивость определяет лучший управленческий способ в каждой конкретной ситуации

Процессный подход с позиции устойчивости предприятия выступает непрерывной последовательностью системы процессов возможных вариантов развития. Достижение данного состояния обеспечивается на основе системы, построенной на отобранных процессах, отражающих суть деятельности предприятия и его развитие. Следует отметить, что применение процессного подхода для достижения экономической устойчивости предприятия характеризуется ростом возможностей ведения бизнеса. В виду этого, выделим преимущества процессного подхода достижения экономической устойчивости предприятия:

- возможность оптимизации системы управления путем повышения ее эластичности по отношению к трансформации внешней среды;
- возможность использования системы показателей и критериев оценки результативности стратегии устойчивого развития на каждом этапе управленческой цепочки;
- при процессном подходе происходит выделение рабочих зон, что облегчает формулирование требований к персоналу, привлеченному к конкретным работам в ходе реализации стратегии устойчивого развития;
- процессный подход обеспечивает простое и надежное определение точек контроля, что достигается в результате разбивки основного процесса на subprocesses.

Однако, проводя критический анализ процессного подхода с позиции устойчивости предприятия, можно выделить и его недостатки, основным из которых, по нашему мнению, является то, что данный процесс рассматривается как простая сумма всех его частей (функций управления) и не показывается связь организации с внешней средой и взаимосвязь всех ее внутренних составляющих,

т. е. отсутствует системность при разработке стратегии устойчивого развития. Еще одним недостатком процессного подхода является сложность внедрения стратегии.

Системный подход экономической устойчивости предприятия определяется тем, что предприятие представляет собой систему, состоящую из частей, каждая из которых обладает своими собственными целями и задачами. Основоположниками системного подхода являются: Л. Берталанфи, А. А. Богданов, П. Друкер и др. По их мнению, в целях управления устойчивостью предприятия необходимо исходить из того, что для достижения общих целей необходимо рассматривать его как единую систему, в которой все подсистемы взаимодействуют в целях экономической устойчивости [3].

В основу маркетингового подхода к сущности экономической устойчивости предприятия включены результаты маркетингового исследования отношении производства товаров, действительно востребованных рынком. Применение маркетингового подхода позволяет оценить проект нового продукта с использованием технологии, мотивы поведения потребителей.

Это в значительной степени обусловлено тем, что в современной экономике острее стоит вопрос о том, кому продать товар, а не как его произвести [4].

Наиболее ярким сторонником маркетингового подхода к разработке стратегии устойчивого развития предприятия, с нашей точки зрения, является К. В. Садченко. По его мнению, теория, методология и практика маркетинга как одной из интегрирующих функций управления, призваны изучать и прогнозировать изменения в окружающей среде предприятия и выработать ее стратегию развития [5].

Входными данными для анализа, являются: отчеты всех структурных подразделений, представляемые их руководителями; результаты аудиторских проверок, результаты корректирующих и предупреждающих действий, данные об удовлетворенности потребителей, данные о функционировании процессов инновационных механизмов, данные о продукции, данные об изменениях на предприятии, способных повлиять на инновационный продукт, рекомендации по улучшению процессов и СМК в целом, анализ результатов выполнения программ по улучшению, разработанных по ранее проводимому анализу инновационного продукта.

Относящиеся к экономической устойчивости риски возникают в нескольких областях. Некоторые из них уже были упомянуты: проблема обеспечения работоспособности технологии в уменьшенном масштабе и ее адаптируемости к сырью или энергоносителям, отличными от тех, с которыми имел дело владелец техноло-

гии. Эти риски присутствуют во всех случаях передачи технологии. В то же время конечный пользователь технологии берет на себя много иных рисков, связанных с неправильным выбором продукта, недостаточным размером рынка, неправильной оценкой сегментации рынка или позиции продукта на рынке, неудачным расположением производственного предприятия, недооценки необходимых капиталовложений и т.д.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что в современных социально-экономических условиях экономическая устойчивость рассматривается с позиции процессного, системного, маркетингового подхода. Применение концепции экономической устойчивости предприятия позволит не только узнать мнение сотрудников всех структурных подразделений, но и повысит заинтересованность и ответственность персонала в создании инновационной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Шилкина, Т.Е.*, Сарсынғалиев О.С. Интернет-банкинг как эффективный инструмент развития российского банковского сектора // «Проблемы развития социально-экономических систем» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2019 г.) ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принт- Из-дат, 2019. С. 179–183.
2. *Гуськова, Н.Д.*, Краковская И.Н., Коротков Э.М., Лузгина О.А., Панфилов С.А., Ватолкина Н.Ш., Горин И.А., Слушкина Ю.Ю., Федоськина Л.А. Обеспечение конкурентоспособности и устойчивого развития региональных производителей импортозамещающей продукции : монография. Саранск: Издв-во Мордов. гос. ун-та им. Н.П. Огарева, 2017. 104 с.
3. *Кузнецова, Е.Г.*, Волгина И.В., Романова И.В. Сравнительный анализ подходов к разработке стратегии устойчивого развития предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 3. – С. 71-75.
4. *Марабаева, Л.В.*, Кузнецова Т.Е. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности : монография // Саран. Кооп. Ин-т РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 156 с.
5. *Скворцова, М.А.*, Хайров Р.Р., Карякина Л.А., Малясова М.М., Драгунова И.В., Плеханова Е.А., Зотова Е.В. Системная диагностика устойчивого развития предприятий региона. М.: ООО «Издательство «Спутник+», 2020. 96 с.

УДК 338.23

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ЭМПИРИЧЕСКИЙ ОПЫТ И ТЕНДЕНЦИИ**

Александра Валерьевна Рудакова, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: fox13rus2013@yandex.ru

**FINANCIAL ASPECTS OF ECONOMIC
SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE:
EMPIRICAL EXPERIENCE AND TRENDS**

Alexandra Valerievna Rudakova, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье автором рассматриваются показатели, характеризующие экономическую устойчивость предприятия. Исследована ликвидность АО «Приборостроительный завод», рассчитаны и проанализированы показатели денежных потоков, прочих доходов и расходов. Сделаны выводы о финансовых показателях, отражающих экономическую устойчивость предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: ликвидность, активы, капитал, денежные потоки, экономическая устойчивость.

In the article, the author examines the indicators characterizing the economic stability of the company. The company was investigated, indicators of cash flows, other income and expenses were calculated and analyzed. Conclusions are drawn about financial indicators reflecting the economic stability of the company.

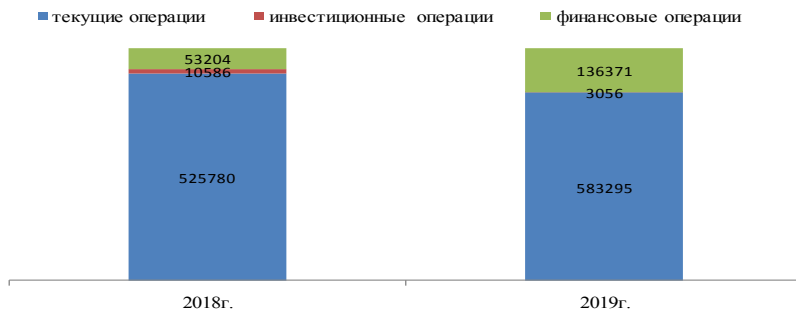
K e y w o r d s: liquidity, assets, capital, cash flows, economic stability.

Решение сложной и многогранной проблемы в области экономической устойчивости предприятия требует оценки их показателей [2]. Финансовые аспекты экономической устойчивости предприятия, но и для потенциальных инвесторов для обеспечения стабильности и прозрачности бизнеса.

В общем виде экономическая устойчивость предприятия способствует расширенному воспроизводству, удовлетворению социальных и материальных потребностей владельцев и сотрудников, повышению платежеспособности и инвестиционной привлекательности.

Для финансирования хозяйственной деятельности предприятия доходы являются основным источником. К числу доходов пред-

приятия относится выручка, а также доходы от сдачи в аренду и от участия в уставных капиталах других организаций. Когда это является предметом деятельности организации, также относят к доходам от обычных видов деятельности. Консолидирующий характер о доходах предприятия содержит Отчет о движении денежных средств. Динамика денежных потоков, характерных для доходов предприятия рассмотрена на рис. 1.



Р и с. 1. Денежные потоки АО «Приборостроительный завод»

Как видно из данных рис. 1, АО «Приборостроительный завод» имеет доходы от текущих и финансовых операций. Доходы от проведения финансовых операций предприятие имеет в 2019г. в размере 53204 тыс.руб. и в 2020г. в размере 136371 тыс.руб.

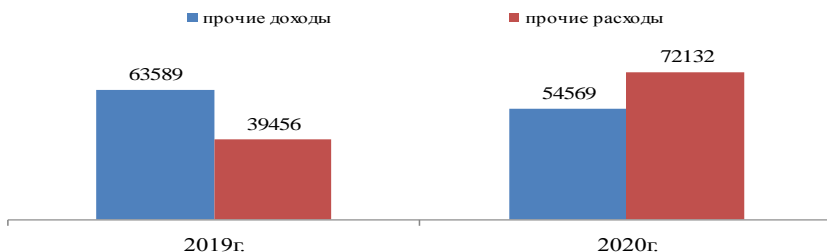
Анализ движения денежных средств АО «Приборостроительный завод» приведен в таблице.

**Денежные потоки АО «Приборостроительный завод»
от текущих операций**

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	Абс., тыс.руб.	%, к 2019 г.
Поступления всего	525780	583985	+58205	111,1
в т.ч. от продажи продукции	507160	575149	+67989	113,4
прочие поступления	18615	8836	-9779	47,5
Платежи всего	466252	450883	-15369	96,7
в т.ч. поставщикам	204495	211633	+7138	103,5
в связи с оплатой труда работников	225318	198501	-26817	88,1
налога на прибыль	9104	22574	+13470	248,0
процентов по долговым обязательствам	6363	2899	-3464	45,6
прочие платежи	20972	15277	-5695	72,8
Сальдо денежных потоков от текущих операций	59528	133102	+73574	223,6

Как видно из данных табл. 1, денежные потоки АО «Приборостроительный завод» от текущих операций характеризует уровень обеспеченности предприятия денежными средствами от осуществления обычной деятельности. Эти средства выступают внутренними источниками погашения расчетов с поставщиками и выплаты заработной платы работникам. В 2019г. АО «Приборостроительный завод» от продажи продукции получило 507160 тыс.руб., в 2020г. – 575149 тыс.руб., что на 13,4% больше по сравнению с 2019г. Общая сумма платежей АО «Приборостроительный завод» в 2019г. составила 466252 тыс.руб., в 2020г. – 450883 тыс.руб. Соответственно, в 2020г. АО «Приборостроительный завод» имеет сальдо от текущих операций в размере 59528 тыс.руб. В 2020г. предприятие также имеет положительное сальдо в размере 133102 тыс.руб.

Формирование основных показателей деятельности АО «Приборостроительный завод» в 2019-2020гг. обусловлено наличием доходов и расходов. Их динамику рассмотрим на рис. 2.



Р и с. 2. Прочие доходы и расходы
АО «Приборостроительный завод», тыс. руб.

Из рис. 2 следует, что величина прочих расходов в 2020 году возросла и составила 72132 тыс.руб. Прочие доходы в 2019 году составили 6359 тыс.руб., в 2020 году сократились до 54569 тыс.руб.

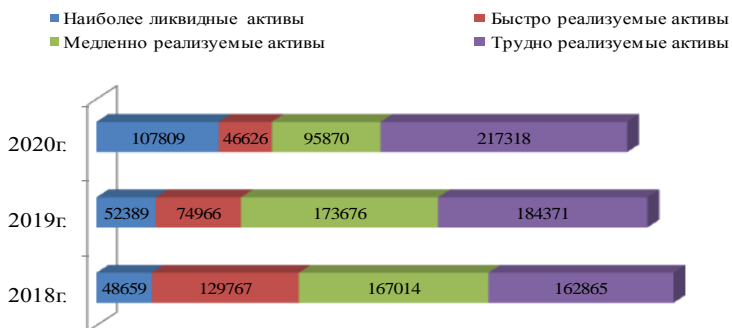
Выявление внутренних причин финансовой несостоятельности служит предметом анализа жизнеспособности предприятия. Постоянный контроль за состоянием финансовой жизнеспособности хозяйствующего субъекта является одним из основных направлений в антикризисном управлении, что позволяет свести к минимуму вероятность наступления неплатежеспособности и банкротства предприятия.

Оценка платежеспособности позволяет оценить степень риска экономической устойчивости. Оплатой обязательств предприятия

следует считать денежные средства (наиболее ликвидные активы), дебиторскую задолженность (быстрореализуемые активы), запасы и НДС (медленнореализуемые активы) и основные средства (труднореализуемые активы).

Для этого необходимо рассмотреть ликвидность активов и пассивов предприятия, дающие количественную характеристику организации.

Рассмотрим бухгалтерский баланс АО «Приборостроительный завод» и оценим его ликвидность (рис. 3).

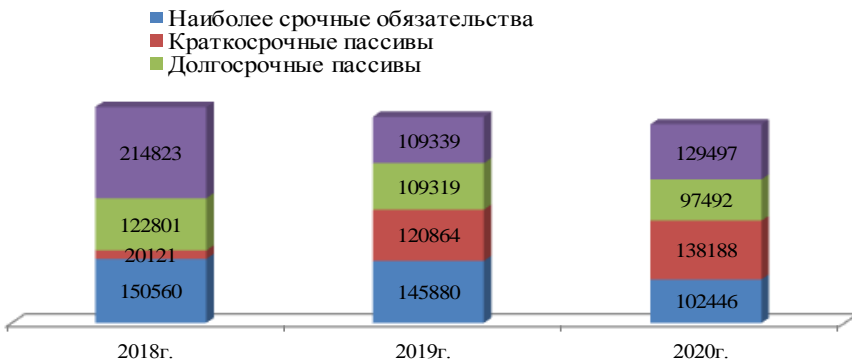


Р и с. 3. Уровень ликвидности активов АО «Приборостроительный завод»

Данные рисунка показывают рост активов АО «Приборостроительный завод». Увеличились труднореализуемые активы – с 162865 тыс.руб. в 2018г. до 217318 тыс.руб. в 2020г. Возросли наиболее ликвидные активы. В 2020г. их стоимость составила 107809 тыс.руб. Сокращаются медленно реализуемые активы предприятия – с 167014 тыс.руб. в 2018г. до 95870 тыс.руб. в 2020г. Также сократились быстрореализуемые активы с 129767 тыс.руб. в 2018г. до 46626 тыс.руб. в 2020г.

На рис. 4 показан уровень ликвидности пассивов предприятия за анализируемый период.

Таким образом, современная нестабильная экономическая ситуация, которая сложилась на российском рынке, характеризуется нестабильностью внешней среды: сокращается жизненный цикл продукта организаций, быстро меняется потребительский спрос, усложняется конкурентная борьба. В этих условиях неопределенности и динамичности воздействия факторов внешней среды меняются основные цели организации. Прибыль, как один из показателей финансовых ресурсов деятельности компании, отражает эффективность использования имеющихся у нее ресурсов [4].



Р и с. 4. Уровень ликвидности пассивов
ОАО «Приборостроительный завод»

На сегодняшний день основная цель предприятия – это выживание и сохранение устойчивости деятельности. Такое изменение в целеполагании требует применения механизмов стратегического менеджмента с его подходами в обеспечении стратегического положения организации и ее конкурентоспособности.

Имущество АО «Приборостроительный завод» можно назвать ликвидным, (наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочных пассивов). Перспективная ликвидность рассматривается как прогноз на более отдаленный период (до одного года). Она будет обеспечена при условии, что своевременные поступления денежных средств с учетом имеющихся материально-производственных запасов и дебиторской задолженности превысят все внешние обязательства. Оценка финансовой устойчивости предприятия показывает возможности для развития бизнеса с учетом ликвидности и платежеспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова, Е.В.,* Калабкина И.М. Оценка эффективности использования капитала организации // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2020. № 2. С. 155–161.
2. *Каргин, Ю.И.* Основы деятельности государства в современной экономике // *Материалы Национальной научно-практической конференции «Проблемы развития социально-экономических систем»*, Саранск. 20 ноября 2019. С. 221–224.
3. *Скворцова, М.А.,* Хайров Р.Р., Карякина Л.А., Малясова М.М., Драгунова И.В., Плеханова Е.А., Зотова Е.В. Системная диагностика устойчивого развития предприятий региона. М.: ООО «Издательство «Спутник+», 2020. 96 с.
4. *Шилкина, Т.Е.,* Кочурова Л.А. Формирование финансовых результатов на малом предприятии // *«Научные исследования в социально-экономическом развитии общества» : материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.) : в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв.ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : Принтиз, 2020. Ч. 1. С. 218–222.*

УДК 330.354

БИЗНЕС-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Марина Александровна Скворцова, доцент

Татьяна Александровна Ковлягина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: m.a.skvortsova@ruc.su, t.a.kovlyagina@ruc.su

BUSINESS ANALYSIS AS A TOOL FOR STRATEGICALLY SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Marina Aleksandrovna Skvortsova, Associate Professor Lecturer,

Tatyana Alexandrovna Kovlyagina, Master's Degree student

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

В статье описывается необходимость формирования устойчивого развития предприятия. Подтверждается степень важности и актуальности использования на хозяйствующих субъектах направления, благодаря которому возможно максимально своевременно и точно определять актуальные проблемы, и, следовательно, грамотно аргументировать принятые решения по формированию долгосрочного устойчивого развития. В качестве инструмента такого направления выступает именно бизнес-анализ, методологическую базу которого формирует подход по концепции стейкхолдеров к управлению предприятием с целью обеспечения стратегически устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: бизнес-анализ, устойчивое развитие, инновации, стратегия, хозяйствующий субъект.

The article describes the importance of forming a mechanism for the sustainable development of an enterprise. It confirms the need for commercial enterprises to provide a tool that allows them to identify problems in a timely manner and actually justify the adoption of measures to create sustainable development. Such a tool is business analysis, the methodological base of which is formed by the stakeholder approach to enterprise management.

Keywords: business analysis, sustainable development, innovation, mechanism, strategy, business entity.

В последнее время наибольшую популярность набирает долгосрочное направление устойчивого развития хозяйствующего субъекта. Данное направление имеет в своей основе двойственное соотношение: с одной стороны, способность предприятия противостоять негативных условиях рыночной экономики, с другой, социально-экономические проблемы. В связи с этим обстоятельством

Президентом РФ был сформирован Указ от 01.04.1996 N 440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» и разработаны основные положения развития.

Однако, задачи обеспечения развития предприятия далеки от применения их на практике к хозяйствующим субъектам, и на данный момент ориентируются на общегосударственные и макроэкономические задачи.

Стоит отметить, что именно предприятие способно в условиях рыночной экономики создать работоспособную и конкурентную среду устойчивого развития, однако лишь с учетом его взаимодействия с органами власти и социальными-экономическими институтами общества.

В настоящее время, в конкретных обстоятельствах рыночной экономики практически нереально обеспечить долгосрочное развитие только благодаря мерам воздействия административного или воспитательного характера, поскольку формирование задач не означает их незамедлительное исполнение. Однако, если учесть во внимание мотивационную среду воздействия на хозяйствующие субъекты, вполне возможно добиться положительного результата.

Как известно, устойчивое развитие предполагает равное соотношение в трех основных аспектах, таких, как (рисунок).



Благоприятное соотношение
для устойчивого развития предприятия

Теория стейкхолдеров является самой действенной и прогрессивной теорией, которая по факту направлена на становление устойчивого развития предприятия. Фундаментальной основой данной теории является то, что принятие решений осуществляется с учетом первоочередного принятия во внимание интересов именно сторонних лиц (стейкхолдеров) [1, с. 78]. Так, по теории стейкхолдеров, коммерческое предприятие рассматривается уже не

только как экономическая единица, используемая для многократного извлечения прибыли. Стейкхолдеры многогранно расширяют понятие «хозяйствующий субъект» и интерпретируют предприятие как самостоятельный элемент среды, в которой он, как подсистема, повинуется системе высшего ранга, полноправно влияющей на окружение, и в свою очередь испытывает на себе аналогичное влияние этого окружения – стейкхолдеров.

Собственники, рабочий персонал предприятия, его покупатели и поставщики (подрядчики), инвесторы, конкуренты, средства массовой информации, и другие общественные организации, это, категории, составляющие фундаментальную основу теории стейкхолдеров. Однако, стоит всего лишь учесть индивидуальные характеристики и особенности хозяйствующего субъекта, и вышеперечисленный список может быть расширен.

Американский ученый, исследователь системного подхода и организационного управления Рассел Линкольн Акофф сформировал утверждение о том, что своевременное решение многочисленного количества проблем в малом бизнесе, способно решить именно сотрудничество конкурентоспособных партнеров [2, с. 13].

В основе теории стейкхолдеров лежит именно этот принцип, и успешная положительная динамика предприятия зависит от того, насколько грамотно, своевременно и взаимовыгодно будут приняты во внимание интересы и пожелания лиц, заинтересованных в долговременном сотрудничестве с предприятием. Концепция стейкхолдеров нечто иное как система поддержки бизнеса, однако, есть случаи, когда она, напротив уничтожает предприятие.

Бизнес-анализ обеспечивает такое состояние предприятия, при котором, возможно своевременно выявлять и сбалансированно удовлетворять требования его якорных стейкхолдеров. Бизнес-основополагающее начало развития стабильного роста в положительной динамике.

Международный институт бизнес-анализа трактует вышеперечисленную форму направленности как комплекс задач, методов, квалификаций и возможностей, необходимых для четкого определения проблем, стоящих перед бизнесом, и аргументирование путей их решения [2, с.21].

Из этого следует, что бизнес-аналитик, это посредник между всеми заинтересованными лицами, участвующими в устойчивом развитии того или иного предприятия. Ведь он, по средствам анализа ситуации, формулирует необходимые требования к бизнес-процессам для их актуальности на определенный промежуток времени к тому или иному предприятию

Стоит отметить, что непосредственная и основополагающая роль таких специалистов заключается в том, чтобы соотносить

проблемы в условиях рыночной экономики и возможности предприятия по факту определенных нюансов и требований, а затем для достижения поставленных целей методологически обосновать рекомендованные решения в области стратегически устойчивого развития предприятия.

Принцип вербально-логического анализа является фундаментальным в области устойчивого развития, однако исходя из концепции стейкхолдеров, все показатели должны быть качественно и количественно измеримы, а также сопоставимы с аналогичными показателями предприятия, о уже по фактическим данным отчетности.

Данное обстоятельство позволит оценить удовлетворенность требований заинтересованных сторон вне предприятия, и как результат, обеспечить устойчивое развития любого хозяйствующего субъекта, с учетом масштаба проблем, требующих решений [3, с. 128].

Исходя из этого, стоит сделать вывод, что применение бизнес-анализа в концепции стейкхолдеров с целью обеспечения стратегически устойчивого развития позволяет как осуществить мониторинг успешности текущей деятельности предприятия, так и обосновать направления ее инновационной активности, а в дальнейшем как результат определять стратегические перспективы долгосрочного стабильного роста в положительной динамике [4].

Использование принципов бизнес-анализа является основой для создания благоприятных условий по осуществлению устойчивого развития на предприятии. Так, следуя принципам, выстраивается определенным алгоритм, представленный ниже, который может неоднократно повторяться и иметь циклический характер [1, с.55]:

- самым важным является формирование целей предприятия, направленных в сторону положительной динамики роста по факту развития;

- SWOT-анализ PEST-анализ заинтересованных в сотрудничестве партнеров и их дальнейших процесс сортировки и отбора.

- анализ, оценка и документирование интересов и пожеланий стейкхолдеров, и их последующее обобщение;

- проведение сравнительного анализа по теории стейкхолдеров и фактически значимым социально-экономическим факторам деятельности предприятия;

- выявление источники формирования проблем на предприятии;

- определение ключевых направлений устранения проблематики развития предприятия в долгосрочной перспективе;

- поэтапное внесение изменений в текущие бизнес-процессы;

- разработка мероприятий с целью устранения выявленных проблем;

– осуществление процесса мониторинга по достижению мер устранения бизнес-проблем, мешающих устойчивому развитию хозяйствующего субъекта;

– оценка осуществляемых мероприятий и методов, направленных на развитие предприятия в положительной динамике; соотношение фактически полученных итогов с требованиями стейкхолдеров;

– интегральная оценка достигнутого уровня устойчивого развития предприятия и как окончание, формирование отчетности, касаясь фактически достигнутого результата устойчивости предприятия в условиях рыночной экономики [5];

– актуализация персональной информации о концепции метода стейкхолдеров и их требований, осуществление проведения метода экспертной оценки стратегических направлений социально-экономического и инновационного развития хозяйствующего субъекта;

– возврат к исходному первому пункту и дальнейшее возобновление данного цикла.

Таким образом, можно сделать вывод, что реализация задач по созданию инструмента устойчивого развития предприятия имеет в своей основе осуществление анализа во всех его проявлениях (текущий, итоговый, предварительный). Однако, основная проблематика заключается в том, что не все задачи правильно формулируются и притворяются в жизнь. Несмотря на это, развитие методологической основы бизнес-анализа способно создать необходимую теоретическую и прикладную методическую базу для их комплексного решения для любого предприятия с учетом их индивидуальных особенностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бариленко, В.И.*, Бердников В.В. Основы бизнес-анализа: учебное пособие / В.И. Бариленко, В.В. Бердникова, Москва: КНОРУС, 2020. 270 с.

2. *Шпилев, Д.О.* Нормативное обеспечение экономической устойчивости предприятия / Д. О. Шпилев, М. А. Скворцова // Экономика и управление: вызовы, проблемы, перспективы : Сборник научных статей по материалам научно-практической конференции преподавателей и студентов, Москва, 24 апреля 2020 года. М.: Московский финансово-юридический университет МФЮА, 2020. С. 450–457.

3. *Пасенов А.Н.*, Концепция устойчивого развития: историко-правовые аспекты / Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право. 2017. № 10 (259).

4. *Скворцова, М.А.*, Хайров Р.Р., Карякина Л.А., Зотова Е.В. Системная диагностика устойчивого развития предприятий региона / Скворцова М.А., Хайров Р.Р., Карякина Л.А. [и др.]. М.: ООО Издательство «Спутник+», 2020. 97 с.

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

УДК 336.67

**МОНИТОРИНГ ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ
СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
НА ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ СТОИМОСТЬЮ
БРЕНДА И ФИНАНСОВЫМИ
ПОКАЗАТЕЛЯМИ КОМПАНИИ**

**Марина Александровна Скворцова, доцент
Екатерина Ивановна Пичугина, магистрант**
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: m.a.skvortsova@ruc.su, st801420@ruc.su

**MONITORING THE INFLUENCE OF CORPORATE
SOCIAL RESPONSIBILITY ON THE RELATIONSHIP
BETWEEN BRAND VALUE AND COMPANY
FINANCIAL PERFORMANCE**

**Marina Aleksandrovna Skvortsova, Associate Professor Lecturer
Ekaterina Ivanovna Pichugina, Master's Degree student**
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Актуальность исследования заключается в том, что инвестиции компаний в деятельность, связанную с социальной ответственностью, оказывают положительное влияние на такие финансовые показатели компании, как рентабельность активов и рыночную капитализацию: влияние стоимости бренда на эти показатели усиливается, если компания характеризуется высоким уровнем социально ответственного и этического поведения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: корпоративная социальная ответственность; бренд; стоимость бренда; финансовые показатели

The relevance of the study lies in the fact that investments by companies in social responsibility activities have a positive indirect effect on such financial indicators of the company as return on assets and market capitalization: the influence of brand value on these indicators increases if the company is characterized by a high level of socially responsible and ethical behavior.

K e y w o r d s: corporate social responsibility; brand; brand value; financial performance.

Актуальность такого явления, как «корпоративная социальная ответственность» (*далее – КСО*), очень явно проявилась в условиях пандемии коронавируса, когда требуется не просто поддерживать экономический рост, но и мобилизовать ресурсы частных компаний на социальные нужды, т. е. компании должны выполнять

определенную общественную функцию [1]. Понимание руководителями компаний необходимости взаимодействия с обществом позволило еще в 2001 г. зафиксировать новую концепцию, введя официально термин «корпоративная социальная ответственность», которую предложено рассматривать как «концепцию, посредством которой компании на добровольной основе интегрируют решение социальных и экологических проблем в свою деятельность и во взаимодействие со своими стейкхолдерами. [2].

В рамках данного исследования мы будем придерживаться более широкой трактовки КСО, которую сформулировали А. McWilliams и D. Siegel как действия компании, которые выходят за рамки ее непосредственных интересов, не требуются законодательно, но способствуют достижению некоторого общественного блага [3].

В конце 2019 г. руководители более 180 крупнейших американских компаний подписали заявление о корпоративных целях, в котором отметили, что принятые с 1978 г. принципы корпоративного управления, согласно которым основная задача корпораций – обеспечивать интересы акционеров, уже не отвечают сегодняшней ситуации. В связи с этим в заявлении было сформулировано, что долгосрочный успех компаний и экономики США зависит от предприятий, инвестирующих в своих сотрудников и в сообщества, в которых они работают.

J. Stiglitz также отмечает [3], что в настоящее время насущной проблемой корпоративного управления является несовпадение стимулов отдельных лиц со стимулами организации и, в более широком смысле, с интересами общества к долгосрочному экономическому росту.

На наш взгляд, роль КСО компаний будет повышаться независимо от отрасли, а в дальнейшем стимулироваться/поощряться со стороны государства для выполнения компанией определенной общественной функции. Так, например, в России уже принят закон о поправках в Налоговый кодекс, который предоставляет определенные льготы и меры поддержки для социально ориентированных НКО в условиях пандемии. Кроме того, в этом законе введен налоговый вычет для бизнеса за участие в благотворительной деятельности: коммерческим компаниям с 1 января 2020 г. можно относить затраты на благотворительную деятельность к внереализационным расходам на сумму, не превышающую 1% от выручки организации.

Инициативы компаний в рамках КСО приносят им выгоду благодаря формированию положительной репутации в глазах общественности и способствуют созданию доверительных отношений между фирмой и сообществом. А неспособность удовлетворить

растущие ожидания сообщества может поставить под угрозу имидж и репутацию компании. Поэтому многие компании уделяют все больше внимания созданию социально-ответственного бренда и донесению своих ценностей до общества.

Как отмечают J. Barney, M. Wright и D. Ketchen [4], основной теоретической базой исследований связи между брендом и результатами деятельности компании является ресурсный подход, согласно которому ресурсы, являющиеся ценными, редкими, уникальными и незаменимыми (критерий VRIN), способствуют созданию конкурентного преимущества компаний. Исходя из того, что бренд полностью соответствует данному критерию, его принято рассматривать как один из наиболее важных стратегических активов компании, который позволяет фирмам быть конкурентоспособными на рынке, успешно и эффективно создавать ценность для заинтересованных сторон таким образом, как это не могут сделать ее конкуренты [4], что, в свою очередь, должно положительно влиять на результаты деятельности фирм, снижать финансовые риски [5].

Прошлые исследования свидетельствуют о том, что стоимость бренда может влиять на результаты деятельности компании посредством увеличения ее доходов или уменьшения затрат. Так, если рассматривать эффект бренда на доходы, то капитал бренда, согласно исследованию K. Ailawadi, D. Lehmann и S. Neslin [6], может повлиять как на цену, так и на количество. Например, подтверждено влияние сильного бренда на улучшение финансовых показателей компаний за счет увеличения спроса на их товары и услуги [5, 6]. Что касается издержек, то фирмы с сильным брендом также могут использовать такие аспекты, как лояльность к бренду для достижения определенных финансовых результатов при более низких общих затратах [5, 6].

D. Aaker и R. Jacobson в исследовании, оценивающем связь между брендом и финансовыми результатами компаний, пришли к выводу о том, что между повышением качества бренда и доходностью акций наблюдается значимая положительная связь. В этом исследовании был впервые выявлен потенциал бренда относительно создания стоимости и обосновано значимое влияние качества бренда на рыночную стоимость компании.

Позже R. Kerin и R. Sethuraman в своей работе исследовали влияние стоимости бренда на несколько финансовых показателей. Полученные ими результаты свидетельствуют о положительной взаимосвязи между стоимостью бренда и отношением рыночной стоимости фирмы к ее балансовой стоимости. Согласно другим исследованиям (например, M. Barth, M. Clement, G. Foster и R. Kasznik) стоимость бренда положительно связана не только с пе-

ременными, рассчитанными по бухгалтерской отчетности, но и с ценами на акции и их доходностью. Опираясь на подход, используемый в этом исследовании, T. Madden, F. Fehle и S. Fournier пришли к выводу о том, что бренды с более высокой стоимостью приносят акционерам большую доходность при меньшем риске.

В целом, хотелось бы отметить, что исследователями было также обнаружено положительное влияние бренда на такие показатели, как коэффициент Тобина, денежные потоки, выручку от продаж, рентабельность инвестиций, EBITDA, чистую прибыль и балансовую стоимость капитала. Исследователи достаточно однозначно сходятся на том, что бренд является значимым предиктором финансовых показателей компании [3].

Исследованию взаимосвязи между КСО и финансовыми показателями компаний посвящено большое количество научной литературы. Например, обзорная статья J. Margolis, H. Elfenbein, J. Walsh содержит информацию о том, что 167 исследований в период с 1972 по 2007 г. анализируют взаимосвязь между КСО и финансовыми показателями. При этом стандартным подходом в этих исследованиях является регрессия финансовых показателей (Q-Тобина, доходности активов и др.) на показатели КСО (например, используется индекс социальной эффективности (Kinder, Lydenberg и Domini, далее – KLD).

Причем, если ранние работы в исследовании взаимосвязи КСО и финансовых показателей демонстрировали отрицательную взаимосвязь, то более поздние признают ценность и влияние КСО на финансовые показатели. Например, C. Flammer представляет результаты своего эмпирического исследования о влиянии КСО на финансовые показатели, оценивая влияние предложений акционеров по КСО на доход акционеров и другие переменные, отражающие финансовый результат, и обнаруживает, что принятие предложений по корпоративной социальной ответственности оказывает положительное влияние на производительность труда и рост продаж.

Что согласуется со взглядами многих авторов о рассмотрении КСО как ресурса, позволяющего повысить эффективность, конкурентоспособность, повлиять на репутацию и бренд.

Таким образом, исследования последних 20 лет свидетельствуют о том, что КСО так же, как и бренд, может быть определяющим фактором, влияющим на финансовые показатели компании.

В 2015 г. авторами исследования D. Wang, P. Chen, T. Yu, C. Hsiao была сделана попытка выявить влияние КСО на взаимосвязь между финансовыми результатами компании и стоимостью бренда.

Однако в этой работе не был получен ожидаемый результат: исследование проводилось на выборке, включающей данные по высокотехнологическим торгуемым компаниям Тайвани за 4 года

(с 2010 по 2013 г.). При этом стоимость бренда оценивалась исследователями по модели Хиросе, а переменная, отвечающая за КСО, была сконструирована самостоятельно, базируясь на методе Dow Jones Sustainability Index. Для формирования переменной КСО были приняты во внимание четыре измерения КСО: экономическое, социальное, окружающая среда и корпоративное управление.

В результате был сформирован общий индекс КСО, включающий каждое из измерений с равным весом. Для исследования причинно-следственной связи между КСО, стоимостью бренда и финансовыми результатами компаний авторы использовали систему структурных уравнений, и было выявлено, что стоимость бренда не влияет на взаимосвязь между КСО и финансовыми показателями фирм. Отсутствие взаимосвязи, возможно, связано с тем, что авторы использовали собственную, не апробированную методику оценки КСО.

В дальнейшем было проведено исследование М. Rahman, М. Rodríguez-Serrano, М. Lambkin, посвященное изучению взаимосвязи между КСО, брендом и финансовыми показателями на выборке по 62 американским компаниям за 14 лет – с 2000 по 2013 г. Для формирования модели авторы использовали общепринятые данные: для описания стоимости бренда – оценки от консалтингового агентства Interbrand, информацию по КСО – из базы данных KLD, а по финансовым показателям – из базы данных COMPUSTAT. Было доказано, что стоимость бренда положительно влияет на текущие финансовые результаты компании, выраженные через рыночную долю, и на будущие финансовые показатели, описанные через коэффициент Тобина.

Кроме того, исследователи получили значимый эффект взаимодействия между стоимостью бренда и переменной, отвечающей за КСО, что позволяет сделать вывод о том, что взаимосвязь между стоимостью бренда и финансовыми показателями компании усиливается, когда компания инвестирует в КСО.

Таким образом, можно утверждать, что вопрос влияния КСО на взаимосвязь между брендом и результатами деятельности компаний еще широко не изучен. Более того, в проведенных исследованиях, авторами были получены разнящиеся результаты, что свидетельствует о том, что на данный момент нет единого мнения относительно эффекта КСО.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Шахназарян, Б.А.,* Тельных В. С. Корпоративная социальная ответственность как фактор конкурентного преимущества предприятия // Тавр. науч. обозреватель. 2016. № 1–2 (6).

2. *Демкина, К.А.* Корпоративная социальная ответственность, как фактор конкурентного преимущества компании // Бизнес-образование в экономике знаний. 2018. № 2 (10).

3. *McWilliams, A., Siegel D.* Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective. *The Academy of Management Review*. 2001;26(1):117–127. DOI: 10.5465/AMR.2001.4011987

4. *Barney J., Wright M., Ketchen D. J.* The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management*. 2001;27(6):625–641. DOI: 10.1177/014920630102700601

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

6. *Ailawadi, K.L., Lehmann D. R., Neslin S. A.* Revenue premium as an outcome measure of brand equity. *Journal of Marketing*. 2003;67(4):1–17. DOI: 10.1509/jmkg.67.4.1.18688

УДК 338.1

**КОБРЕНДИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕНСИФИКАЦИИ
ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ**

Александр Александрович Шеянов, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: aasheyanov@sberbank.ru

**COBRANDING TECHNOLOGIES OF A COMMERCIAL
BANK AS A TOOL FOR INTENSIFICATION
OF PLASTIC CARDS**

Alexander Alexandrovich Sheyanov, Master's Degree student

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

Актуальность исследования обусловлена тем, что в результате успешной реализации кобрендинговых программ банк получает хорошие выгоды: интенсификация использования карт, снижает затраты на привлечение новых карточных клиентов.

Ключевые слова: кобрендинговые программы, пластиковые карты, классификация банковских карт, рынок банковских карт.

The relevance of the study is due to the fact that as a result of the successful implementation of co-branding programs, the bank receives good benefits: the intensification of the use of cards, reduces the cost of attracting new card customers.

Keywords: co-branding programs, plastic cards, classification of bank cards, market of bank cards.

Репутация банка играет доминирующую роль в развитие любого бизнеса, особенно в сфере финансов. Физические и юридические лица доверяют банкам свои денежные средства и сбережения и право от их лица совершать различные финансовые операции, от скорости выполнения которых зависит репутация самих клиентов. Поэтому выбор банка клиентами обусловлен его деловой репутацией [1].

В показателе «репутация банка» играют роль психологические факторы, которые основываются на привлечении клиентов на подсознательном уровне.

В условиях повышенной конкуренции таким фактором могут выступить кобрендинговые программы.

В результате успешной реализации проекта банк получает хорошие выгоды. В первую очередь это интенсификация использования карт. Клиенты получают мотивацию для активного использования карты.

Также банк снижает затраты на привлечение новых карточных клиентов: программа в партнерстве с сильным розничным брендом может помочь банку продать банковский продукт клиентам партнера [2].

Рынок банковских пластиковых карт набирает стремительную популярность. Операции с платежными картами открыли для российских банков новые перспективы обслуживания клиентов. В процессе зарождения и развития рынка платежных карт создавались новые виды банковских карт, которые имели свои особенности, назначение и технические характеристики. При этом вся функциональность банковских платежных карт еще не реализовалась. Рынок российских банковских пластиковых карт неоднороден и отличается своей территориальной сегментацией по качественному и количественному содержанию банковских операций.

Рассмотрим историю формирования банковских карт. Первые карты стали выпускаться нефтяными компаниями, отелями и магазинами. Они должны были фиксировать покупки клиентов и следить за его счетом.

Первые карты были выпущены в 1914 году предприятиями для более состоятельного слоя населения для привлечения их к своей сети магазинов с возможностью продавать более дорогие товары, тем самым повышая свою прибыль [3].

С 1928 года на платежных картах выбивали адрес. Со временем крупные компании, выпускающие свои карты, вносили свои изменения, в числе которых были комиссия за финансовые услуги, ежемесячный платеж за использование карты, определенный период отсрочки по платежам, который компания устанавливала индивидуально [2].

В 1949 году была встреча между главой компании Hamilton Credit Corporation, Фрэнком Макнамаром, его юристом Ральфом Шнайдером и Альфредом Блумингдейлом, внуком основателя крупного универмага в стране. Результатом стало появление первой массовой платежной карты во всем мире стала DinersClub. С ее помощью можно было как снимать наличные средства, так и оплачивать товары и услуги.

Позже компания AmericanExpress стала выпускать банковские продукты на американском рынке. В результате сложных слияний в 1970-х годах появились такие международные платежные системы, как MasterCard и VisaInternational. Почти каждая развитая страна национальную платежную систему, но ни одна из них пока не вышла на международный рынок [1].

В Советском Союзе впервые карту DinersClub стали использовать в магазине «Березка» при оплате товаров в 1969 году. Первым советским банком, выпустившем платежную карту стал Внешэкономбанк в 1988 году.

Но только после принятия закона в 1990 году «О банках и банковской деятельности» и появлении коммерческих банков платежные карты стали больше использоваться частными лицами и набирать популярность [2].

В 1993 году банки «Столичный» и «Автобанк» образовали платежные системы на картах STBCard и UnionCard соответственно. Они достаточно быстро поделили рынок между собой и заняли главные позиции на рынке пластиковых карт в России. STBCard преимущественно использовались в Москве, а Unioncard – в регионах. Уже к 1998 году многие банки стали использовать эти платежные системы [3].

Весомую роль в распространении банковских пластиковых карт играли психологические мотивы потребителей. Было небольшое количество банкоматов и не все магазины имели терминалы для оплаты покупок. Так же население не понимало преимуществ и принципов использования платежных карт. Возникало отсутствие связи POS-терминалов с центром авторизации из-за некачественных телефонных линий. Многие работники магазинов не умели пользоваться терминалами, из-за этого времени на обслуживание клиентов увеличивалось, что снижало их лояльность.

Не смотря на все эти проблемы, банковские карты все же постепенно стали распространяться по всему миру и по России, в частности.

Наибольшему распространению карт способствовало распространение зарплатных карт, когда на карту выбранного банка перечислялась заработная плата [3].

В 1990-е годы были сформированы решения для создания пла-

тежных систем, которые основывались на картах с чипами (например, компании BGS Smartcard Systems AG, «СканТек» и другие). Но при этом возникала весомая проблема – это отсутствие единого стандарта. В следствие этого, карты каждой платежной системы могли приниматься к оплате только в пределах одной платежной системы. Среди всех платежных систем на основе чиповых карт наибольший успех получили две – Золотая Корона и Сберкарта.

На первых этапах формирования карт условия по обслуживанию карт были жесткими со стороны банков. К середине 90-х годов в стоимость обслуживания карты входили гарантийное обслуживание и страховой депозит. К тому же выходила большая сумма за годовое обслуживание карты и комиссия при снятии наличных денежных средств составляла 2–3% [3].

К 2005 году развитие в выпуске банковских карт более, чем за десятилетний период, привело к снижению тарифов. К примеру, в рамках зарплатных проектов карты класса Electron стали выпускать бесплатно.

Очень большой спрос получили кредитные карты. Это позволило увеличить популярность использования платежных карт. Также банки стали заключать договора с компаниями и выпускать кобрендинговые карты. Банки-агенты имели возможность создавать свой нейтральный дизайн, на котором было видно название программы и указание самого банка.

Однако большая разновидность карты с разными платежными системы не удовлетворяло потребности населения. В добавок к этому не решалась проблемы доступности использования банковских карт на всей территории России. Практически отсутствие конкуренция, как и правовых ограничений и запретов деятельности иностранных платежных систем способствовала монополизации рынка банковских карт. Также повысилась степень зависимости этих платежных систем от политических решений руководителей государств. А в России до сих пор не было собственной национальной платежной системы [1].

В 2010 году была попытка создания национальной карточной системы. В этот период был предложен проект Универсальной банковской карты. Данный проект должен был выполнять не только функции платежной карты, но и социальной, т.е. стать универсальным инструментом идентификации гражданина. Но международные события в 2014 году дали понять, что на данный момент нет возможности создания аналога международной платежной системы на российском рынке банковских карт [3].

В связи с этим было решено создать собственную полноценную национальную систему платежных карт (НСПК). Она является

оператором национальной платежной системы «Мир». НСПК полностью обеспечивает систему расчетов не только российских, но еще и национальных платежных систем с использованием платежных карт. В связи с этим было решено создать единый процессинговый центр [3].

Официальной классификации банковских карт нет, но можно разграничить их на следующие группы, представленные в таблице.

Классификация банковских карт

Классификация банковских карт	Виды карт
По территории применения банковских карт	Локальная Международная Виртуальная
По принадлежности денежных средств	Дебетовая Карта с расширенным овердрафтом Кредитная Предоплаченная
По назначению банковской карты	Личная Зарплатная Корпоративная Предвыпущенная
По времени оформления банковской карты	Экспресс-карта Классическая
По уровню престижа банковской карты	Электронная Стандартная Карта премиум уровня
По типу нанесения сведений	Эмбоссированные Неэмбоссированные

Для возможности выпуска банковских карт у банка должна быть лицензия на осуществление банковской деятельности. В области своего функционирования банковская деятельность решает финансовые вопросы большого круга субъектов, так же имеет большую область влияния на экономические процессы в стране в целом. В связи с этим устанавливаются более строгие требования для банков, что позволяет обеспечивать общественную безопасность по сравнению с другими субъектами предпринимательской деятельности [5].

Согласно Положению Банка России от 24.12.2004 N 266-П (ред. от 28.09.2020) «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием», банковские пластиковые карты участвуют в следующих операциях:

- получение наличных денежных средств в валюте Российской Федерации или иностранной валюты на территории РФ;
- получение наличных денежных средств в иностранной валюте за пределами территории РФ;
- оплата товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) в валюте РФ на территории РФ, а также в иностранной валюте
 - за пределами территории РФ;
 - иные операции в валюте Российской Федерации, в отношении которых законодательством Российской Федерации не установлен запрет (ограничение) на их совершение;
 - иные операции в иностранной валюте с соблюдением требований валютного законодательства Российской Федерации.
- осуществление с использованием кредитных карт операций за счет предоставляемого кредита в валюте РФ, иностранной валюте без использования банковского счета.

В итоге можно сделать вывод о том, что пластиковые карты достаточно эффективный инструмент кобрендинговых технологий банка, так как существует огромное количество видов банковских пластиковых карт, которые нацелены на разные потребности клиентов. Прогресс не стоит на месте и со временем видов карт становится все больше. Даже сейчас можно оформить карту в мобильном приложении и уже расплачиваться ей, а фактически карту получить спустя время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Как формируется репутация банка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://en-rus.co.uk/reputacya-banka.html> (дата обращения 22.10.2021).
2. Карты освоили удаленку [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4740390> (дата обращения: 18.05.2021)
3. Плюсы и минусы банковских карт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.primacard.ru/pages/plyusy-i-minusy-plastikovyh-kart.htm> (дата обращения 02.11.2021)
4. Статья 5 Федерального закона от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от ред. от 30.12.2020) «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/
5. *Зотова, Е.В., Дворецкая Т.В.* Оценка стоимости капитала банка //Studium. 2016. № 1 (38). С. 7.

УДК 338.1

**СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ
В ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВА**

Александр Александрович Шеянов, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: aasheyanov@sberbank.ru

**FORMATION AND USE SYSTEM BANK
PLASTIC CARDS**

IN THE PAYMENT SYSTEM OF THE STATE

Alexander Alexandrovich Sheyanov, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Актуальность исследования обусловлена тем, что использование пластиковых карт платежной системе государства в современном мире является важным финансовым инструментом, в который отражает степень развития государства.

К л ю ч е в ы е с л о в а: платежная система, безналичные расчеты, пластиковые карты, кобрендинговые карты.

The relevance of the study is due to the fact that the use of plastic cards in the payment system of the state in the modern world is an important financial instrument, which reflects the degree of development of the state.

К е у w o r d s: payment system, non-cash payments, plastic cards, co-branded cards.

Платежные системы осуществляют перевод финансовых средств (денег, чеков, ценных бумаг, сертификатов, условных платежных единиц) в электронном или реальном виде. Платежная система государства объединяет в себе правовые нормы, процедуры, институты и технологические средства, которые позволяют проводить расчеты, транзакции и упорядочивать долговые обязательства среди участников хозяйственного оборота [1].

Благодаря тому, что все элементы платежной системы упорядочены и хорошо организованы, денежные средства меньше подвержены рискам сбоев при оплате покупок или товаров.

Задачи, решаемые с помощью платежной системы государства, представлены на рисунке 1 [2].

Платежная система содержит формы, инструменты, порядок и правила расчетов в Российской Федерации (РФ). Деятельность си-

стемы контролируется документами Центрального банка РФ, Федеральным законом «О Центральном банке РФ», «О банках и банковской деятельности» и Гражданским кодексом РФ. Согласно Положению Банка РФ «О правилах организации наличного денежного обращения на территории РФ» и «О безналичных расчетах в Российской Федерации» банки совершают операции наличными денежными средствами, а также осуществляют операции с безналичными расчетами [3].



Р и с. 1. Задачи, решающие платежной системой государства

Современная платежная система строится на основе иерархии из нескольких элементов и представляет собой вид пирамиды (рис. 2).



Р и с. 2. Структура платежной системы России

На вершине пирамиды располагается центральный банк. Его

основная функция заключается в организации расчетов в России, как основного платежного центра. Именно этот участник платежной системы открывает корреспондентские счета коммерческих банков, благодаря которым проводятся расчеты между банками и отслеживается ведение этих счетов [4].

На втором уровне стоит сфера межбанковских расчетов, возникающих при исполнении платежного поручения коммерческими банками между участниками национальной экономики при появлении обязательств между друг другом. Именно на данном уровне формируются самые крупные потоки денежных средств, которые при упорядочении реализуются с помощью системы корреспондентских отношений, за счет перечислений безналичных денежных средств по корреспондентским счетам НОСТРО и ЛОРО.

Счет «НОСТРО» - корреспондентский счет, отражающий операции в балансе банка, который открыл корреспондентский счет в другом банке и является его распорядителем (банк-респондент), по корреспондентскому счету, открытому в банке, который выполняет расчеты, платежи и иные операции по поручению и за счет другого банка на основе корреспондентского договора (банк-корреспондент) [3]. Счет «ЛОРО» – корреспондентский счет, открытый в банке-корреспонденте банку-респонденту.

На третьем уровне решаются вопросы, связанные с операциями предприятий, выступающих в роли посредников на финансовом рынке (брокеров, дилеров). Финансовые посредники осуществляют операции на денежном рынке, рынке капиталов и валюты. Эти компании с помощью платежной системы организуют и исполняют свои денежные обязательства, которые образуются при продаже финансовых инструментов. Через данный уровень проходит очень большой поток денежных средств [4].

И на последнем, четвертом уровне пирамиды находится самое большое количество операций, это массовые ежедневные переводы денежных средств на различные суммы. Участниками таких платежей являются физические лица и организации, которые удовлетворяют свои потребности производя транзакцию, как в безналичной, так и в наличной формах. К данным операциям очень высокие требования к скорости выполнения операций и защиты от рисков [4].

Каждая платежная система должна выполнять основную функцию – стабильный и динамичный хозяйственный оборот. Благодаря активным международным платежным банковским системам, становится возможным контролировать кредитно-финансовую область, банки эффективно могут управлять ликвидностью. Таким образом минимизируется необходимость больших чрезмерных резервов. В результате значительно упрощается формирование

финансово-кредитных программ, активизируется проведение операций финансового характера.

На первых этапах формирования карт условия по обслуживанию карт были жесткими со стороны банков. К середине 90-х годов в стоимость обслуживания карты входили гарантийное обслуживание и страховой депозит. К тому же выходила большая сумма за годовое обслуживание карты и комиссия при снятии наличных денежных средств составляла 2–3% [2].

К 2005 году развитие в выпуске банковских карт более, чем десятилетний период, привело к снижению тарифов. К примеру, в рамках зарплатных проектов карты класса Electron стали выпускать бесплатно.

Очень большой спрос получили кредитные карты. Также банки стали заключать договора с компаниями и выпускать кобрендинговые карты. Банки-агенты имели возможность создавать свой нейтральный дизайн, на котором было видно название программы и указание самого банка.

Однако большая разновидность карты с разными платежными системы не удовлетворяла потребности населения. В добавок к этому не решалась проблемы доступности использования банковских карт на всей территории России. Также повысилась степень зависимости этих платежных систем от политических решений руководителей государств. А в России до сих пор не было собственной национальной платежной системы.

В связи с этим было решено создать собственную полноценную национальную систему платежных карт (НСПК). Она является оператором национальной платежной системы «Мир». НСПК полностью обеспечивает систему расчетов не только российских, но еще и национальных платежных систем с использованием платежных карт. В связи с этим было решено создать единый процессинговый центр [1].

Несмотря на протесты, национальная система и MasterCard заключили договор, благодаря которому услуги по операциям на территории РФ в рамках данной платежной системы были переведены в процессинговый центр НСПК. В феврале 2015 года аналогичным образом поступила международная платежная система Visa.

С помощью национальной карты можно выполнять все стандартные операции: оплачивать покупки в торговых сетях, снимать наличные денежные средства, осуществлять мобильные и бесконтактные платежи [2].

Можно подвести итог и рассмотреть историю создания платежных систем, их описание и примеры карт для каждой платежной системы в таблице.

Виды платежных систем

Вид платежной системы	История создания	Описание	Виды карт
DinersClub	Дата основания: 1950 год. Впервые создала свою собственную систему расчетов для обслуживания	DinersClub выпускает элитные карты для богатых клиентов и предоставляет держателям их карт привилегированный сервис, в основном в туристическом обслуживании	Классическая; Премиальная; Элитная
American Express	Дата основания: 1958 год	Картами American Express пользовались в основном состоятельные люди и путешественники. Основной вид карты: кредитная. Валюта – доллар США	Классическая; Золотая; Платиновая
Visa	Дата основания: 1958 год. В СССР появилась в конце 80-х годов	Самая крупная международная система. Основная валюта: доллар США. Карты снабжены магнитными полосами и чипами, есть возможность бесконтактной оплаты	Электронная; Классическая; Золотая; Платиновая; Премиальная; Элитная
MasterCard (MC)	Дата основания: 1966 год. В России появилась в 2000-х.	Вторая по популярности платежная система в мире. Первыми выпустила карты с бесконтактной оплатой. В принципе система схожа с картами Visa. Основная валюта: доллар США и евро	Электронная; Классическая; Золотая; Платиновая; Премиальная; Элитная
Мир	Дата основания: 2015 год.	Российская национальная платежная система. Основная валюта: рубли. У данных карт имеется либо чип, либо магнитная полоса, у некоторых есть возможность бесконтактной оплаты	Электронная Карта; Премиальная; Классическая

Таким образом, банковские пластиковые карты являются современным высокотехнологичным платежным инструментом. Несмотря на стабильное развитие, российский рынок пластиковых карт сильно отстает от развитых стран. Одной из причин является то, что банковские карты в России появились позже, соответственно и развитие данного продукта отстает. Более старшее поколение редко использует банковские пластиковые карты, в основном они

привыкли рассчитывать наличными денежными средствами, а карты используют для получения заработной платы или пенсии, и карта им нужна для снятия этих средств.

Еще одним факторов отсталости России от стран запада в использовании банковских карт является позднее внедрение собственной платежной системы. Население больше привыкло пользоваться картами Visa и MasterCard, потому что они более удобны в использовании.

Для того, чтобы рынок пластиковых карт стал самым перспективным в России необходимо тесное взаимодействие всех участников безналичных расчетов, рост доходов населения и стабильное развитие банковской системы [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Международные платежные системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iccwbo.ru/blog/2016/mezhdunarodnye-platezhnye-sistemy/> (дата обращения 22.12.2020).
2. Платежная система страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/platezhnaya-sistema.html> (дата обращения 22.10.2021)
3. Расчеты через корреспонденские счета «ЛОРО» и «НОСТРО» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.orioncom.ru/demo_bkb/302_upol/met_gaschl/megbank/logo_nost.r.htm (дата обращения 23.10.2021)
4. Федотов, А.И. Анализ показателей бюджетного процесса муниципальных образований Орловской области / Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 273–278.
5. Карточные платежные системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/> Статья: Карточные_платежные_системы (дата обращения 25.09.2021).
6. Зотова, Е.В., Тюрина А.Д. Вопросы развития потребительского кредитования на финансовом рынке // Studium. 2018. № 4 (49). С. 4.

УДК 005.341

**ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МАРКЕТИНГОВЫХ
РИСКОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ
НА ОСНОВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Елена Романовна Шлыкова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: shlikova_e@mail.ru

**ASSESSMENT OF MARKETING RISKS
AND THEIR IMPACT
ON THE COMPANY'S ACTIVITIES**

Elena Romanovna Shlykova, Master's Degree student

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

Актуальность данного исследования обусловлена взаимодействием предприятия с потребителями и проявлением маркетинговых рисков. Автором статьи рассматриваются качество маркетинговых рисков на основе метода PEST-анализа. Также автором проведена балльная оценка маркетинговой политики предприятия. По результатам исследования, автором проведено ранжирование маркетинговых рисков.

К л ю ч е в ы е с л о в а: риски, маркетинговые риски, потребители, бизнес-среда.

The relevance of this study is due to the interaction of the enterprise with consumers and the manifestation of marketing risks. The author of the article examines the quality of marketing risks based on the PEST analysis method. The author also conducted a point assessment of the marketing policy of the enterprise. According to the results of the study, the author conducted a ranking of marketing risks.

K e y w o r d s: risks, marketing risks, consumers, business environment.

В условиях финансового кризиса, в котором находится российская экономика, деятельность экономических субъектов сопровождается высокой степенью неустойчивости и неопределенности. Проявление степени риска обусловлено влиянием внешней среды. Экономические субъекты, действующие на рынке, для результативности маркетинговых действий активно используют формальные, так и неформальные коммуникации для постоянного взаимодействия с клиентами [1, с. 222].

Благодаря обоснованному комплексу управленческих решений по устранению рисков создается ценность с ключевыми бизнес-

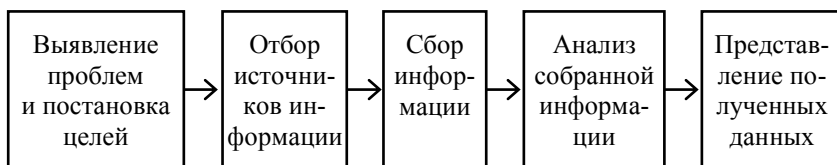
потребителями, обеспечивающими лучшее соотношение ожидаемой прибыли и риска [2, с. 107].

Одним из составляющих экономических рисков предприятия являются маркетинговые риски. Проявление маркетинговых рисков обусловлено взаимодействием с потребителями. Экономические субъекты, действующие на рынке, для результативности маркетинговых действий активно используют формальные, так и неформальные коммуникации для постоянного взаимодействия с клиентами.

Благодаря обоснованного комплексу управленческих решений по управлению рисками создается ценность с ключевыми бизнес-потребителями, обеспечивающими лучшее соотношение ожидаемой прибыли и риска [3, с.74].

Для оценки маркетинговых рисков необходимо провести диагностику бизнес-среды, под которой следует понимать исследовательскую деятельность по сбору, регистрации и анализу данных, связанных с принятием управленческих решений в области маркетинговой деятельности и направленных на уменьшение неопределенности при их принятии. Это требует совершенствовать систему стратегического планирования [4].

На рисунке представлен процесс исследования среды функционирования предприятия.



Процесс исследования бизнес-среды предприятия

Объект исследования выступил АО «Приборостроительный завод», основанный в 1959г. для производства приборов для нефтегазового комплекса, атомной промышленности, химической, металлургической, машиностроительной, пищевой промышленности, коммунального хозяйства.

Основные направления деятельности предприятия – производство сильфонной продукции и упругих чувствительных элементов, приборов учета и экономии теплоэнергоресурсов, приборов контроля и регулирования технологических процессов.

Оценим влияние маркетинговых рисков на деятельность АО «Приборостроительный завод» с помощью метода PEST-анализа (табл. 1).

PEST-анализ ОАО «Приборостроительный завод»

Политико-правовые факторы	Экономические факторы
П1 – Совершенство правовых актов, регулирующих деятельность предприятия	Э1– Уровень реальных доходов населения
П2 – состояние органов региональной исполнительной власти;	Э2– Тарифы на коммунальные услуги
П3 – Политический климат	Э3– Уровень занятости населения
П4 – Антимонопольное и трудовое законодательство	Э4 – Уровень цен на потребительские товары
П5 – налоговый контроль за деятельностью предприятия	Э5– Инфляция
П6 – государственно-правовые барьеры отрасли	Э6 – Таможенные ставки
	Э7 – Финансовая инфраструктура региона
	Э8 – Уровень развития банковской сферы
	Э9– Инвестиционная активность
Социально-культурные факторы	Технологические факторы
С1 – Социальные стандарты	Т1 – политика в области НТП
С2 – Образ жизни и привычки потребления	Т2 – применение программного обеспечения планирования логистики
С3 – Потребительские настроения	Т3 – уровень технологического развития отрасли торговли
С4 – Уровень миграции и иммиграционные настроения	
С5 – Темпы роста населения	
С6 – Размер и структура семьи	

По данным табл. 1 можно сделать вывод, что:

- активизация налоговых реформ и законодательства способствует укреплению предприятия на новых рынках;
- политическая стабильность также следует рассматривать как положительную тенденцию укрепления позиций на рынке;
- изменение доходов населения способствует изменению покупательской способности, что оказывает влияние на финансовые результаты АО «Приборостроительный завод»;
- государственное влияние на АО «Приборостроительный завод» осуществляется в форме за правильностью и своевременностью налоговых и иных платежей.

В связи с этим, воздействие данного фактора оценено с негативным влиянием на результаты деятельности.

Проявление маркетинговых рисков связано с маркетинговой политикой. В табл. 2 рассмотрены основные факторы, оцененные по 5-балльной шкале.

Большая часть слабых сторон и угроз легко устраниться при составлении стратегических планов предприятия, так как в данный момент они полностью отсутствуют, и организация действует методом проб и ошибок. Построение максимально эффективной маркетинговой стратегии возможно, так как предприятие имеет доста-

точно финансовых возможностей для ее реализации, квалифицированных опытных сотрудников, директора с творческим подходом, выгодные конкурентные преимущества своей известности и лояльности потребителей.

Таблица 2

**Оценка маркетинговой политики
АО «Приборостроительный завод»**

Факторы	Балльная оценка
Развитость системы продаж	4
Географический охват	4
Удаленность от конкурентов	4
Степень соответствия требованиям потребителей	5
Прибыльность каналов	4
Управляемость, т.е. возможность контроля за движением товаров и ценами	5
Уровень конкуренции за возможность работы с каналом	3
Перспективность каналов с точки зрения долгосрочных тенденций	5
Средний балл	4,25

К конкретным угрозам, стоящим перед АО «Приборостроительный завод» следует отнести:

- появление товаров-субститутов;
- увеличение конкурентов;
- изменения в потребностях и предпочтениях потребителей.

Обобщая рассмотренный опыт следует отметить, что при разработке комплекса маркетинга крупнейшие зарубежные промышленные предприятия прежде всего ориентированы на высокое качество производимой продукции.

Большое внимание уделяется инновациям, уникальности товаров. Соответственно цена на продукцию достаточно высока. На многих предприятиях соотношение цена-качество можно назвать оптимальным. Активно практикуется использование дифференцированных цен, в основном это скидки за лояльность к продукции компании, скидки за объемы закупок. На всех рассмотренных предприятиях преимущественно используется короткий канал распределения продукции, высока доля прямых продаж. В основном используются выставки, издание и рассылка каталогов и буклетов.

Оценка маркетинговых рисков и степени их влияния на деятельность предприятия проведена на основе экспертного опроса. Для компетентности эксперта использован коэффициент компетентности. При уровне групповой компетентности от 0,75 до 0,8

достигается достоверность экспертизы маркетинговых рисков организации около 80 %.

Экспертная оценка маркетинговых рисков предприятия проведена на основе анкетного опроса экспертов с последующим ранжированием критериев.

Параметрами оценки является:

- 0 – нулевой уровень маркетингового риска;
- 25 – низкий уровень маркетингового риска;
- 50 – средний уровень;
- 75 – высокий уровень;
- 100 – абсолютный уровень.

Присвоим маркетинговым рискам АО «Приборостроительный завод» ранги, результаты представим в табл. 3.

Таблица 3

Вероятность проявления маркетингового риска АО «Приборостроительный завод»

Факторы риска	Оценка экспертов			Среднее значение оценок	Вероятность проявления маркетингового риска	Идентификация маркетингового риска
	1	2	3			
Монополизация рынков сбыта	15	15	15	15	9,0	не существенный
Производственные возможности организации	75	55	75	68,33	8,3	не существенный
Платежная дисциплина потребителей и заказчиков	25	35	40	33,3	8,4	не существенный
Взаимодействие с контрагентами (консультирование, гарантии)	50	45	50	48,33	21,7	существенный
Проведение маркетинговых исследований	65	75	60	66,1	20,0	существенный
Организационное обеспечение с позиции наличия службы маркетинга	98	80	90	88,33	17,0	существенный

Из табл. 3 следует, что существенное влияние оказывают риски взаимодействия с клиентами, отсутствие маркетинговых исследований и единой службы маркетинга. Необходимо провести минимизацию их влияния.

Таким образом, все предприятия функционируют в определен-

ной бизнес-среде, которая обуславливает их действия, и выживание их в долгосрочном периоде зависит от способности адаптироваться к ожиданиям и требованиям среды.

Оценка качества маркетинговых рисков предприятия позволяет наилучшим образом управлять элементами маркетинг-микс и, тем самым, добиваться более высокого, чем у конкурентов, уровня удовлетворения потребителей или превосходить их ожидания. Следует учитывать особенности разработки маркетингового инструментария, специфику промышленного рынка и товара [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Каргин, Ю.И.* Основы деятельности государства в современной экономике // Материалы Национальной научно-практической конференции «Проблемы развития социально-экономических систем», Саранск. 20 ноября 2019. С. 221–224.
2. *Бутылина, М.П.,* Иванов Е.П., Малясова М.М., Кравченко Д.Б., Артемов А.В. Влияние сегментации бизнес-среды на функционирование предприятия в условиях макроэкономического развития // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2020. № 4. С. 106–113.
3. *Малясова, М.М.* Анализ конкурентоспособности и бизнес-среды организации // Материалы Национальной научно-практической конференции «Научные исследования в социально-экономическом развитии общества». Саранск, 2020. С. 74–77.
4. *Зотова, Е.В.* Методические подходы к совершенствованию системы стратегического планирования на предприятии // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2019. №5. С. 110–15.
5. *Драгунова, И.В.,* Малясова М.М. Карякина Л.А. Методические подходы к анализу бизнес-среды предприятия в условиях неопределенности и риска // Экономика и предпринимательство. 2020. № 5 (118). С. 1036–1041.
6. *Скворцова, М.А.,* Хайров Р.Р., Карякина Л.А., Малясова М.М., Драгунова И.В., Плеханова Е.А., Зотова Е.В. Системная диагностика устойчивого развития предприятий региона. М., 2020. 96 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
-------------------	---

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ

<i>Абелова Л.А.</i> Резервы формирования и совершенствования финансовых ресурсов предприятия	4
<i>Барaboшкiна К.Ю.</i> Оценка источников деятельности организации.....	10
<i>Барaboшкiна К.Ю.</i> Оценка финансовых результатов и рентабельности деятельности организации	13
<i>Барaboшкiна К.Ю.</i> Показатели ликвидности и платежеспособности организации	17
<i>Бояркина А.А.</i> Капитальная база коммерческого банка как основа его кредитной деятельности	20
<i>Гаврилюк О.Ю.</i> Источники формирования оборотного капитала в современной экономике.....	25
<i>Гвоздева К.А.</i> Необходимость развития методик диагностики финансового состояния предприятия в современных условиях	29
<i>Жалнова М.Н.</i> Диагностика финансовой устойчивости ПАО «КЭМЗ».....	34
<i>Катайкина Н.Н.</i> Показатели оценки финансовой безопасности организации.....	38
<i>Кияйкина К.Э.</i> Инвестиции как долгосрочные вложения финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов	43
<i>Ковайкин Н.С.</i> Концептуальные подходы к оценке эффективности формирования и использования финансовых ресурсов предприятия	47
<i>Косолапова Е.С.</i> Банковское обслуживание физических лиц на примере АО «Россельхозбанк»	52
<i>Косолапова Е.С.</i> Повышение эффективности банковского обслуживания физических лиц на примере АО «Россельхозбанк».....	57
<i>Красноперова О.А.</i> Организационно-экономическая характеристика деятельности кредитной организации.....	62
<i>Красноперова О.А.</i> Оценка эффективности деятельности кредитной организации	67
<i>Маркова А.А.</i> Направления увеличения финансовых результатов деятельности коммерческой организации	72
<i>Мягкова М.В., Захаркина Р.А.</i> Повышение эффективности использования капитала предприятия	79
<i>Мягкова М.В., Захаркина Р.А.</i> Развитие деятельности коммерческого банка по кредитованию юридических лиц	85
<i>Поляева Ю.В.</i> Финансовые потоки предприятия как объект управления малого предприятия	91
<i>Рузанова Е.В.</i> Управление оборотными средствами предприятия	95
<i>Сайганова В.В.</i> Анализ ликвидности предприятия.....	99
<i>Сайганова В.В.</i> Методика анализа вероятности банкротства	104
<i>Сайганова В.В.</i> Финансовые ресурсы предприятия.....	109
<i>Хайров Р.Р., Радионов С.С.</i> Формирование корпоративной культуры на предприятиях малого бизнеса Республики Мордовия	115
<i>Чендырова О.С.</i> Методика анализа деловой активности	120
<i>Шилкина Т.Е., Радионов С.С.</i> Корпоративная культура как конкурентное преимущество предприятия.....	126
<i>Шилкина Т.Е., Дугаева И.С.</i> Диагностика эффективности использования основных средств предприятия	131
<i>Шилкина Т.Е., Дугаева И.С.</i> Основные направления повышения эффективности использования основных средств.....	136
<i>Яушкина А.В.</i> Методика анализа структуры кредитного портфеля коммерческого банка	140

<i>Яушкина А.В.</i> Сущность и основные принципы кредитной деятельности коммерческого банка	146
<i>Яушкина А.В.</i> Экономическое содержание активных и пассивных операций коммерческого банка	150

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

<i>Агаева Н.Ф.</i> Роль активов и капитала в разработке финансовой стратегии ПАО «Сбербанк»	156
<i>Акамова Н.В.</i> Взаимосвязь курса информатики, алгоритмического обучения и курса математики	161
<i>Архипова Г.В.</i> Особенности развития экономики в условиях пандемии Covid 19 и перспективы преодоления кризиса	165
<i>Голяева Н.В., Содель А.О.</i> Использование элементов объектно-ориентированного языка программирования для решения задач с фрактальными вычислениями	171
<i>Горбатова О.В.</i> Исследование корпоративного имиджа в профессиональной деятельности организации	176
<i>Горбатова О.В.</i> Эволюция дефиниции «имидж предприятия»: ретроспективный и перспективный обзор	182
<i>Дорофеева А.А.</i> Исследование внешней среды промышленного предприятия как составляющей инновационного развития отрасли	187
<i>Дорофеева А.А.</i> Модернизация оборудования АО «Приборостроительный завод» как фактор инновационного развития отрасли	193
<i>Дорофеева А.А.</i> Роль технологий в модернизации продукции промышленного предприятия	198
<i>Драгунова И.В., Куданкина В.В.</i> Бизнес аналитика как инструмент или стратегия развития предприятия	204
<i>Драгунова И.В., Логунова Ю.Н.</i> Механизм стимулирования инновационной деятельности и его развитие в условиях цифровизации	211
<i>Зотова Е.В, Дворецкая Т.В.</i> Управление рисками при разработке сбалансированной карты стратегических показателей экономической устойчивости	217
<i>Каргин Ю.И., Каргин А.Ю.</i> Экономическая сущность и значение оборотных активов предприятия	223
<i>Логунова Ю.Н.</i> Специфика инновационной деятельности и факторы ее развития в современных условиях	229
<i>Немыкина О.И., Немыкина А.С.</i> Применение информационных технологий в юридической деятельности	235
<i>Пичугина Е.И.</i> Значение корпоративной социальной ответственности предприятия в современных условиях	241
<i>Рудакова А.В.</i> Устойчивость развития в структуре экономического механизма предприятия	246
<i>Рудакова А.В.</i> Систематизация подходов к сущности экономической устойчивости предприятия	251
<i>Рудакова А.В.</i> Финансовые аспекты экономической устойчивости предприятия: эмпирический опыт и тенденции	257
<i>Скворцова М.А., Ковлягина Т.А.</i> Бизнес-анализ как инструмент стратегически устойчивого развития предприятия	262
<i>Скворцова М.А., Пичугина Е.И.</i> Мониторинг влияния корпоративной социальной ответственности на взаимосвязь между стоимостью бренда и финансовыми показателями компании	267
<i>Шеянов А.А.</i> Кобрендинговые технологии коммерческого банка как инструмент интенсификации пластиковых карт	272
<i>Шеянов А.А.</i> Система формирования и использования банковских пластиковых карт в платежной системе государства	278
<i>Шлыкова Е.Р.</i> Оценка качества маркетинговых рисков и их влияние на основную деятельность предприятия	284

Научное издание

**«ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ»**

**Материалы Национальной
научно-практической конференции
(Саранск, 29–30 ноября 2021 г.)**

**В двух частях
Часть первая**

Публикуется в авторской редакции
Компьютерная верстка *Л.Н. Чебаковой*

Подписано в печать 10.01.22. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 16,97. Тираж 500 экз. Заказ .

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
Саранский кооперативный институт (филиал).
430027, г. Саранск, ул. Транспортная, 17.

Отпечатано с оригинал-макета заказчика
в ООО «Типография «Рузаевский печатник».
431444, г. Рузаевка, ул. Трынова, 67а.