

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

«ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СИСТЕМ»

Материалы Национальной
научно-практической конференции

(Саранск, 20 ноября 2019 г.)

САРАНСК
«ПРИНТ-ИЗДАТ»
2019

УДК 330(063)
ББК 65
П781

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*

**«Проблемы развития социально-экономических си-
П781 стем»** [Текст] : материалы Нац. науч.-практ. конф.
(Саранск, 20 нояб. 2019 г.) / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.)
и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принт-
Издат, 2019. – 388 с. – Текст рус., англ.
ISBN 978-5-6042952-7-4.

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают актуальные проблемы методики и практики бухгалтерского учета, анализа и аудита; финансовые и управленческие аспекты развития и обеспечения экономической безопасности региона; перспективные направления внедрения инфокоммуникационных технологий в экономические системы; вопросы устойчивого развития региональных социально-экономических систем в условиях турбулентности; проблемы, гипотезы, исследования современного менеджмента; вопросы физической культуры и спорта в развивающемся мире.

Предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов.

УДК 330(063)
ББК 65

ISBN 978-5-6042952-7-4

© Оформление и составление.
Саранский кооперативный
институт (филиал) РУК,
2019

ПРЕДИСЛОВИЕ

В предлагаемый вниманию читателей сборник вошли материалы Национальной научно-практической конференции научно-педагогических работников «Проблемы развития социально-экономических систем», проходившей в Саранском кооперативном институте (филиале) РУК 20 ноября 2019 г. В своих выступлениях преподаватели, аспиранты, магистранты, научные работники изложили собственное видение проблем инновационного развития научно-исследовательской и образовательной среды в условиях глобализации.

Настоящее издание, следуя программе научного мероприятия, включает шесть разделов.

1. Актуальные проблемы методики и практики бухгалтерского учета, анализа и аудита.

2. Финансовые и управленческие аспекты развития и обеспечения экономической безопасности региона.

3. Перспективные направления внедрения инфокоммуникационных технологий в экономические системы.

4. Устойчивое развитие региональных социально-экономических систем в условиях турбулентности.

5. Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования.

6. Физическая культура и спорт в развивающемся мире.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ И ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

УДК 336.22

ВОЗНИКНОВЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПЕРЕД БЮДЖЕТОМ И ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ: УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Евгений Николаевич Адушкин, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Evgeny_adushkin@mail.ru

ORIGIN OF OBLIGATIONS TO THE BUDGET AND EXTRABUDGETARY FUNDS: ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Evgeny Nikolaevich Adushkin, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В данной статье рассматривается порядок возникновения обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами. Автором определены задачи учета расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами. В статье подробно излагается методика проведения аудита обязательств, выделены ошибки, которые чаще всего встречаются при проведении аудита обязательств.

К л ю ч е в ы е с л о в а: обязательства, бюджет, расчеты, учет, анализ, аудит, платежи, налоги, страховые взносы.

This article discusses the procedure for the occurrence of obligations to the budget and extra-budgetary funds. The author defines the tasks of accounting for settlements with the budget and extra-budgetary funds. The article sets out in detail the methodology for conducting an audit of obligations, identifies errors that most often occur when conducting an audit of obligations.

К e y w o r d s: obligations, budget, calculations, accounting, analysis, audit, payments, taxes, insurance premiums.

Каждое предприятие независимо от организационно-правовых форм и форм собственности с момента регистрации в качестве

© Адушкин Е.Н., 2019

юридического лица обязано производить расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, то есть у предприятия возникают определенные обязательства перед бюджетом и внебюджетными фондами. Это означает, что оно должно уплачивать в бюджет и во внебюджетные фонды налоги, сборы и иные обязательные платежи.

Следует отметить, что за счет налогов, платежей, страховых взносов формируются бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды.

Иными словами, за счет налоговых платежей, различных сборов и пошлин пополняется бюджетная система РФ, что имеет большое значение для выполнения социальной миссии государством. Следует отметить, что кроме налоговых поступлений, в Российской Федерации функционируют государственные внебюджетные фонды, основным источником функционирования которых являются страховые взносы [1].

Невыполнение таких обязательств приведет к административной ответственности руководителя в виде штрафов, а в последующем, при неоднократном нарушении законодательства РФ и неисполнения обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами, российским уголовным законодательством установлено наказание за различные виды налоговых преступлений.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности у всех без исключения предприятий появляются обязательства, среди которых наиболее важными являются обязательства перед бюджетом по уплате налогов и внебюджетными фондами по уплате страховых взносов.

Синтетический учет расчетов с бюджетом по налогам ведется на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам» и 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению». По кредиту этих счетов отражается начисление налогов и сборов, то есть возникновение обязательств, а по дебету перечисление в бюджет налогов и страховых взносов во внебюджетные фонды, то есть погашение обязательств.

При возникновении обязательств задачами учета расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами являются:

- достоверное определение налоговой базы по налогам;
- своевременное начисление заработной платы и определение страховых взносов во внебюджетные фонды;
- своевременное и правильное оформление бухгалтерских документов, платежных поручений по погашению обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами;
- осуществление контроля за своевременным погашением обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами.

На практике возникают ситуации, когда недостаток денежных

средств создает для предприятия серьезные трудности по своевременному расчету с поставщиками [2]. Однако, следует отметить, что расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами являются обязательствами, которые подлежат первоочередному погашению. В связи с этим задолженность поставщикам будет погашена по мере исполнения обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами.

При проведении аудита обязательств перед бюджетом следует проверить бухгалтерские операции на предмет правильности и обоснованности налоговых расчетов, своевременности и полноты их перечисления, выявить просроченные налоговые платежи и проанализировать причины их возникновения.

В качестве источников информации для проверки обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами аудитор должен проанализировать следующие документы: ведомости расчетов по страховым взносам; налоговые декларации; выписки банка с приложенными к ним первичными документами о перечислении причитающихся сумм в бюджет и государственные целевые фонды; акты проверок со стороны налоговых инспекций; записи по счетам бухгалтерского учета; учетные регистры; бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах и др.

Свою работу на этом участке аудитор строит с точки зрения правильного применения в бухгалтерском учете налогового законодательства и других нормативных документов, а также изучения материалов документальных налоговых проверок и контролирующих органов. Это дает возможность определить характер допускаемых ошибок и наметить в программе проверки объекта процедур углубленного анализа.

В ходе проверки деятельности предприятия на данном участке бухгалтерского учета аудитору следует обратить особое внимание на: состояние внутреннего контроля, правильность применения налоговых ставок и обоснованность применения налоговых льгот; своевременность предоставления в налоговые органы налоговых расчетов и уплаты налогов; правильность отражения в бухгалтерском учете операций по начислению и уплате налоговых платежей; правильность определения налогооблагаемой базы и оформления актов сверок, учетных регистров.

Далее аудитору необходимо проверить правильность расчетов по налогу на доходы (прибыль) юридических лиц, налогу на доходы физических лиц, НДС, акцизному налогу, налогу на имущество, а также по страховым взносам во внебюджетные фонды.

Характерными ошибками, встречающимися на данном участке аудиторской проверки могут быть [3]:

- неправильное применение льгот;

- неверное составление расчетов по налогам;
- неверная корреспонденция счетов;
- несвоевременная уплата налогов;
- неправильное оформление первичных документов.

При обнаружении ошибок в налоговых расчетах и корреспонденции счетов аудитор должен потребовать их устранения. Об этом аудитор должен ставить в известность руководителя предприятия. Если же эти ошибки не были устранены, аудитор факт наличия ошибок вправе отражать в аудиторском заключении.

В тоже время аудитор должен по возможности помочь избежать финансовые потери, которые могут быть наложены налоговой инспекцией из-за наличия ошибок в налоговых расчетах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева О.В.* Оптимизация налогообложения предприятий малого бизнеса и ее влияние на финансовый результат // *Фундаментальные исследования.* 2018. № 11-2. С. 222–226.
2. *Елисеева О.В., Рябов А.Н.* Способы осуществления и учет расчетов с контрагентами.// Там же. 2013. № 11-4. С. 715–718.
3. *Аудит* обязательств перед бюджетом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://electaudit.ru> (дата обращения 14.10.2019).

УДК 336.226

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ: ВИДЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Ксения Ивановна Богдашкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: bogdashkina1963@mail.ru

THE TAX BURDEN ON THE INCOME TAX: TYPES AND DEFINITION

Kseniya Ivanovna Bogdashkina, Master's Degree student

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

Рассматриваются виды налоговой нагрузки и методика ее определения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: налоги, налоговое планирование, налоговая нагрузка, организация, методика.

© Богдашкина К.И., 2019

The types of tax burden and methods of its determination are considered.
К е y w o r d s: taxes, tax planning, tax burden, organization, methodology.

В настоящее время все более распространенным способом повышения эффективности предпринимательской деятельности становится налоговое планирование, которое способно дать значительный благоприятный итог практически в любой сфере предпринимательской деятельности. Для российской экономики характерен номинально низкий уровень налогообложения, значение которого не объясняет значительный объем уклонения от налогов.

Как показывает мировой опыт, при установлении оптимального уровня налоговых изъятий на первый план должны выдвигаться экономические стимулы развития производства, то есть интересы товаропроизводителя. Высокий уровень налоговой нагрузки на предпринимательскую среду приводит к спаду предложения товаров и услуг на рынке с одновременным ростом цен на производимую продукцию. Более того, существует неформальная институциональная практика, мотивирующая субъектов рынка не платить за блага, которые даже после оплаты будут для них недоступны.

Существует абсолютная и относительная налоговая нагрузка. Абсолютная – это общая сумма налогов, сборов и взносов, которые фирма перечисляет в бюджет, т. е. она показывает, сколько налогов заплатила компания. Расчет абсолютной налоговой нагрузки необходим не столько ФНС, сколько самой компании для анализа собственной деятельности.

Относительная – это соотношение между суммой уплаченных налогов, сборов и взносов, и каким-либо финансовым показателем, например, выручкой, т. е. данное понятие характеризует какая часть денег компании уходит в бюджет.

Показатель, который использует ФНС, когда анализирует деятельность налогоплательщика, называется коэффициентом налоговой нагрузки. Одним из критериев оценки рисков в проведении в отношении вас выездной налоговой проверки является низкий уровень налоговой нагрузки. Налоговая нагрузка, которая является одним из ключевых показателей деятельности предприятия – это процентное отношение уплаченных организацией налогов к сумме выручке по данным бухгалтерской отчетности.

Налоговую нагрузку ФНС признает низкой, если ее значение меньше средних показателей по соответствующей отрасли.

Согласно Приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» приведены критерии, по которым налогоплательщик попадает в зону риска при составлении плана проверок. Исходя из п.1 данного Приказа, налоговая нагрузка у налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяй-

ствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности).

Кроме того, показатель налоговой нагрузки берут во внимание и банки, когда решают, выдавать ли организации кредит. Так же финансово-кредитные организации контролируют налоговую нагрузку в целях соблюдения ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ. Так, согласно Методическим рекомендациям ЦБ РФ № 18-Р, утвержденным 21 июля 2017 г., если размер уплачиваемых с банковских счетов налогов меньше 0,9 % от общего дебетового оборота по счету, то это один из признаков транзитной организации, поэтому банк может отказать в обслуживании такому клиенту.

Определение налоговой нагрузки в отношении работы с налогоплательщиками введено ФНС РФ и содержится в двух основных ее документах:

– приказе ФНС РФ от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@, посвященном совокупной налоговой нагрузке, рассчитываемой как доля всех причитающихся к уплате налогов в бухгалтерской (без НДС) сумме выручки от реализации;

– письме ФНС РФ от 17.07.2013 № АС-4-2/12722, рассматривающем налоговую нагрузку более детально (в разрезе конкретных налогов и определенных налоговых режимов с вариантами их расчета).

Формула расчета налоговой нагрузки по налогу на прибыль выглядит так:

$$\frac{\text{налог на прибыль к уплате (строка 180 листа 02 декларации по прибыли)}}{\left(\begin{array}{l} \text{доход от реализации} \\ \text{(строка 010 листа 02} \\ \text{декларации по прибыли)} \end{array} + \begin{array}{l} \text{внереализационный} \\ \text{доход (строка 020} \\ \text{листа 02 декларации} \\ \text{по прибыли)} \end{array} \right)} * 100\%$$

В действующих документах нет методики расчета нагрузки отдельно по налогу на прибыль. Она была прописана в письме ФНС от 17.07.2013 № АС-4-2/12722, которое было отменено письмом ФНС от 25.07.2017 № ЕД-4-15/14490@.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Федеральный закон №115-ФЗ от 07.08.2001г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».*

2. *Елисеева О.В. Оптимизация налогообложения предприятий малого бизнеса и ее влияние на финансовый результат. Фундаментальные исследования. 2018. № 11-2. С. 222-226.*

УДК 657.37

**ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ
ОТЧЕТНОСТЬ: ПРИНЦИПЫ РАСКРЫТИЯ
И ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ**

Елена Владимировна Борисова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: elena1979bor@gmail.com

**INTERNAL AND EXTERNAL ACCOUNTING
REPORTING: PRINCIPLES OF DISCLOSURE
AND LATEST CHANGES**

Elena Vladimirovna Borisova, Master's Degree student

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

В статье рассматриваются отличительные особенности внутренней и внешней отчетности предприятий. Отмечается, что внутренняя отчетность представляет собой коммерческую тайну и ориентирована на интересы управленческого персонала, а внешняя отчетность доступна для всех заинтересованных пользователей. Автором проанализированы последние изменения в составе и правилах формирования бухгалтерской отчетности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: внутренняя отчетность, внешняя отчетность, бухгалтерская отчетность, пользователи, изменения.

The article discusses the distinctive features of internal and external reporting of enterprises. It is noted that internal reporting is a trade secret and is focused on the interests of management personnel, and external reporting is available to all interested users. The author analyzes the latest changes in the composition and rules of the formation of financial statements.

К e y w o r d s: internal reporting, external reporting, financial statements, users, changes.

Одним из важнейших условий функционирования экономики, ее элементов в виде хозяйствующих субъектов, инфраструктуры и органов исполнительной власти является наличие определенной информации, удовлетворяющей ряду требований, позволяющей принимать обоснованные решения. Исторически и теоретически доказано, что такую информацию может давать только бухгалтерский учет в виде внутренней и внешней бухгалтерской отчетности. Внутренняя отчетность, как правило, представляет коммерческую тайну и формируется исключительно для управленческого персонала. Внешняя отчетность включает в себя бухгалтерскую, стати-

стическую и налоговую отчетность и формируется в соответствии с законодательством РФ.

Следует отметить, что бухгалтерская отчетность должна отражать достоверные показатели, поэтому перед составлением бухгалтерской отчетности в обязательном порядке проводится инвентаризация имущества и всех обязательств. При этом следует отметить, что обязательства представляют наибольший интерес при проведении инвентаризации, так как непогашенные обязательства приводят к росту кредиторской задолженности и возможно штрафам и неустойкам. Как было отмечено ранее: «Инвентаризацию взаиморасчетов проводят для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности, а зафиксировать такую достоверность помогают акты сверки взаиморасчетов» [1].

Важно помнить, что при формировании бухгалтерской отчетности, как внешней так и внутренней необходимо поэтапно выполнять определенные условия:

1) все хозяйственные операции, произошедшие за отчетный период, должны быть отражены в бухгалтерском учете;

2) перед составлением бухгалтерской отчетности должна быть проведена сплошная инвентаризация всего имущества на предприятии;

3) соответствие данных аналитического учета данным синтетического учета;

4) осуществление записей в учетные регистры только на основании первичных документов, которые являются оправдательными;

5.) правильная оценка статей бухгалтерского баланса.

Следует отметить, что для успешного выполнения вышеперечисленных условий руководителям малых предприятий необходимо тщательно подходить к выбору налогового режима.

Во многих научных статьях рассматриваются различные сравнительные характеристики налоговых режимов для предприятий малого бизнеса с целью умелого выбора оптимального налогового режима. Например, в журнале «Фундаментальные исследования» (2018. № 11-2. С. 222-226), Елисейевой О.В. было отмечено: «Для реализации своих целей предпринимателям необходимо разрабатывать несколько вариантов плановых решений. Одним из них является налоговая оптимизация, которая может быть достигнута в результате выбора оптимального налогового режима» [2].

Внешняя и внутренняя бухгалтерская отчетность должна представлять информацию о результатах работы предприятия таким образом, чтобы было доступно и понятно любому заинтересованному пользователю. Как было отмечено ранее в научных статьях: «Составление бухгалтерской отчетности – важная часть работы, которую следует проводить за установленной методикой, прави-

лами и требованиями. Их нарушение чревато материальной ответственностью. Поэтому важно изучить порядок составления бухгалтерской отчетности, все нюансы и быть в курсе новшеств, появление которых происходит каждый год» [3].

В июне 2019 года Министерством финансов РФ был проведен семинар, на котором было озвучено, что с 2020 года будет действовать принцип «одного окна», то есть годовая бухгалтерская отчетность вместе с аудиторским заключением о ней (в случае, если предприятие подлежит обязательному аудиту) будет предоставляться в единый информационный электронный центр, который курирует Федеральная налоговая служба РФ.

В силу новой редакции ст. 18 Закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», основное изменение в бухгалтерской отчетности с 2019 года в том, что это последний год, когда необходимо сдавать в территориальный орган статистики обязательный экземпляр годовой бухгалтерской отчетности.

По прежнему сдавать бухгалтерскую отчетность в Росстат будут только те предприятия, которые работают с государственной тайной, а также по прямому указанию Правительства РФ. Обязанные вести бухгалтерский учет предприятия и ИП обязаны сдавать 1 экземпляр составленной годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности в налоговую инспекцию по месту своего нахождения. Этого не делают:

- госструктуры и приближенные к ним;
- при реорганизации и ликвидации юридического лица в отношении последней бухгалтерской отчетности.

Напоминаем, что Федеральная налоговая служба утверждает:

- порядок представления обязательного экземпляра бухгалтерской отчетности и аудиторского заключения о ней;
- правила пользования государственным информационным ресурсом.

Сроки сдачи главной бухгалтерской отчетности в налоговую инспекцию тоже остались прежними (и электронно, и на бумаге): это нужно делать не позднее 3-х месяцев после окончания отчетного периода (календарного года). Обычно последний день приходится на 1 апреля следующего за отчетным года.

Основные изменения в бухгалтерской отчетности с 2020 года в том, что баланс за 2019 год сдают только в электронном виде. Исключение – представители малого бизнеса. Им разрешено сдавать ее в налоговую инспекцию на бумаге или по ТКС.

Таким образом, ФНС России будет формировать и вести государственный информационный ресурс бухгалтерской отчетности и обеспечивать доступ к нему для иных госорганов и заинтересованных лиц, в том числе для органов статистики.

Предусматривается полный переход на представление бухгалтерской отчетности в электронной форме. ФНС России утвердит форматы ее представления (включая аудиторское заключение) в виде электронных документов, порядок их представления, а также правила пользования госинформресурсом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева О.В., Бушева А.Ю.* Значение инвентаризации взаиморасчетов при формировании бухгалтерской отчетности // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Международной заочной научно-практической конференции. 2015. С. 309–312.
2. *Елисеева О.В.* Оптимизация налогообложения предприятий малого бизнеса и ее влияние на финансовый результат // Фундаментальные исследования. 2018. № 11-2. С. 222–226.
3. *Елисеева О.В.* Процедура и этапы формирования показателей бухгалтерской отчетности // Сборник научных статей по бухгалтерскому учету, экономическому анализу и аудиту, посвященных юбилею заслуженного профессора ННГУ им. Н.И. Лобачевского, доктора экономических наук Е.А. Мизиковского Под редакцией И.Е. Мизиковского, Э.С. Дружиловой, А.А. Баженова. Нижний Новгород, 2018. С. 108–112.

УДК 338.27

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ, КАК ОДНА ИЗ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Татьяна Валерьевна Булычева, доцент

Татьяна Владимировна Завьялова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: m-tatyana@list.ru, tprnina@rambler.ru

ACCOUNTS PAYMENT MANAGEMENT AS ONE OF ACCOUNTING PURPOSES

Tatiana Valeryevna Bulycheva, Associate Professor

Tatiana Vladimirovna Zavyalova, Associate Professor

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

Грамотный анализ дебиторской задолженности позволяет вовремя принимать меры для обеспечения ликвидности. В статье речь идет о целях, методах и этапах этого анализа, а также о необходимости управления дебиторской задолженностью.

К л ю ч е в ы е с л о в а : дебиторская задолженность, кредиторская задолжен-

ность, управление, бухгалтерский учет, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, планирование.

A competent analysis of receivables allows timely measures to be taken to ensure liquidity. The article deals with the goals, methods and stages of this analysis, as well as the need to manage receivables.

К e y w o r d s: accounts receivable, accounts payable, management, accounting, horizontal analysis, vertical analysis, planning.

Дебиторская задолженность определяется как сумма долгов, причитающихся компании, от юридических или от физических лиц. Чаще всего долги образуются от продаж товаров или оказания услуг в кредит, однако, возможно их появление также вследствие излишне уплаченных налогов или сборов. Любой компании крайне важно анализировать собственную «дебиторку», причем в динамике, так как она является частью оборотного капитала организации. Для успешного наращивания оборотных активов и обеспечения финансовой стабильности компании необходимо грамотно управлять дебиторской задолженностью, в частности, следить за тем, чтобы она превышала кредиторскую, и оптимизировать сроки ее взыскания).

Впрочем, нередко имущественные требования организации к должникам интересуют и другие фирмы, например, инвестиционные компании и банки, либо же необходимость их изучения возникает в случае слияния или поглощения. Весьма полезным может оказаться и знакомство с дебиторской задолженностью, возникшей у контрагентов [1].

Уровень дебиторской задолженности определяется целым рядом факторов. К ним можно отнести макроэкономические факторы, такие как состояние экономики в стране в целом, уровень инфляции, курс рубля и т. д. Помимо этого на дебиторскую задолженность влияют:

- виды продукции (в том числе ее сезонность);
- емкость рынка и степень его насыщенности данными видами продукции.

Кроме этих внешних факторов существуют и внутренние, то есть, по сути, влияние профессионализма менеджмента компании. Безусловно, воздействовать на внешние факторы невозможно или крайне трудно, тем не менее, опытные руководители учитывают не только текущее состояние экономики страны (а иногда и мировой экономики) и рынка, но и прогнозы и тенденции, как краткосрочные, так и среднесрочные.

Таким образом, при анализе задолженности всегда необходимо искать ответ не только на вопрос «сколько», но и на вопрос «почему?». Далекое не всегда рост долгов дебиторов и/или его доли в оборотных активах вызван недальновидной «щедростью» органи-

зации, он может быть также связан, например, с непредвиденной неплатежеспособностью одного или нескольких крупных клиентов или же с положительным фактором – ростом продаж.

Дебиторскую задолженность принято подразделять на нормальную и просроченную. Задолженность за отгруженные товары, выполненные работы или оказанные услуги, срок оплаты которых еще не наступил, – это нормальная дебиторская задолженность. Ее наличие означает, что стороны договорились о порядке расчетов, при котором контрагент получает товар или услугу, а расплачивается за нее позже (в оговоренный срок). В условиях экономической нестабильности в стране и при росте инфляции компании, однако, меньше склонны предоставлять отсрочку платежей и все чаще переходят на расчеты по предоплате (особенно если они не уверены в финансовой надежности и обязательности клиента) [2].

Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в оговоренный сторонами срок, называют просроченной дебиторской задолженностью.

Просроченная задолженность, в свою очередь, бывает сомнительной и безнадежной.

Как уже было сказано выше, при анализе дебиторской задолженности необходимо учитывать качество дебиторской задолженности, сроки ее погашения, а также динамику. Для изучения объемов дебиторской задолженности и тенденций их изменения финансовым руководителям приходится изучать как бухгалтерскую отчетность в целом, так и отдельные расчетные документы. Сначала обычно определяют весь объем долгов в целом на отчетный период. Затем осуществляется детализированное изучение. Для этого может использоваться как метод сплошного анализа, так и метод выборочного анализа, если количество расчетных документов очень велико и мелких должников довольно много. При этом дебиторов бывает удобно разделять по группам: крупные должники, средние и мелкие.

В целом же для анализа дебиторской задолженности используются те же методы, что и для изучения долгов кредиторов:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- анализ трендов;
- сравнительный анализ; и другие [3].

Важным показателем является так называемая оборачиваемость дебиторской задолженности. Она показывает, сколько раз в течение года долги превращались в денежные средства. Для ее расчета необходимо выручку от реализации товаров (услуг) разделить на среднюю величину дебиторской задолженности. Налог на добавленную стоимость и акцизы при расчете не учитываются.

Соответственно, чем выше данный коэффициент, тем лучше: его рост означает, что-либо компания уменьшила долю поставок в кредит, либо ей удастся лучше обеспечивать своевременную оплату ее товаров (услуг) (либо и то и другое).

Оборачиваемость дебиторской задолженности стоит сравнивать с оборачиваемостью кредиторской задолженности: первый коэффициент должен быть выше второго.

Еще один важный показатель – период погашения дебиторской задолженности. Для его расчета число дней в период (обычно считают, что в году 365 дней, но иногда для удобства исходят из 360) необходимо разделить на оборачиваемость. Период погашения также необходимо изучать в динамике.

И, наконец, важным этапом является сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности, что позволяет установить причины образования последней.

Анализ долгов дебиторов своей компании является эффективным только в том случае, если он позволяет сдерживать ее рост или даже уменьшать его, чтобы компания не испытывала дефицит денежных средств и не была вынуждена брать дополнительные кредиты. Крупные предприятия нередко вводят систему контроля за дебиторской задолженностью, позволяющую в автоматизированном режиме оперативно отслеживать наиболее «злостных» должников и принимать соответствующие меры.

Одним из важных этапов управления дебиторской задолженностью является ее планирование при формировании бюджета, то есть установление определенного лимита исходя из статистики работы предприятия за предшествующие годы. В течение года предельно допустимый объем долгов может пересматриваться, даже неоднократно.

Для автоматизированного контроля за просрочками необходимо разработать принципы деления клиентов на категории (иными словами, стандарты их оценивания), например, одним из наиболее важных параметров является их надежность.

Регулярно пересматривать имеет смысл также кредитные лимиты клиентов. Иногда приходится резко «урезать» объемы отпуска в кредит или переводить на режим предоплаты даже «старых добрых» покупателей, особенно часто это происходит в нестабильных экономических условиях. Эффективной мерой по предотвращению роста долгов может стать и предоставление скидок при досрочной оплате.

Тем не менее, помимо установления конкретных должников, объемов их долгов и сроков неплатежей, как уже было сказано выше, весьма желательно анализировать причины непоступления оплаты. Среди них могут быть как причины экономического ха-

рактера (финансовые проблемы у клиента, либо же его желание использовать средства не для оплаты, а для нужд своей компании), так и обыкновенная халатность либо плохо организованная работа соответствующих подразделений, иногда невозможность своевременной оплаты может быть вызвана форс-мажорными обстоятельствами.

Для борьбы с ростом долгов дебиторов необходимы скоординированные усилия как финансового руководства компании-поставщика, так и менеджеров, работающих непосредственно с клиентами. Поэтому нужно выстроить оптимальную систему мотивации персонала. Если бонусная часть заработной платы сотрудников зависит только от объемов продаж и не учитывает поступление платежей за отгруженные товары/оказанные услуги, то нередко менеджеры отдают продукцию (оказывают услуги) в долг, даже зная о наличии просрочек у клиентов. Это препятствует как своевременному получению оплаты, так и инкассации дебиторской задолженности [4].

Кроме того, с учетом анализа дебиторской задолженности необходимо разработать четкую систему воздействия на неплательщиков (это могут быть как правовые, так и экономические методы) для обеспечения своевременного взыскания дебиторской задолженности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова Т.В.*, Булычева Т.В. Методологический подход к анализу ликвидности и платежеспособности предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 217–222.
2. *Елисеева О.В.* Проблемы учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности в условиях финансового кризиса // Интеграция науки и образования материалы Международной научно-практической конференции: в 2 ч. Саранск, 2010. С. 9–13.
3. *Гудожникова Е.В.*, Васильева Е.А., Меры по преодолению и предупреждению банкротства предприятия // Инновации в образовательном процессе Материалы научно-практической конференции. 2017. С. 261–264.
4. *Маркова А.А.*, Комплексная оценка финансовой устойчивости на основе показателей деловой активности предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 120–123.

УДК 658.155

ИССЛЕДОВАНИЕ УЧЕТНОГО МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Антонина Юрьевна Бушева, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: a.yubusheva@rucoop.ru

RESEARCH OF THE ACCOUNTING MECHANISM OF FORMATION OF FINANCIAL RESULTS

Antonina Yuryevna Busheva, Associate Professor

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

Рассматривается формирование и методика учета и анализа финансовых результатов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовые результаты, доходы, расходы, прибыль, рентабельность, учет, счет, динамика, структурный анализ, факторный анализ.

Formation and methods of accounting and analysis of financial results are considered.

К e y w o r d s: financial results, income, expenses, profit, profitability, accounting, account, dynamics, structural analysis, factor analysis.

При ведении учета и формировании бухгалтерской финансовой отчетности можно выделить пять показателей финансовых результатов: валовая прибыль/убыток, прибыль/убыток от продаж, прибыль/убыток до налогообложения, чистая прибыль/убыток и нераспределенная прибыль/непокрытый убыток. Четыре первых вида финансовых результатов показаны в отчете о финансовых результатах, пятый – имеет место в бухгалтерском балансе.

Можно все виды финрезов сократить до двух: прибыль/убыток от основных видов деятельности и прибыль/убыток от прочей деятельности. При этом ориентируемся на классификацию доходов и расходов в соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету и ведение учета на бухгалтерских счетах 90,91, 99 и 84.

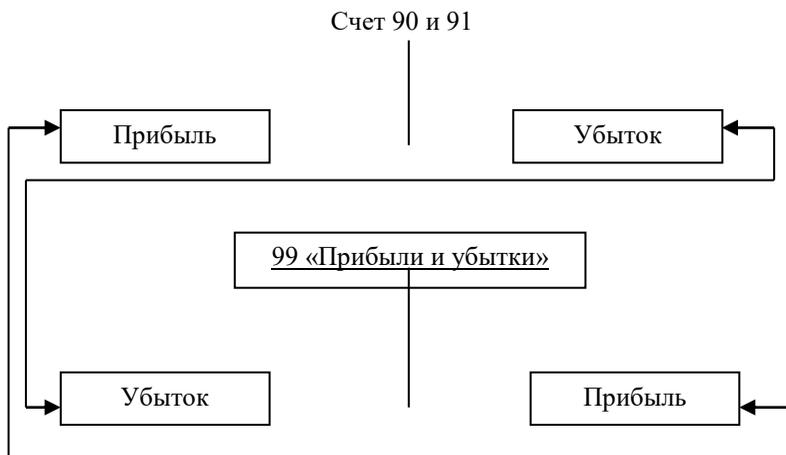
Для целей управленческого учета можно рассчитать операционный и маржинальный результат. Кроме того, при расчете налога на прибыль можно рассчитать бухгалтерский и налоговый финансовый результат. Первый это результат деятельности, а второй – то, что разрешает государство.

Для каждого вида финансовых результатов есть своя формула,

которая зависит от того какие доходы и расходы включаются в расчет. При этом доходы определяются объективно по платежным документам. А сумма расходов субъективна и всегда зависит от тех методов, которые использует бухгалтер.

Все виды финрезов, отраженные в бухгалтерской отчетности формируются на бухгалтерских счетах.

Счет 90 формирует информацию одновременно о доходах (кредитовый оборот), расходах (дебетовый оборот) и финансовых результатах от основной деятельности предприятия накопительно в течение года. Это счет бессальдовый, т.к. финрез ежемесячно (заключительными оборотами) списывается на счет 99. Аналогично ведется счет 91, формируя данные о результатах от прочей деятельности предприятия. Ежемесячно сопоставлением дебетового и кредитового оборота определяется сальдо прочих доходов и расходов и ежемесячно списывается с 91 на счет 99.



Основные задачи анализа финансовых результатов это:

- контроль за выполнением планов продаж и получения прибыли;
- определение влияния факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения положительных финрезов;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Руководствуясь перечисленными задачами можно определить алгоритм анализа финрезов. Во-первых, проведем горизонтальный анализ и расчет уровня и динамики формирования показателей финрезов. Используя данные отчета о финансовых результатах определяем тенденции роста финрезов за последние три года.

Форма аналитической таблицы и возможные выводы по анализу динамики финансовых результатов для ПАО «Электровыпрямитель» приведены ниже.

Таблица 1

Показатели	2016 год		2017 год		2018 год	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	в % к 2016 г.	Сумма, тыс. руб.	в % к 2016 г.	в % к 2017 г.
Выручка от продажи	2016487	1845053	91,5	1892535	93,9	102,6
Себестоимость продаж	1727221	1577611	91,3	1585244	91,8	100,5
Валовая прибыль	289266	267442	92,5	307291	106,2	114,9
Расходы периода (коммерческие и управленческие)	240715	239667	99,6	259824	107,9	108,4
Прибыль от продаж	48551	27775	57,2	47467	97,8	170,9
Сальдо прочих доходов и расходов	-22704	3365	-	-19575	84,9	-
Прибыль до налогообложения	25847	31140	120,5	27892	107,9	89,6
Налог на прибыль	-9859	-17855	181,1	-11878	120,5	66,5
Прочее	-78	-138	176,9	-902	в 11,5р.	в 6,5р.
Отложенные налоги	-1975	1369	-	742	-	53,4
Чистая прибыль	13935	14536	104,3	15854	113,8	109,1

Анализ данных показывает, что в 2018 году по сравнению с 2017 годом наблюдалось увеличение по многим показателям:

- выручки от продаж на 2,6 %;
- себестоимости проданной продукции на 0,5 %.

Как следствие, произошло увеличение валовой прибыли на 14,9 %. Надо отметить, что в 2018 году по сравнению с 2017 годом расходы периода увеличились на 8,4 %. В целом наблюдается рост прибыли от продаж. Темп ее прироста был больше, чем темп прироста валовой прибыли.

В 2016 году и 2018 году наблюдается значительное превышение прочих расходов над аналогичными доходами, что выразилось отрицательным результатом от прочей деятельности ПАО «Электровыпрямитель». В виду такого изменения, уменьшилась прибыль до налогообложения в 2018 году по сравнению с 2017 годом. При этом темп роста чистой прибыли составил 9,1 %.

Следующий этап – это структурный анализ финансовых ре-

зультатов в основу которого был положен показатель прибыли до налогообложения (ЕБИТ), что позволило рассмотреть влияние ряда факторов на данную величину.

Таблица 2

Показатели	2016 год	2017 год		2018 год		
	в %	в %	Отклонение данных 2017 г. от 2016 г.	в %	Отклонение данных 2018 г. от 2017 г.	Отклонение данных 2018 г. от 2016 г.
Прибыль до налогообложения (ЕБИТ)	100,00	100,00	–	100,00	–	–
В том числе:						
– валовая прибыль	858,8	1101,7	242,9	245,0	–856,7	–613,8
– прибыль от продажи	89,2	170,2	81,0	47,0	–123,2	–42,2
– прибыль (убыток) от прочей деятельности	10,8	–70,2	–81,0	53,0	123,2	42,2
Налог на прибыль	57,3	42,6	14,7	22,5	–20,1	–34,8
Прибыль от обычной деятельности	42,7	57,4	14,7	77,5	20,1	34,8
Чистая прибыль	46,7	56,8	10,1	77,5	20,7	30,8

Таким образом, благодаря построенным аналитическим таблицам определилось влияние основных факторов и показателей на изменение величины прибыли до налогообложения. В целом можно отметить эффективную организацию операционной и прочей деятельности, что значительно увеличивает объем получаемой прибыли. Деятельность же основную можно считать эффективной, а тенденцию ее изменения положительной. Такое обстоятельство отразится на последующем определении и выявлении резервов роста финрезвов в ПАО «Электровыпрямитель».

Более глубокий анализ финансовых результатов предполагает исследование факторов, повлиявших на прибыль. Для проведения факторного анализа можно использовать разные факторные модели и методы. При оценке влияния необходимо учитывать изменение цен на выручку и себестоимость продаж. Инфляция приводит не только к увеличению выручки – одновременно растут затраты на сырье, топливо, электроэнергию, оплату труда работников, т. е. увеличивается себестоимость продаж. Изменение уровня себестоимости оказывает обратное влияние на сумму прибыли.

На общий результат (прибыль, убыток) оказывают влияние

также прочие доходы и расходы, а на чистую прибыль – обязательные платежи и налоги за счет прибыли.

Финансовые результаты характеризуются относительными показателями – рентабельностью. Общий их смысл - определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала. Характеристика рентабельности предприятия может базироваться на расчете разных показателей – рентабельности капитала, рентабельности продаж, рентабельность продукции и активов. Два последних, необходимо рассчитывать всегда, так как это критерии отбора для проведения выездных налоговых проверок.

Рентабельность рассчитывают на основе чистой прибыли и прибыли от продаж.

Т а б л и ц а 3

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменения 2018г. к 2016г.	
				(+, –)	%
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	1,51	2,51	2,83	0,32	112,7
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	0,79	0,84	4,67	3,83	в 6 р.
Рентабельность активов по прибыли от продаж, %	1,76	3,13	4,02	0,89	128,4
Рентабельность активов по чистой прибыли, %	0,92	1,05	6,63	5,58	в 6 р.
Рентабельность собственного капитала по прибыли от продаж, %	2,77	4,67	5,45	0,78	116,7
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	1,45	1,56	8,98	7,42	в 5,7 р.
Фондорентабельность по прибыли от продаж, %	7,99	14,41	19,71	5,3	136,8
Фондорентабельность по чистой прибыли, %	4,18	4,81	32,52	27,71	в 6,7 р.

По данным таблицы ясно, что ПАО «Электровыпрямитель» за исследуемые три года работает с прибылью, при этом ее размеры увеличиваются в динамике. Показатели рентабельности соответственно тоже увеличиваются, что говорит об эффективности деятельности предприятия.

На протяжении 2016–2018 годов предприятие имеет устойчивое финансовое положение и нормальный уровень рентабельности основного вида деятельности, который соответственно сказался и на объемах прибыли предприятия.

Для того чтобы управлять финрезами, необходимо знать меха-

низм их образования и определять факторы, оказывающие влияние на процесс их формирования, установить границы их управляемости, что позволяет выделить среди них зависящие и не зависящие от хозяйствующего субъекта, производственные и непроизводственные и т. п.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Методические* подходы к анализу финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.jurnal.org>

2. *Учет* финансовых результатов и порядок формирования показателей отчета о финансовых результатах Мордовпотребсоюза. Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 4 (34). С. 22–28.

УДК 338.27

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Екатерина Ивановна Ванькина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: uchvat@mail.ru

MAIN INDICATORS OF PROFITABILITY USED WHEN EVALUATING FINANCIAL RESULTS

Ekaterina Ivanovna Vankina, Master's Degree student

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

Статья посвящена изучению показателей рентабельности и оценки финансовых результатов деятельности организации по данным отчета о финансовых результатах. Приведены основные группы показателей рентабельности и причины появления отрицательной рентабельности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: рентабельность, эффективность, финансовые результаты, прибыль, активы, отчет о финансовых результатах.

The article is devoted to the study of profitability indicators and evaluation of financial results of the organization according to the report on financial results. The main groups of profitability indicators and the reasons for the appearance of negative profitability are given.

К e y w o r d s: profitability, efficiency, financial results, profit, assets, statement of financial results.

По мнению Булычевой Т.В. «Для того чтобы руководство ком-

пании могло сформировать долгосрочную стратегию развития, а затем успешно реализовать ее на практике, необходима информация о различных аспектах деятельности бизнеса». В связи с этим в журнале «Фундаментальные исследования» (2017. № 10-3. С. 560–564.), Булычевой Т.В. было отмечено «В российской практике у руководства организаций все чаще появляется необходимость в получении информации, подготовленной специальными методами по принципам, отличающимся от принципов бухгалтерского финансового учета» [5].

Эффективность деятельности предприятия характеризует превышение достигнутых результатов над затратами за определенный период времени [3, с.1]. одним из показателей эффективности является рентабельность. Рентабельность – это относительная величина, которая характеризует доходность, отдачу от ресурсов и капитала компании. Рентабельность показывает, сколько прибыли получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы или производственные затраты, сколько прибыли приносит каждый рубль собственного или привлеченного капитала.

Рассчитывается рентабельность, чтобы оценить эффективность работы в отчетном периоде, сопоставить ее с предшествующими результатами компании, сравнить со средними в отрасли или у конкурентов. Показатель измеряют в процентах.

$$P = \frac{\Pi \times 365 : n}{Б} \times 100\%$$

Используемые обозначения	Расшифровка	Единицы измерения	Источник данных
P	Рентабельность базового показателя	%	Результат расчета
Π	Прибыль за отчетный период: маржинальная, валовая, от продаж, EBITDA, чистая	руб.	Отчет о финансовых результатах
Б	Базовый показатель, рентабельность которого хотите рассчитать: активы, капитал, финансовые вложения, выручка, производственная или полная себестоимость	руб.	Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах
n	Количество дней в отчетном периоде	дн.	

В знаменатель формулы подставляют показатель, рентабельность которого оцениваете: совокупные активы, собственный капитал, финансовые вложения, объем продаж, стоимость затраченных

ресурсов. Данные из отчета о финансовых результатах берут за отчетный период в целом, из бухгалтерского баланса усредняют: суммируют значения на начало и конец периода и делят пополам.

В числителе формулы 1 указывают ту прибыль, которая прямо связана с оцениваемым показателем. Например, чтобы получить финансовый результат, компания задействовала все активы или капитал – их рентабельность считают по чистой прибыли. Другой пример: эффективность отдельного товара или услуги оценивают по прибыли, которая приходится именно на них, – маржинальная, валовая.

Рентабельность активов, капитала, инвестиций, финансовых вложений рассчитывают по годовой отчетности – так их можно сопоставить с банковскими процентами по кредитам и депозитам, ставкой рефинансирования, инфляцией. Определять показатель за промежутки меньше года можно двумя способами. Первый используют, если есть данные за два и более отчетных квартала. Для этого необходимо разделить числитель в формуле 1 на количество дней в анализируемом периоде и умножить на 365. Вторым способом годится, если нужно посчитать рентабельность за первый квартал. К фактической прибыли прибавляют прогнозную до конца года. Среднегодовую стоимость активов также вычисляют по фактическим и прогнозным значениям [1].

Показатели рентабельности делят на четыре группы. Первые две характеризуют эффективность имущества компании и его источников, две другие – эффективность самой деятельности. Чтобы проанализировать каждую группу, рассчитывают рентабельность:

- активов – показывает отдачу на рубль, вложенный в имущество компании: основные средства, оборотные активы, производственные фонды, финансовые вложения;
- капитала – характеризует доходность собственных и заемных источников финансирования;
- продаж – отражает прибыль, которую приносит каждый рубль, вырученный от продажи товаров;
- затрат – показывает, сколько прибыли приходится на рубль затраченных ресурсов [2].

Рентабельность будет отрицательной в двух случаях: если в отчетном периоде у компании убытки или отрицательные чистые активы.

Убытки. Необходимо выяснить какой убыток получила компания в анализируемом периоде: маржинальный, валовой или операционный. Из них отрицательными будут рентабельность продаж, затрат производства и продукции. Эти показатели говорят о том, что совокупные расходы на выпуск и реализацию больше вы-

ручки. Так же необходимо проверить, как калькулируется себестоимость и устанавливаются минимальные отпускные цены на товар.

Если отрицательной оказалась общая рентабельность продаж, значит, компании не хватило средств, чтобы покрыть проценты по кредитам, убытки прошлых периодов, курсовые разницы, прочие расходы. Необходимо выяснить, планировали ли убыток, как долго компания ожидает его получать. Проверить, есть ли внутренние ресурсы, чтобы поддерживать ликвидность.

Отрицательные чистые активы. Рентабельность активов и капитала может быть отрицательной из-за чистого убытка в отчетном периоде. Также рентабельность оказывается меньше нуля, если текущие активы компании меньше ее текущих обязательств.

Так как рентабельность находится в прямой зависимости от величины прибыли, поиск путей роста рентабельности должен рассматриваться в синтезе с ростом прибыли. Важными путями роста прибыли являются увеличение доходов от продаж продукции, а также от других видов производственно - коммерческой деятельности организации [4].

Выясняют, из каких источников профинансировали краткосрочные активы. Если это долги поставщикам и предоплаты клиентов, оценивают, оправданно ли наращивают кредиторскую задолженность. Поставщики повышают цену за отложенный платеж, покупатели за раннюю оплату просят скидку. Узнают, как оценить экономическую эффективность получения отсрочки платежа и на какой срок выгодно предоставить отсрочку платежа.

Отрицательный капитал ухудшает показатели ликвидности компании по меркам банков, инвесторов, прочих кредиторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Завьялова Т.В., Булычева Т.В.* Методологический подход к формированию отчета о прибылях и убытках в международной практике // Реформирование образовательной среды материалы: Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 298–303.

2. *Завьялова Т.В., Булычева Т.В.* Методологический подход к анализу ликвидности и платежеспособности предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: Материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) [и др.]. 2017. С. 217–222.

3. *Зотова Е.В.* Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия // Studium. 2015. №2(35). С.1–6.

4. *Плеханова Е.А., Черкаева Д.В.* Направления повышения рентабельности деятельности Мордовпотребсоюза (тезисы доклада) // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 40-летию Саран. кооп. ин-та (фил.) РУК (Саранск, 19 окт. 2016 г.); Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск : ЮрЭкс- Практик, 2016. С.137–140.

5. *Стратегический* управленческий учет в системе управления хозяйствующим субъектом // Булычева Т.В., Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. *Фундаментальные исследования*. 2017. № 10-3. С. 560–564.

УДК 3.331

ОПЛАТА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ: ЕЕ ВИДЫ И ПОКАЗАТЕЛИ

Валерия Михайловна Гадаева, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: : lera-panova10@yandex.ru

PAYMENT OF LABOR AT THE ENTERPRISE: ITS TYPES AND INDICATORS

Valeriya Mikhaylovna Gadaeva, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья содержит результаты теоретических исследований в области оплаты труда на предприятии. Раскрываются виды заработной платы, основные показатели по оплате труда. Статья со ссылкой на законодательные акты описывает основные составляющие оплаты труда и дает их характеристики.

К л ю ч е в ы е с л о в а: заработная плата, персонал, вознаграждения, должностной оклад, выплаты, трудовой договор.

The article contains the results of theoretical studies in the field of labour payment at the enterprise. The types of wages, key indicators of wages are disclosed. The article describes with reference to legislative acts the main components of pay and gives their characteristics.

К e y w o r d s: wages, staff, remuneration, salary, payments, employment contract.

Оплата труда является важной экономической составляющей и основным источником доходом населения, она является контролирующим звеном между мерами труда и потребления. Под оплатой труда понимается система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными правовыми актами и трудовыми договорами [1].

Расчеты по заработной плате работников предприятий и организаций в Российской организации производится в денежной фор-

ме в национальной валюте (в рублях). В исключительных случаях, расчеты по оплате труда могут быть произведены и в иных формах, которые не противоречат законодательству Российской Федерации и международным договорам, подписанным РФ. При этом необходимо письменное заявление работника, а также такие выплаты должны быть предусмотрены коллективным или трудовым договорами предприятия.

В настоящее время наибольшее практическое применение на рынке труда получили два вида заработной платы: основная и дополнительная.

К основной оплате труда относятся денежные средства, начисленные работнику за фактически отработанное время, за объем выполненных работ и его качество. Рабочим и служащим предприятия может начисляться заработная плата за непроработанное время, но которое должно быть оплачено в соответствии с трудовым законодательством. Такие выплаты называются дополнительной оплатой труда персонала и к ним можно отнести оплаты выходных пособий при увольнении, льготных часов подростков, очередных отпусков, перерывов в работе кормящих матерей.

На каждом предприятии оплата труда работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с действующим штатным расписанием.

В рыночной экономике центральное место в отношениях «работник – предприятие» занимает обмен результатов труда наемного работника на совокупность всех видов вознаграждения, которые предоставляются предприятием [2]. В целях эффективной реализации таких отношений экономическим службам предприятия необходимо обеспечивать своевременную выплату заработной платы и удержаний из нее, правильность расчетов среднего заработка для начислений пособий по временной нетрудоспособности, отпускных, своевременность предоставления форм отчетности.

Размер заработной платы каждого сотрудника компании зависит от его личного вклада с учетом конечных результатов деятельности предприятия и регулируется установленными налоговыми удержаниями и не имеет максимальных ограничений. Минимальный размер оплаты труда устанавливается законодательством и периодически изменяется в связи с инфляцией. С 1 января 2019 года его размер для всех хозяйствующих субъектов составляет 11 280 руб. Правительство РФ с 1 января 2020 года планирует поднять минимальный размер оплаты труда до 12 130 рублей.

Основными показателями по оплате труда являются:

1. Фонд оплаты труда;

2. Численность работников;
3. Производительность труда;
4. Средняя заработная плата.

Трудовой кодекс является основным нормативным документом, регулирующим порядок оплаты труда и расчетов с персоналом по оплате труда, от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ. Согласно трудовому законодательству оплата труда конкретного работника может состоять из следующих частей:

- вознаграждение за труд (оклад);
- компенсационные выплаты (доплаты, компенсации);
- стимулирующих выплат (премии, надбавки, иные вознаграждения).

На основе действующего у данного работодателя системы оплаты труда устанавливается основная часть заработной платы, но она не может быть менее установленного федеральным законом МРОТ. Она является ее постоянной составляющей. Основная часть заработной платы не зависит от размера получаемой предприятием прибыли, объема продаж или других показателей. Она начисляется за фактически отработанное время при повременной форме оплаты труда или за фактически выполненную работу по тарифным ставкам при сдельной форме оплаты труда.

Переменную часть заработной платы формируют компенсационные и стимулирующие выплаты, которые зависят от условий оплаты труда конкретного работодателя и установленных государством гарантий и льгот.

Вознаграждения персонала можно подразделить на два вида:

- монетарные;
- немонетарные.

При этом следует учитывать, что в свою очередь, монетарную часть можно также подразделить на две составляющие: постоянную и переменную части, а немонетарное вознаграждение выражается в пакете социальных льгот и услуг, которые предоставляет компания своим сотрудникам.

Безусловно, важна каждая составляющая вознаграждения, именно от этого зависит мотивация персонала и их карьерный рост. Любая компания должна четко разделять все составляющие вознаграждения. Практика показывает, что руководители подразделений компании должны иметь навыки работы с подчиненными по вопросам вознаграждений за труд персонала. Они должны знать и уметь применять все пункты наполнения и формирования той или иной составляющей вознаграждения своих сотрудников. От правильности преподнесения информации и доходчивого объяснения, зависит заинтересованность работника. На сегодня, наиболее приоритетными направлениями в области кадровой политики

предприятия являются повышение уровня оплаты труда работников, использование более эффективных форм материального стимулирования, дальнейшая работа по повышению эффективности хозяйственной деятельности [3].

Система вознаграждения за труд не должна подрывать перспективные усилия компании на обеспечение роста производительности при краткосрочных негативных результатах деятельности [4].

Анализ использования трудовых ресурсов, рост производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. В процессе анализа следует также установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда [5].

Таким образом, через оплату труда возможно влиять на эффективность деятельности предприятия в целом, обеспечивать его социальную и производственную привлекательность.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кондраков, Н.П.* Бухгалтерский учет: учеб. пособие. М.: Инфра, 2014. 584 с.
2. *Кузнецова, Е.Г.* Эффективность управления персоналом предприятия // Инновационные процессы в развитии современного общества II Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 окт.2014 г.); Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2014. С.171–173.
3. *Кузнецова, Е.Г.* Кадровая политика в потребительской кооперации Республики Мордовии // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саранск: Принт-Издат, 2017. С. 97–101.
4. *Плеханова, Е.А.* Современные тенденции изменения производительности труда Мордовпотребсоюза // Российское село и кооперация: сегодня и завтра: Материалы международной научно-практической конференции 1 марта 2017 г. / Ярославль-Москва: Издательство «Канцлер», 2017. С.314–319.

УДК 657.622

**ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО
СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Елена Владимировна Гудожникова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Gudognikova-net@mail.ru

**WAYS TO STRENGTHEN THE FINANCIAL
STATE OF THE ORGANIZATION**

Elena Vladimirovna Gudozhnikova, Associate Professor

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

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из представления информации о финансовом положении, финансовых результатах и денежных потоках организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: анализ, прибыль, финансовое состояние, чистая прибыль, доходы, расходы, бухгалтерская отчетность.

The relevance of the study of the problem under study is based on the presentation of information on the financial position, financial results and cash flows of the organization.

К e y w o r d s: analysis, profit, financial condition, net profit, income, expenses, financial statements.

Для того, чтобы оценить, насколько неблагоприятны выявленные в процессе проведенного анализа бухгалтерской отчетности тенденции и действительно ли они влияют на общую оценку финансового состояния, используем методику оценки риска утраты финансовой устойчивости В.В. Ковалева.

Бухгалтерская отчетность является основной информационной базой для проведения анализа финансового состояния. При этом от качества и полноты раскрытия информации в бухгалтерской отчетности зависят возможности реализации методики анализа финансового состояния.

В современных экономических условиях прогнозирование банкротства осуществляется с использованием методологического аппарата анализа экономического и финансового состояния хозяйствующих субъектов.

Методическое обеспечение финансового анализа - инструмент, который необходим для наиболее эффективного управления фи-

наново-хозяйственной деятельностью организации, отрасли, региона.

Финансовая устойчивость предприятия есть стабильность финансового состояния, которая выражается в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности его активов, а так же наличии необходимых резервов [1, с. 11].

Прогнозирование банкротства осуществляется с помощью различных методик, подходов и методов. Одна из таких методик – методика В.В. Ковалева [2, с. 490].

Он предлагает по данным бухгалтерской отчетности использовать комплексный индикатор финансовой устойчивости, включающий комбинацию следующих коэффициентов: N1 – коэффициент оборачиваемости запасов; N2 – коэффициент текущей ликвидности; N3 – коэффициент структуры капитала (соотношение собственных и заемных средств); N4 – коэффициент рентабельности активов (по прибыли до налогообложения); N5 – коэффициент эффективности (рентабельность продаж по прибыли до налогообложения).

Несмотря на положительные тенденции, некоторые факторы создают негативное мнение о финансовом состоянии предприятия. Если рассмотреть, по каким причинам комплексный индикатор оказался вдвое ниже желаемого значения (100), можно отметить следующее.

Ковалев В.В. придает большой вес (25 %) показателям оборачиваемости запасов и текущей ликвидности. Проведенный им анализ показал, что запасы оборачиваются медленно, период длительный. Коэффициент текущей ликвидности также не достигает рекомендуемых значений (1,5–2,02), что также снизило комплексный индикатор.

При расчете коэффициента структуры капитала мы получили значение менее 1, так как собственный капитал меньше заемного, и это также негативно повлияло на комплексный показатель.

Даже коэффициент эффективности, то есть рентабельность по прибыли до налогообложения имеет недостаточный уровень из-за снижения прибыли до налогообложения. По этой же причине не удалось увеличить рентабельность активов.

В целом получается, что каждый их показателей, включенных в модель В.В. Ковалева по оценке риска утраты финансовой устойчивости, недостаточный. Положительным является рост этого индикатора в динамике.

Таким образом, что у предприятия имеются риски, которые могут привести к ухудшению его финансового состояния. Комплексное управление рисками компании – это подход организации к оценке и принятию соответствующих мер в отношении ее рисков [3, с. 1].

В качестве мероприятий по повышению показателей финансовой устойчивости можно рекомендовать управление расчетами, запасами и прочими доходами, и расходами.

Следует отметить, что увеличение прочих расходов в значительной мере было вызвано ростом отрицательных курсовых разниц по расчетам в условных единицах.

Усилия в области улучшения финансового состояния следует направить, прежде всего, на ускорение оборачиваемости. При этом, если учесть состав запасов, то ускорять их оборачиваемость будет затруднительно без изменения сферы деятельности, ведь в составе запасов преобладают остатки незавершенного производства.

Следовательно, основные усилия следует направить на ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, что, в свою очередь, повлечет ускорение расчетов с кредиторами.

Для ускорения дебиторской задолженности необходимо:

– предусмотреть меры для сокращения сроков расчетов с покупателями путем предоставления скидок за досрочную оплату счетов;

– увеличивать объемы производства и продаж.

В результате внедрения системы скидок за досрочную оплату счетов покупателями прогнозируется сократить период оборачиваемости дебиторской задолженности в среднем на 30 дней.

Эта величина в виде денежных средств может улучшить показатели ликвидности через сокращение кредиторской задолженности, что косвенно может привести к уменьшению прочих потерь от курсовых разниц, если эта задолженность была в условных единицах.

Таким образом, организации имеют возможности для улучшения своего финансового состояния.

Основной акцент необходимо сделать на управление расчетами и контроль за их состоянием, а также на управление процессом формирования прочих доходов и расходов, с выявлением конкретных факторов, влияющих на их динамику.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лохтина Л.М., Маркова А.А., Катайкина Н.Н.* Повышение финансовой устойчивости коммерческой организации: монография /Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. - Саранск: ЮрЭксПрактик, 2017. 76 с.

2. *Ковалев В.В.* Анализ баланса, или как понимать баланс: учебник для студентов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект. 2015. С. 490

3. *Зотова Е.В., Дворецкая Т.В.* Оценка финансовых рисков предприятия //Studium. 2017. №2(43). С. 1–7.

4. *Абдукаримов И.Т.* Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности). Учебное пособие / Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. М.: Инфра-М, 2016. 320 с.

5. *Любушин Н.П.* Финансовый анализ. Бакалавриат. Магистратура / Любушин Н.П., Ендовицкий Д. А., Бабичева Н. Э. М.: Кнорус, 2016. 300 с.

УДК 657.622

НАЗНАЧЕНИЕ И ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ВНЕШНЕЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ирина Сергеевна Дугаева, магистрант

Иркям Ряшидовна Аитова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: : dugaevairina@yandex.ru, Ira.aitova.82@mail.ru

PURPOSE AND USERS OF EXTERNAL REPORTING

Irina Sergeyevna Dugaeva, Master's Degree student

Irkam Ryashydovna Aitova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматривается назначение внешней отчетности как средство информации об имущественном положении предприятия.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, финансовое состояние, платежеспособность, учет, инвесторы, кредиторы.

This article discusses the purpose of external reporting as a means of information on the property status of the enterprise.

Key words: financial statements, financial standing, solvency, accounting, investors, creditors.

Бухгалтерская отчетность содержит сведения о финансовом положении предприятия на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период.

Такая отчетность составляется на основе данных синтетического и аналитического учета и подтверждается первичными учетными документами. Так же отчетность является более достоверной, так как ее данные подтверждаются результатами инвентаризации и, как правило, аудиторским заключением.

Внешняя отчетность – это средство информации для внешних пользователей, о финансовом положении, о результате его деятельности и об имущественном положении предприятия. Состав внешней отчетности регламентируется Министерством финансов РМ и в соответствии с международными стандартами она подлежит обязательному опубликованию (поэтому она носит название «публичная»).

Основными документами, регламентирующими бухгалтерскую отчетность организации для внешних пользователей, являются:

1) Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (последняя редакция);

2) Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (Приказ Минфина РФ от 29.07.98 №34-н);

3) Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99: утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6.07.1999г. №43н.;

4) Приказ Минфина РФ от 2 июня 2010г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Внешняя отчетность классифицируется на две разные категории:

1. Первая категория включает в себя отчетность, осуществляемую субъектом на добровольной основе с учетом его цели, а также с целью обеспечения подотчетности, что может дополнительно помочь организации в предоставлении внешних отчетов.

2. Вторая категория вращается вокруг отчетности в обязательном порядке, что важно для организации, чтобы она достигла своих целей.

Компания выбирает внешнюю отчетность по ряду причин.

1. Во-первых, внешний отчет предназначен для общественности, чтобы они больше узнали о финансовом состоянии и деятельности компании.

2. Во-вторых, внешние отчеты также используются для привлечения заинтересованных и потенциальных клиентов, а также инвесторов.

3. В дополнение к этому внешний отчет состоит из данных и информации, которые могут быть использованы отраслевыми экспертами и аналитиками для оценки существующего состояния предприятия.

Несмотря на то, что не существует конкретного способа подготовки внешнего отчета, организация должна придерживаться некоторых важных моментов, которые могут помочь им подготовить информативный и последовательный отчет. В современной рыночной экономике при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности ни одно предприятие не обходится без взаимоотношений с другими предприятиями, организациями и учреждениями [1, с.363].

Субъекты должны упорядочивать информацию таким образом, чтобы их читатели могли легко следить за документом. Компании не должны включать какую-либо секретную информацию в отчет.

Некоторыми примерами внешних пользователей являются текущие инвесторы и кредиторы, потенциальные инвесторы и кредиторы, финансовые аналитики, некоторые правительственные учреждения, организации кредитного рейтинга, определенные

клиенты и поставщики, которым необходима информация для оценки финансового состояния отчитывающейся организации.

Характеристика пользователей бухгалтерской отчетности

Внешние пользователи	Требования к информации
Инвесторы	Нуждаются в информации о наличии и движении имущества, финансовых результатах деятельности для оценки величины дивидендов и иных доходов от участия в капитале, в оценке рисков инвестиций
Государственные служащие	Для формирования проектов доходов и расходов бюджетов различных уровней и оценки эффективности целевых программ
Налоговые органы	Для контроля за правильностью и своевременностью уплаты налогов
Представители страховых компаний	Для оценки страховых рисков и разработки новых пакетов страховых услуг
Общественность	Оценка потенциальных работодателей, возможность выгодного приобретения ценных бумаг организации и т. п.
Банки и иные кредитные организации	Оценка кредитоспособности заемщиков
Поставщики и иные кредиторы	Оценка платежеспособности
Покупатели и клиенты	Оценка возможности длительных и выгодных отношений, конкурентоспособности и т. п.

Таким образом, внешняя отчетность позволяет удовлетворить запросы заинтересованным пользователям и проанализировать финансовое и имущественное положение предприятия, а также его платежеспособность и эффективность деятельности предприятия и его ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Особенности учета операций по уступке прав требования* Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Васильева Е.А., Гудожникова Е.В. *Фундаментальные исследования*. 2017. № 12-2. С. 363–367.

2. *Федеральный закон «О бухгалтерском учете»* от 06.12.2011 № 402-ФЗ (последняя редакция): [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт информ.-правовой компании] [М.-2019] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

3. *Приказ Минфина РФ от 2 июня 2010г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»*: [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании] Режим доступа: <http://base.garant.ru/12177762/>

4. *Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99: утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6.07.1999г. №43н.*: [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании] [М.-2015] Режим доступа: <http://base.garant.ru/12116599/>

УДК 657.37:334.012.64

**ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ
ТОВАРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Ольга Владимировна Елисеева, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: oeliseeva@ruc.su

**CHANGES IN ACCOUNTING
OF GOODS AT SMALL BUSINESSES**

Olga Vladimirovna Eliseeva, Associate Professor

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

В данной статье рассматриваются последние изменения в учете товаров, которые начнут действовать с 2020 года. Автором отмечаются особенности деятельности предприятий малого бизнеса, дается оценка деятельности малых предприятий, а также представлены основные сложности, с которыми может столкнуться предприятие малого бизнеса при учете товаров.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бухгалтерский учет, отчетность, товары, малый бизнес, бухгалтерские счета.

This article discusses the latest changes in the accounting of goods that will take effect in 2020. The author notes the features of the activities of small businesses, evaluates the activities of small businesses, and also presents the main difficulties that a small business may encounter when accounting for goods.

К е y w o r d s: accounting, reporting, goods, small business, accounting accounts.

Особенностями малого бизнеса являются: деятельность в хозяйственной сфере для получения прибыли, экономическая свобода, гибкость и оперативность в принятии решений.

Практическая деятельность предприятий малого бизнеса в РФ началась ориентировочно с 1990 г. И на начало 2003 г. уже насчитывалось практически 900 тыс. малых предприятий. Таким образом, вот уже более 20 лет российским государством проводится тщательный анализ малого и среднего бизнеса, как ведущей части экономики, поиск решений в пространстве для выстраивания стратегий развития у данного 7 вида бизнеса. Впрочем, несмотря на эту, казалось бы, продолжительную историю экономических реформ, в целом, складывающаяся для страны картина выглядит отнюдь не радостно.

Согласно последним, проведенным федеральной службой госу-

дарственной статистики исследованиям, общая доля малого и среднего бизнеса в ВВП России составляет около 20%, в то время как в странах Западной Европы, таких как Германия, формирование малого бизнеса составляет порядка 51,5% от всех финансовых вложений страны.

В настоящее время в России зарегистрировано более 900 тыс. малых предприятий, в которых работают почти 6,5 млн. человек, а индивидуальных предпринимателей насчитывается около 3 млн. человек. Естественно из-за различий в экономической структуре стран, нельзя с уверенностью говорить о том, что количество предприятий играет решающую роль. В данном случае, скорее наоборот.

С другой стороны, важно то, что степень развития малого бизнеса недостаточна для быстрого создания рабочих мест, оживления спроса и предложения на товары и услуги, снижения социальных проблем на затраты бюджетов всех уровней. Тем более что в последние годы состав предприятий не меняется, а производственная сфера деятельности кажется намного менее привлекательной, нежели непроизводственная.

Процесс формирования конечного финансового результата малого предприятия представляет собой сложный и планомерный процесс. В настоящее время нужен комплексный подход к анализу эффективности деятельности предприятия [2, с. 2]. Формирование финансового результата происходит на протяжении всего финансового года, но конечный финансовый результат определяется только в декабре отчетного года. Для определения конечного финансового результата проводится реформация бухгалтерского баланса.

В розничных торговых предприятиях малого бизнеса товары продаются за наличный расчет. Финансовый результат от продажи товаров формируется на счете 90 «Продажи», в разрезе данного счета учет ведется по субсчетам: 1 «Выручка» (пассивный), 2 «Себестоимость продаж» (активный), 3 «НДС» (активный). Большинство предприятий малого бизнеса находятся на специальных налоговых режимах и не являются плательщиками НДС.

Объем розничного товарооборота определяется суммой выручки, поступившей в кассу.

Традиционная схема учета продажи товаров в розничной торговле за наличный расчет:

Дт 50 Кт 90/1 - поступила в кассу выручка за товары;

Дт 90/2 Кредит 41/2 - списаны проданные товары (по учетным ценам);

Дебет 90/2 Кредит 42 - списана торговая наценка, относящаяся к проданным товарам (красным сторно, запись делается только при учете товаров по продажным ценам).

Сумма выручки за день определяется как разность между показаниями счетчиков ККТ, онлайн-касс на конец и начало дня.

Начиная с 2020 года, налоговые инспекции начнут отслеживать движения товаров. С этой целью в Налоговом кодексе РФ появится новая глава, которая будет посвящена отслеживанию товаров. Текст проекта новой главы НК РФ уже рассмотрен Государственной думой.

Перечень товаров, которые будут подлежать отслеживанию, еще окончательно не утвердили. В список попали холодильники, детские коляски и автокресла, офисная мебель, автопогрузчики, бульдозеры, стиральные и сушильные машины и т. д. Налоговые инспекторы будут прослеживать движение этих товаров внутри страны с момента ввоза из-за границы. То есть отчитываться о таких товарах будет не только организация, которая их ввезла, но и все конечные покупатели и продавцы.

Новые правила коснутся товаров, которые поступили в Россию из стран ЕАЭС: Армении, Белоруссии, Казахстана, Киргизии. У каждого вида товара будет идентификатор, который организации будут отражать в счете-фактуре. По этому номеру в налоговой инспекции будут определять товар.

Следует отметить тот факт, что у многих торговых организаций по состоянию на 1 января 2020 года могут быть остатки отслеживаемых товаров на складах или в магазине. В таком случае в налоговую инспекцию, по месту учета, необходимо подать уведомление об остатках товаров по счету 41.

Это необходимо будет сделать тогда, когда правительство утвердит список прослеживаемых товаров. Торговые организации должны будут уведомить налоговую инспекцию, если есть товары из утвержденного списка. Срок - 30 рабочих дней с момента, когда правительство утвердило список. Уведомление нужно будет подать по электронной почте. Форму и формат уведомления утверждает Федеральная налоговая служба.

Товар может выйти из системы отслеживания. Например, если компания продаст его физическому лицу или за рубеж, начнет использовать для личных нужд, его заберут приставы, продукцию исключат из перечня и т. д. Но товар также может и вернуться в систему. В частности, это произойдет, если физическое лицо вернет товар.

Следует отметить, что все счета-фактуры и первичные документы по операциям с прослеживаемыми товарами операторы электронного документооборота будут с 2020 года ежедневно передавать в налоговые инспекции. Продавцы и покупатели будут отчитываться о таких операциях ежеквартально. Для этого нужно будет заполнять дополнительный раздел в декларации по НДС.

Предприятия малого бизнеса, находящиеся на специальных налоговых режимах и освобожденные от НДС не будут сдавать декларации. Поэтому они будут заполнять специальный отчет об операциях с прослеживаемыми товарами в срок не позднее 25 числа месяца, следующего за кварталом.

Необходимо помнить, что наладить электронную связь с налоговой инспекцией следует в течение 10 рабочих дней с момента совершения операции с прослеживаемым товаром. Причем, даже если компания всего один раз закупила такой товар, она обязана в течение 9 месяцев держать связь с налоговой инспекцией.

Проект предусматривает новые штрафы по следующим основаниям: Несдача декларации или отчета – 5 % от цены прослеживаемых товаров, минимум – 5000 рублей. Неотражение товаров или ошибки в счетах-фактурах или документах на отгрузку – 10 % от цены товара, минимум 1 000 рублей за каждый документ. Непредставление первичных документов и счетов-фактур по запросу налоговиков – 1 000 рублей за каждый документ. Несдача уточненки по запросу инспекторов - 10% от цены товаров, минимум – 5 000 рублей [3].

Сейчас бухгалтеру важно правильно организовать работу, а также не допустить досадных ошибок, которые приведут к искажению сумм платежей в бюджеты и санкциям, увеличат объемы работы бухгалтерии и финансовые потери компании. [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бушева А.Ю., Елисева О.В. Изменения в бухгалтерском и налоговом учете субъектов малого предпринимательства. // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 6-1. С. 149–153.
2. Зотова Е.В. Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия [Электронный ресурс] // *Studium*. 2015. №2(35). С. 1–6.
3. *Налоговые и бухгалтерские изменения с 1 января 2020 года* [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// gazeta-unp.ru](http://gazeta-unp.ru) (дата обращения 10.10.2019).

УДК 338.27.01.5

**УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ**

Татьяна Владимировна Завьялова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: t.v.zaviyalova@ruc.su

**ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT
OF CASH FLOWS**

Tatiana Vladimirovna Zavialova, Associate Professor

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

В статье рассмотрены учетно-аналитические аспекты денежных средств. Приведена градация денежных потоков по видам деятельности: операционная, финансовая, инвестиционная. В статье рассмотрена структурно-логическая схема формирования отчета о движении денежных средств, как основного источника анализа денежных средств. Произведен расчет показателей от инвестиционной деятельности и отдельных показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: денежные средства, отчет о движении денежных средств, денежный поток, операционная деятельность, финансовая деятельность, инвестиционная деятельность, ликвидность, оборачиваемость денежных средств, прямой метод, косвенный метод, чистый денежный поток.

The article deals with accounting and analytical aspects of cash. The gradation of cash flows by type of activity: operating, financial, investment. The article considers the structural and logical scheme of formation of the cash flow statement as the main source of cash analysis. Calculation of indicators from investment activity and efficiency of financial and economic activity is made.

Keywords: cash, cash flow statement, cash flow, operating activities, financial activities, investment activities, liquidity, cash turnover, direct method, indirect method, net cash flow.

Управление денежными средствами неотделимо от четкого и оперативного бухгалтерского учета, что позволяет осуществлять контроль за сохранностью денежных средств, денежных поступлений и платежей, а также за состоянием расчетных операций. Правильная организация бухгалтерского учета и документооборота денежных и расчетных операций непосредственно влияет на состояние бухгалтерского учета организации как важнейшего фактора их составления и развития.

В бухгалтерском учете денежные средства отражаются с ис-

пользованием стандартных счетов учета денежных средств, наиболее часто используемые корреспонденции счетов по кассе приведены ниже.

Поступление денежных средств:

Д-т 50 «Касса» К-т 51 «Расчетные счета» – с расчетного счета оприходованы денежные средства.

Д-т 50 «Касса» К-т 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – покупатель внес оплату (аванс в счет поставок).

Д-т 50 «Касса» К-т 66,67 «Расчеты по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам» – в кассу поступили средства по кредиту (краткосрочному, долгосрочному).

Д-т 50 «Касса» К-т 75 «Расчеты с учредителями» – учредители сделали взнос в уставный капитал наличными.

Расходование денежных средств:

Д-т 51 «Расчетные счета» К-т 50 «Касса» – сверхлимитная сумма сдана в банк

Д-т 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» К-т 50 «Касса» – выдана наличными зарплата.

Д-т 71 «Расчеты с подотчетными лицами» К-т 50 – выдача наличных подотчетному лицу

Д-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» К-т 50 «Касса» – наличными уплачено поставщику за товар, услуги (уплачен аванс).

Д-т 66,67 «Расчеты по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам»

К-т 50 «Касса» – погашен наличными кредит (краткосрочный, долгосрочный).

Д-т 75 «Расчеты с учредителями» К-т 50 «Касса» – дивиденды выплачены наличными.

Информационной базой для анализа денежных средств является отчет о движении денежных средств. Исходной точкой при построении отчета о движении денежных средств прямым и косвенным методом является чистая прибыль (убыток), представленная в отчете о финансовых результатах. Далее производятся корректировки тех сумм (прибавляются или вычитаются из чистой прибыли), которые напрямую не связаны с движением денежных средств. Отчет, построенный косвенным методом, показывает, почему различаются чистая прибыль (убыток), полученная компанией за отчетный период, и результат движения денежных средств за тот же период.

Очень важно произвести расчет денежных потоков. Чтобы рассчитать чистый денежный поток, требуется понять его основные составляющие. Любое предприятие осуществляет несколько разных видов деятельности, каждый из которых формирует собственное направление притока и оттока финансовых ресурсов.

Принято разделять общий чистый денежный поток организации на 3 вида: инвестиционный (ICF); операционный, или текущий (OCF); финансовый (FCF). Формула расчета чистого денежного потока: $NCF = OCF + ICF + FCF$ (1). Ниже рассмотрим каждый из видов чистого денежного потока подробнее.

Инвестиционный (ICF). Под инвестиционным чистым денежным потоком понимается движение финансовых ресурсов организации, связанное с капитальными затратами и инвестициями, продажей имеющихся активов, принадлежащих компании, вложением денег в разнообразные инструменты фондового рынка и другие предприятия. При расчете инвестиционного чистого денежного потока учитываются следующие финансовые операции и связанный с ним отток или приток денежных ресурсов: покупка и продажа имеющихся в распоряжении компании основных фондов; расходы или доходы, которые связаны с поглощением и слиянием других хозяйствующих субъектов; реализация либо покупка отдельных активов или направлений бизнеса; покупка и продажа используемых на фондовом рынке финансовых инструментов в виде акций, облигаций и других активов или ценных бумаг.

При расчете инвестиционного чистого денежного потока не следует учитывать затраты, которые касаются любых видов заемных финансовых ресурсов, процентов по кредитам и выплат дивидендов. Это важно для получения объективного представления о фактических итогах инвестиционной деятельности компании.

Пример анализа динамики денежных потоков по инвестиционной деятельности представлен в таблице.

По данным таблицы видно, что в 2017 году суммарный денежный приток от инвестиционной деятельности увеличился на 276 тыс.руб. (202,6 %) в результате чего произошло увеличение чистого денежного потока от инвестиционной деятельности на 271 тыс.руб. В 2018 году суммарный денежный приток от инвестиционной деятельности увеличился на 455 тыс.руб. (183,49 %) в результате чего произошло увеличение чистого денежного потока от инвестиционной деятельности на 460 тыс.руб. (185,19 %).

Операционный, или текущий (OCF) Чистый денежный поток по текущей деятельности, он же операционный чистый денежный поток, показывает объем финансовых ресурсов, получаемый и расходуемый компанией при ведении основной деятельности. Его формирует несколько источников притока и направлений оттока средств компании: выручка от проданных товаров или предоставленных услуг; производственные расходы на покупку материалов, исходного сырья, комплектующих и т. д.; фонд оплаты труда рабочих; статьи затрат, непосредственно не связанные с производством – общехозяйственные, маркетинговые и административные;

налоговые выплаты и другие обязательные платежи; расходы на обслуживание кредитов или займов.

Анализ динамики денежных средств по инвестиционной деятельности в Мордовпотребсоюзе за 2016-18 гг.

№ п/п	Показатель	2016	2017	2018	Абсол.отклон., тыс. руб.		Темп роста, %	
					2017–2016	2018–2017	2017–2016	2018–2017
1	Суммарный денежный приток от инвестиционной деятельности:	269	545	1000	276	455	202,60	183,49
1.1	От продажи внеоборотных активов	269	545	1000	276	455	202,60	183,49
1.2	Прочие поступления	–	–	–	–	–	–	–
2	Суммарный денежный отток от инвестиционной деятельности	–	5	–	5	–	–	–
3	Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	269	540	1 000	271	460	200,74	185,19

Финансовый (FCF). Значение показателя финансового чистого денежного потока демонстрирует изменения, произошедшие в структуре и общей стоимости капиталов организации. Речь идет о следующих операциях и их результатах: получение новых кредитов или возврат оформленных ранее; обслуживание имеющихся кредитных обязательств в виде выплаты процентов и других сопутствующих затрат; выплата дивидендов собственникам компании или получение дивидендов от организаций, владельцем которых она является; другие выплаты, касающиеся распределения полученной фирмой прибыли.

При расчете каждого из перечисленных видов чистого денежного потока компании необходимо понимать, что одни и те же расходы или поступления могут относиться к разным видам денежных потоков. Типичный пример – оформление кредита. Если полученные таким образом средства расходуются на текущую деятельность, они должны быть отнесены к операционному денежному потоку. В случае, когда кредитные ресурсы направляются на развитие нового направления бизнеса, они должны учитываться в инвестиционном денежном потоке.

Большое значение играют расчет показателей эффективности денежных средств. Приведем пример расчета данных показателей в Мордовпотребсоюзе.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств:

$$\text{Коде} = \text{В} / \text{Сде},$$

где В – выручка от продаж; Сде – средние остатки денежных средств (по бухгалтерскому балансу).

$$\text{Коде}_{2016} = 9538 / 69 = 138,23.$$

$$\text{Коде}_{2017} = 9431 / 189 = 49,9.$$

$$\text{Коде}_{2018} = 7062 / 344 = 20,53.$$

Показывает, сколько прибыли приносит один рубль положительного денежного потока. Чем выше значение показателя, тем эффективнее система управления денежными потоками компании.

По данным расчетов видно, что в Мордовском республиканском союзе потребительских обществ коэффициент оборачиваемости денежных средств в 2017 году снизился на 88,33, а в 2018 году на 29,37, что свидетельствует о снижении системы эффективности управления денежными потоками компании.

Коэффициент абсолютной платежеспособности:

$$\text{Кабс.лик} = \text{Сде} / \text{То},$$

где То – текущие обязательства.

$$\text{Кабс.лик}_{2016} = 69 / 31398 = 0,002.$$

$$\text{Кабс.лик}_{2017} = 189 / 33006 = 0,006.$$

$$\text{Кабс.лик}_{2018} = 344 / 35989 = 0,01.$$

Нормативное ограничение $\text{Кабс.лик} > 0.2$ означает, что каждый день подлежат погашению не менее 20 % краткосрочных обязательств компании. Указанное нормативное ограничение применяется в зарубежной практике финансового анализа. При этом точного обоснования, почему для поддержания нормального уровня ликвидности российских компаний величина денежных средств должна покрывать 20 % текущих пассивов не существует.

В Мордовском республиканском союзе потребительских обществ коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует оптимальному значению. В 2016 году предприятие могло погасить только 0,2 % текущих обязательств; в 2017 году – 0,6 %; в 2018 году – 1 %. Мы наблюдаем положительную динамику данного коэффициента.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что качественно сформированная система учета денежных средств и проведение анализа денежных потоков по видам деятельности играет радикальную роль для построения эффективной системы корпоративного управления на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бороненкова, С.А.* Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. М.: Форум, 2018. 15 с.
2. *Герасимова, Е.Б.* Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Д.В. Редин. М.: Форум, 2018. 432 с.
3. *Мальшенко, В.А.* Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия. М.: Русайнс, 2019. 480 с.

УДК 657.375.11

ГЛОБАЛЬНАЯ УНИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Лика Александровна Карпова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
E-mail: Likka1409@mail.ru

GLOBAL HARMONIZATION OF FINANCIAL REPORTING

Lika Aleksandrovna Karpova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрыто содержание и основные принципы глобальной унификации финансовой отчетности. Сформулированы особенности данного подхода и его развитие.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтерский учет, унификация, стандартизация, учетная система.

The article reveals the content and basic principles of global unification of financial statements. The features of this approach and its development are formulated.

Keywords: financial reporting, accounting, unification, standardization, accounting system.

В связи с процессами интеграции в экономике и глобализацией финансовых рынков встала проблема сопоставления финансовой информации о предприятиях деятельность которых распространена в зарубежных странах.

Составление финансовой отчетности в различных странах имеют свои различия в концепциях и принципах. По различным правилам составление отчетности не дает возможности проведению точного и серьезного анализа, и может привести к ошибочным вы-

водам результатов деятельности и финансовом положении предприятия. Условием составления финансовой отчетности по единой методологии учета считается ее прозрачность. В результате рост деловой активности не может существовать без унификации финансовой отчетности.

Унификация включает в себя методы устраняющие изменения многообразия через сокращенные перечни всевозможных элементов и решений, которые бы привели к однотипности. Стандартизация является решением проблем унификации бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Особенностью учетной информации является ее использование на международном, национальном, отраслевом, внутрифирменном уровнях. Большое количество пользователей и их разнонаправленные интересы привели к необходимости формальной государственной стандартизации бухгалтерского учета.

Изучение тенденций развития финансовой сферы отчетности, связанная с проблемой и сложностью изучения финансовоотчетность в отрыве не только от финансовобухгалтерского учета, но и от других видов бухгалтерского учета и отчетности. На современном этапе развития информационного обеспечения экономики все виды информации, методология и технология ее формирования соответствуют друг другу.

Тенденции развития финансовой отчетности определяют тенденции развития бухгалтерского учета. В бухгалтерском учете можно выявить собственные тенденции, направленные на совершенствование учетной обработки информации, определенную детализацию информации, что позволяет повысить эффективность учетных процессов.

Процесс стандартизации в области бухгалтерского учета наиболее очевиден, он длится уже много десятилетий и движется к процессу глобализации [3, С. 3]. Сфера охвата финансовой отчетности и ее аудита как для государственных, так и для негосударственных компаний была стандартизирована. Нельзя не обратить внимание на проблему разработки внутренних стандартов бухгалтерского учета.

При возникновении тенденций напрямую связано с необходимостью со стороны экономического сообщества большей индивидуализации информации, отображаемой в финансовой отчетности хозяйствующего субъекта.

Точность оценки рисков и повышение полноты бухгалтерский операций определяет индивидуализация, посредством которой обеспечивается достоверная информация о результатах деятельности для заинтересованных сторон, а самое главное способствует достижению важной цели стандартизации– повышение сопоставимости отчетной информации субъектов хозяйствования.

Таким образом следует иметь в виду, что процесс интеграции бухгалтерского учета и финансовой отчетности является достаточно длительным. По этой причине любая национальная система (в том числе бухгалтерская) защищает интересы конкретного государства. Поэтому сближение национальных учетных систем должно осуществляться без ущерба для национальных интересов всех стран.

В результате приближения национальной системы бухгалтерского учета России к МСФО, необходимо просчитывать все возможные последствия, чтобы не ущемлять собственные экономические интересы нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дружиловский Е.С. Современный взгляд на историю оценки как элемента метода бухгалтерского учета // Вестн. Нижегородского ун-та им. Н.И. Лобачевского. 2018 год. № 5-1. С. 270–276.

2. Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Е. С. Бухгалтерский учет по-новому: проекты новых федеральных стандартов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017. П. 5. С. 2–9.

3. Ефимова О.В. Аналитические аспекты раскрытия пояснительной информации финансовой отчетности // Аудиторская отчетность. 2017. № 3. С. 38–50.

4. Жильцова Ю.В. Статистика и бухгалтерский учет: сравнительный анализ // Международный Бухгалтерский учет. 2017. № 24. С. 2–9.

5. Корабельникова Л.С. Стандартизация процесса формирования бухгалтерской информации // Аудитор. 2018 год. Вып.7. С. 24–30.

УДК 657.375.11

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Лика Александровна Карпова, магистрант
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: Likka1409@mail.ru

DIFFERENTIATED APPROACH TO FINANCIAL REPORTING IMPROVEMENT

Lika Aleksandrovna Karpova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрыто содержание и основные принципы применения дифференцированного подхода к совершенствованию финансовой отчетности. Сформулированы особенности данного подхода и его развитие.

© Карпова Л.А., 2019

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтерский учет, дифференциация, пользователи, учетная система.

The article reveals the content and basic principles of the differentiated approach to improving financial reporting. The features of this approach and its development are formulated.

Key words: words:financial reporting, accounting, differentiation, users, accounting system.

На современном этапе развития экономики можно выделить ряд факторов влияющих на развитие финансовой отчетности. Значительные изменения можно наблюдать как в информационной среде, так и состояния экономики в целом. Тенденции развития финансовой отчетности появились еще в течении XXI века иными словами модифицировались из ранее существующих тенденций.

В настоящее время актуальным является необходимость научного познания анализа современных тенденций развития финансовой отчетности. Такое исследование логично проводить в первую очередь на основе отчетности по МСФО, которая ориентирована на российские стандарты бухгалтерского учета [1, с. 63].

Бухгалтерский учет выступает специализированно-информационной методологией нацеленной на получение информации удовлетворяющей запросы пользователей.

В свою очередь бухгалтерская отчетность выступает конечным продуктом функционирования данной технологии которые свидетельствуют результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

В современное время актуальной проблемой является необходимость предоставления объективной учетной информации для пользователей финансовой отчетности.

В данной статье доказана необходимость исследования совершенствования бухгалтерской отчетности путем дифференцированного подхода.

Увеличивающиеся требования пользователей финансовой отчетности ведут к ее дифференциации. Развитие учетной системы к важнейшим условиям ее функционирования является характерным для дифференцированного подхода к совершенствованию финансовой отчетности [2, с. 5].

Развитие системы бухгалтерского учета и изучение ее особенностей с момента ее зарождения и до настоящего времени констатирует дифференциацию отчетности как процесса ее естественного развития. На современном этапе нет общей классификации тенденций развития финансовой отчетности, которая могла бы дать общую картину проблем в данной области и в связи с этим актуальным является ее совершенствование.

Для построения общей классификации тенденций развития финансовой отчетности, необходимым считается анализ не только

текущие тенденции, но и возможные предпосылки их возникновения и последствия, которые могут привести к усилению или ослаблению финансовой отчетности.

Для дальнейшего развития бухгалтерского учета разработка данной классификации имеет большое теоретическое и практическое значение, так как позволяет глубже понять многообразие явлений процесса развития бухгалтерского учета как исторического процесса.

Установление взаимосвязи между различными тенденциями развития бухгалтерского учета финансовой отчетности считается важным моментом, выделяемым исследователями, а также обеспечение систематизации многих тенденций на основе совокупности ранее предложенных признаков и критериев [3, с. 38].

Интеграцию финансовой отчетности с нефинансовой можно выделить как самостоятельную тенденцию в отношении развития финансовой отчетности, в то же время ее можно рассматривать как часть общей тенденции в развитии всей бухгалтерской сферы. Нефинансовая информация может рассматриваться заинтересованными лицами с различных сторон, либо для дополнительной информации к финансовой отчетности, либо для более глубокого анализа нефинансовой отчетности.

По рекомендациям Международных стандартов финансовой отчетности, для более полного раскрытия показателей характеризующих хозяйственную деятельность предприятия и перспектив ее развития необходимо заносить финансовую отчетность добавочную информацию. В настоящее время множество предприятий составляют интегрированную отчетность, та часть которая этого не делает имеет возможность расширять свою финансовую отчетность до нефинансовой информации, что может стать в результате начальным этапом перехода к интегрированной отчетности [5, с. 4].

Таким образом, система бухгалтерского учета выступает социальным явлением, которое развивается и тесно взаимосвязано с различными изменениями экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Будовец Ю.И. О необходимости объединения бухгалтерского и оперативно-го учета в одной науке. Международный Бухгалтерский учет, 2018, № 17, С. 2–16.
2. Будовец Ю.И. Экономическая теория о необходимости единого учета науки. Все для бухгалтера, 2017, № 1, С. 34–47.
3. Дружиловский Т.Ю., Дружиловский Е. С., Коршунова Т. Н. Исторические аспекты формирования требований к учетной политике и оценка объектов бухгалтерского учета. Международный Бухгалтерский учет, 2018, № 18, стр. 10–22.
4. Дружиловский Е.С. Современный взгляд на историю оценки как элемента метода бухгалтерского учета // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2018, № 5-1, С. 270–276.
5. Ефимова О.В. Аналитические аспекты раскрытия описательной информации финансовой отчетности. Аудит Ведомости, 2017, № 3. С. 38–50.

УДК 336.221.4

**ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ
И НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ
МАЛОГО БИЗНЕСА НА 2020 год**

Ирина Александровна Копылова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Irishka7.84@mail.ru

**CHANGES IN ACCOUNTING AND TAXATION
OF SMALL BUSINESSES FOR 2020**

Irina Aleksandrovna Kopylov, Master's Degree student

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

В данной статье отмечается значение предприятий малого бизнеса. Автором рассмотрены и проанализированы последние изменения в налоговом и бухгалтерском законодательстве для предприятий малого бизнеса.

К л ю ч е в ы е с л о в а: налогообложение, изменения, малый бизнес, налоговые режимы.

The article discusses changes in the accounting and tax accounting of small businesses. The importance of small businesses for the public sector is noted. The author reviewed and analyzed the latest changes in tax legislation for small businesses.

K e y w o r d s: taxation, changes, small business, tax regimes.

В сфере экономики нашей страны малые предприятия осуществляют свою деятельность полноценно и ничем не уступают крупным коммерческим предприятиям. Но что более важно, они служат неоценимым и весьма эффективным источником дохода для бюджетной системы страны.

По мнению Елисейевой О.В.: «В силу сложившихся негативных тенденций, санкций и финансового кризиса в российской экономике предприятия малого бизнеса имеют высокую степень неопределенности в бизнесе и несут большие риски при осуществлении предпринимательской деятельности». В связи с этим, в журнале «Фундаментальные исследования» (2018. № 11-2. С. 222–226), Елисейевой О.В. было отмечено «Сложившаяся ситуация в экономике страны требует четкого подхода к планированию предпринимательской деятельности и выбору налогового режима» [1].

Как известно, для государственного сектора экономики деятельность малых предприятий играет огромное значение, ведь

фактически, именно малое предпринимательство обеспечивает большую часть ВВП любого развитого государства. Многими учеными экономистами данная проблема освещалась в научных трудах, так как развитие малых предприятий, их стабильность и финансовая устойчивость сказывается на формировании государственного бюджета. Например, ранее было опубликовано, что «Финансовая устойчивость предприятия есть стабильность финансового состояния, которая выражается в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности его активов, а так же наличии необходимых резервов» [2].

В связи с этим, назрела необходимость внесения изменений в законодательство по бухгалтерскому и налоговому учету. С 1 января 2020 года в Российской Федерации вводится перечень важных изменений в налоговое законодательство РФ.

Минэкономразвития предложило увеличить в 2020 году налоги для малого бизнеса на 4,9 %. Согласно документу, опубликованному на федеральном портале нормативных правовых актов, размер применяемых к налогам коэффициентов-дефляторов (К1) на будущий год составит для единого налога на вмененный доход (ЕНВД) – 2,009, для патентной системы – 1,592, для торгового сбора – 1,382. Рост составит 4,9 процента (коэффициент-дефлятор по ЕНВД на 2020 год (2,009) делится на коэффициент на 2019 год (1,915)). Рост коэффициентов учитывает ожидаемую инфляцию [4].

В июне 2019 года Министерством финансов РФ было впервые рассказано о налоговой политике на 2020-2022 годы. Отметим основные из них, которые касаются предприятий малого бизнеса.

Некоторые предприниматели на упрощенке перестанут отчитываться в инспекцию. Кроме того, организации станут по-новому платить налоги на прибыль и имущество. Для компаний и предпринимателей на упрощенке и вмененке снизят предельную ставку по налогу на имущество с кадастровой стоимости с 2 до 0,5 процента. Следует отметить, что регионы предпочитают устанавливать максимальный тариф по налогу на прибыль, в том числе и для предприятий малого бизнеса. Если закон примут, то в 2020–2022 годах максимальная ставка по налогу на имущество бизнесменов на спецрежимах будет не больше 0,5 процента во всех регионах.

На семинаре, проводимом Министерством финансов РФ был вновь поднят вопрос о «надзорных каникулах». Данная методика уже действовала для предприятий малого бизнеса о чем ранее в журнале «Фундаментальные исследования» (2016. № 6-1. С. 149–153) было отмечено: «Отличной новостью для добросовестных бизнесменов-представителей малого бизнеса стало изменение в законодательстве, касающееся моратория на проведение плановых

проверок» [3]. «Надзорные каникулы» продлены на период с 1 января 2019 года по 31 декабря 2020 года.

В последнее время отмечается особо пристальное внимание к проблеме унификации и стандартизации бухгалтерского учета, происходящее под влиянием увеличения значимости международных экономических связей [5].

Для налогоплательщиков на упрощенке планируется ввести новый переходный режим. Переходным режимом смогут воспользоваться организации и бизнесмены на упрощенке, у которых доходы в течение года превысили 150 млн руб. или среднесписочная численность стала больше 100 человек. Сейчас в таких случаях налогоплательщику надо уходить с упрощенки. В будущем правила поменяются.

Налогоплательщикам дадут право после нарушения указанных условий применять спецрежим еще некоторое время, возможно, до конца текущего периода и в течение еще одного – следующего, но с уплатой налога по повышенным ставкам. Но при этом, если в следующем налоговом периоде компания или предприниматель вновь нарушит условия с учетом их корректировки, налогоплательщик утратит право применять упрощенку.

Планируется допустить превышение налогоплательщиками лимита по доходам на упрощенке на 10 или 30 процентов, а по среднесписочной численности — на 10 или 30 работников.

Переходный режим смогут применять все организации и предприниматели вне зависимости от объекта налогообложения – «доходы» или «доходы минус расходы».

Таким образом, в статье рассмотрен ряд изменений в бухгалтерском учете и налоговом законодательстве для предприятий малого бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Елисеева О.В. Оптимизация налогообложения предприятий малого бизнеса и ее влияние на финансовый результат // *Фундаментальные исследования*. 2018. № 11-2. С. 222–226.
2. Лохтина Л.М., Маркова А.А., Катайкина Н.Н. Повышение финансовой устойчивости коммерческой организации: монография /Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2017. 76 с.
3. Бушева А.Ю., Елисеева О.В. Изменения в бухгалтерском и налоговом учете субъектов малого предпринимательства // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 6-1. С. 149–153.
4. *Налоги с 01.01.2020: важные изменения* [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.KremlinRus.ru/article/181/102407/](http://www.KremlinRus.ru/article/181/102407/) (дата обращения 22.10.2019 г.).
5. Булычева Т.В. Проблемы трансформации российской финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами. *Микроэкономика*. 2014. № 2. С. 6–10.

УДК 657.24

**ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
НА ОСНОВЕ СЕГМЕНТАРНОЙ
ВНУТРЕННЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Кристина Юрьевна Лобанова, магистрант

Анастасия Юрьевна Кузоваткина, студент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Lobanova@mail.ru, kuzovatkina2013@yandex.ru

**FORMATION OF FINANCIAL RESULTS BASED ON SEGMENTAL
INTERNAL REPORTING OF THE ORGANIZATION**

Christina Yuryevna Lobanova, Master's Degree student

Anastasia Yuryevna Kuzovatkina, student

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

Исследования изучаемой проблемы состоит в представлении информации внутренней сегментарной отчетности при формировании финансовых результатов коммерческой организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: отчетность, финансовые результаты, сегмент, учет, доходы.

The study of the problem under study consists in presenting information of internal segmental reporting in the formation of financial results of a commercial organization.

К e y w o r d s: reporting, financial results, segment, accounting, income.

Бухгалтерская отчетность является завершающим этапом учетного процесса и содержит многостороннюю информацию об объемах деятельности, затратах, об имущественном положении и финансовом состоянии организации. Бухгалтерская отчетность необходима внешним и внутренним пользователям для оценки эффективности бизнеса, для принятия управленческих решений, планирования и контроля деятельности организации, для изыскания внутренних резервов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Управленческий учет по сегментам — информационная система, нацеленная на сбор, анализ и обобщение информации о деятельности организации в целом и ее сегментов, основанной на предварительном планировании и нормировании этой деятельности, на передачу этой информации внешним и внутренним пользователям в виде сегментной отчетности для принятия ими управленческих решений.

© Лобанова К.Ю., Кузоваткина А.Ю., 2019

Управленческий учет по сегментам использует разнообразные приемы и способы сбора и обобщения информации о сегментах организации, которые определяют метод управленческого учета.

Отличительной особенностью внутренней управленческой отчетности является ее информационная нагрузка. В среднем из десяти ключевых показателей эффективности, которые необходимы для целей управления бизнесом, только три показателя являются финансовыми (т. е. теми, которые можно найти в финансовом учете или рассчитать на основании данных бухгалтерских отчетов), остальные показатели нужно искать в других источниках (в оперативном учете, первичной документации, отчетности работников различных служб или в управленческом учете).

Действительно, такие показатели, как выручка или чистая прибыль организации, стоимость запасов, сумма собственного капитала можно напрямую получить из бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Показатель оборачиваемости активов, рентабельности капитала или коэффициенты ликвидности, платежеспособности можно рассчитать, сделав небольшие расчеты на основании традиционных форм отчетности. Но в системе классического бухгалтерского учета и отчетности не формируются такие показатели, как лояльность сотрудников, степень удовлетворенности покупателей, цикл заказа на поставку товаров, материалов, норма запаса, сумма отклонений ключевых показателей деятельности от их параметров и т. д. В рамках традиционного бухгалтерского учета невозможно подготовить информацию об эффективности отдельных бизнес-процессов, чтобы ответить на вопрос о целесообразности их функционирования на балансе предприятия или выведения за его пределы.

Каждый вид учета и отчетности решает свои задачи, необходим для выполнения определенных целей. Современное управление бизнесом предполагает поиск комплексных решений всех задач, стоящих перед менеджментом, и эти решения находятся в области интегрированных систем управления эффективностью бизнеса.

Можно сформулировать следующие требования к составлению и формату внутренней отчетности:

- своевременность – информация должна предоставляться в то время, когда в ней возникает необходимость;
- релевантность (целесообразность) – информация должна подготавливаться с учетом поставленной задачи, для решения которой она предназначена, должна помогать принять верное управленческое решение, быть существенной;
- полнота – отчетные данные не должны содержать излишней информации, но и упущений быть не должно;
- адресность – отчетные показатели должны быть доведены до

ответственного пользователя при соблюдении конфиденциальности;

– понятность – информация не должна требовать значительных усилий на ее расшифровку, названия показателей и порядок их расчета должны быть понятны пользователю;

– объективность и достоверность – следует исключить возможность предвзятости, субъективности, исключить возможность ошибок при подготовке информации для управления, чтобы пользователь не тратил дополнительные усилия на ее проверку;

– сопоставимость – отчетные данные должны быть сопоставимы во времени, с плановыми показателями и показателями других сегментов организации;

– экономичность – эффект от использования отчетной информации должен перекрывать затраты на ее получение.

Решение проблем составления внутренней сегментарной отчетности отдано на откуп предприятиям. В Законе РФ «О бухгалтерском учете» лишь отмечена конфиденциальность содержащейся в ней информации: «Содержание регистров бухгалтерского учета и внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной» (ст. 10, п. 4). Основной целью составления отчетности является обеспечение необходимой информацией всех заинтересованных внутренних пользователей. В современной рыночной экономике при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности ни одно предприятие не обходится без взаимоотношений с другими предприятиями, организациями и учреждениями [1, с. 363].

Такой подход называют иногда управлением по исключениям. Его суть состоит в следующем: менеджеру, стоящему выше, нет необходимости проверять подробности отчетов, составленных на более низком иерархическом уровне управления, до тех пор, пока не возникнет какая-либо управленческая проблема. Порядок ведения внутреннего сегментарного учета и формирования отчетности регламентируется внутрифирменными стандартами коммерческой организации. При составлении внутренней сегментированной отчетности показывается величина маржинального дохода (суммы покрытия), приносимого каждым сегментом, т.е. его вклад в формирование прибыли сегмента более высокого уровня или организации в целом.

Внутренняя отчетность составляется чаще всего для оценки деятельности центров ответственности (ЦО). Для получения комплексной оценки деятельности центра ответственности вводится система контрольных показателей производственно-финансовой деятельности. Эффективность работы ЦО определяется сравнением плановых и фактических значений этих показателей. По основе данных текущего учета о фактических размерах контрольных по-

казателей руководитель ЦО оперативно принимает меры для достижения установленных в бюджетах параметров работы, улучшения эффективности работы своего подразделения.

Для обеспечения объективной и полной оценки работы ЦО, расчета указанных выше целевых показателей необходима эффективная методика распределения косвенных затрат. Как отмечено выше, показатели центров затрат не являются основой учета по центрам сегментирования, так как подлежит распределению между центрами прибыли и центрами инвестиций. По причине централизации многих функций в потребительском обществе экономически обоснованное распределение косвенных издержек центров затрат на основные центры ответственности – действительно большая проблема.

Точное определение сфер ответственности, т. е. набора целевых показателей, за которые несет прямую ответственность руководитель подразделения, является одной из наиболее значимых проблем. При классификации для этих целей затрат и доходов недостаточно использовать традиционную их группировку на прямые и косвенные, обязательно также разделять их на контролируемые и неконтролируемые. Указанная классификация позволит оценить влияние принятых руководителем решений на сумму доходов и затрат подразделения, а следовательно, и на размер его прибыли.

Преимущество центров прибыли заключается в том, что работа такого подразделения напоминает бизнес в миниатюре, большая часть решений руководителя имеет воздействие на размер результата от продажи и его составляющих (объема продаж, объема закупок, цен на товары и продукцию, их себестоимость). Поэтому основным документом финансового контроля за деятельностью центра прибыли является отчет о финансовых результатах.

Внутренние (сегментарные) отчеты, создаются бухгалтером-аналитиком и предъявляются как администрации предприятия, так и менеджерам всех уровней управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Особенности учета операций по уступке прав требования* / Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Васильева Е.А., Гудожникова Е.В. *Фундаментальные исследования*. 2017. № 12-2. С. 363–367.

2. *Федеральный закон «О бухгалтерском учете»* от 06.12.2011 № 402-ФЗ (последняя редакция): [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт информ.-правовой компании] [М.-2019] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/.

3. *Приказ Минфина РФ от 2 июня 2010г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»*: [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании] Режим доступа: <http://base.garant.ru/12177762/>.

4. *Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99: утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6.07.1999г. №43н.*: [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ. правовой компании] [М.-2015] Режим доступа: <http://base.garant.ru/12116599/>

УДК 341.1/8

**ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ
ПРИ ПРОВЕДЕНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

Елена Ивановна Никитина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: elena91nikitina@rambler.ru

**IDENTIFICATION OF PROBLEMS OF AN ENTERPRISE
WHEN CONDUCTING MANAGEMENT ANALYSIS**

Elena Ivanovna Nikitina, Master's Degree student

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

Статья посвящена изучению выявления проблем предприятия при проведении управленческого анализа. Правильное выявление проблем упрощает принятие как тактических, так и стратегических управленческих решений. Главной ступенью управленческого анализа является выявление достоинств и недостатков компании. В большинстве случаев это и есть цель управленческого анализа.

К л ю ч е в ы е с л о в а: проблема, управленческий анализ, система управления, внутренние ресурсы, предприятие, стратегический потенциал.

The article is devoted to the study of identifying the problems of the enterprise during the management analysis. The correct identification of problems simplifies the adoption of both tactical and strategic management decisions. The main stage of management analysis is to identify the advantages and disadvantages of the company. In most cases, this is the purpose of management analysis.

К e y w o r d s: problem, management analysis, management system, internal resources, enterprise, strategic potential.

Развитие рыночной экономики делает необходимой создание налаженной системы менеджмента, то есть системы управления в организации. Чтобы обеспечить эффективность работы организации на рынке, руководству необходимо ставить конкретные цели и пути достижения этих самых целей. Для этого нужно правильно определить способы решения управленческих задач, организовать систему управления: управление производством, управление кадрами, анализ рынка, спрос, оценка конкурентов, введение иных информационных и организационных средств и элементов.

Разработка политики компании предполагает исследование менеджерами своих внутренних и внешних условий. С этой целью и осуществляется управленческий анализ деятельности компании.

Главными способами получения информации соответствую-

ющей действительности являются беседы с руководством компании и компетентными сотрудниками компании, и иные приемы коллективной деятельности, которые обеспечивают возможность сформировать единые мнение и подходы по рассматриваемым вопросам.

Руководители служб, в основном, прекрасно различают сложности, вызываемые другими отделами (обеспечивается взгляд со стороны).

Проблема представляет собой несогласованность в компании, требующая ее разрешения. Очень часто руководители компаний применяют понятие «проблема», как синонима сложности, тяжести, отсутствие какого-либо ресурса. Успешность решения проблемы во многом зависит от правильности ее формулирования.

Можно выделить следующие проблемы на предприятиях: содержательные проблемы компании, которые невозможно уладить, возможно только уменьшить их критичность и избежать ухудшения. Такой проблемой считается расхождение между стабильностью и развитием предприятия. Эффективное решение настоящих задач предполагает наличие равновесия и устойчивости компании, но колеблющиеся внешние обстоятельства требуют изменений: в задачах, механизме управления, подходах в работе на рынке, мотивации кадров.

Правильное выявление проблем упрощает принятие как тактических, так и стратегических управленческих решений. Управленческий анализ напоминает оценку конкурентов, только больше ориентирован на получение прибыли, более развернут, так как он имеет большое значение для разработки плана действий.

Корень управленческого анализа составляет оценка нынешней деятельности компании, а основная проблема заключается в том, чтобы выяснить уровень чистой рентабельности данной деятельности, ориентируясь, в первую очередь, на получение прибыли в будущем. Еще одной глобальной проблемой компании является малодейственный менеджмент, противоречие системы управления человеческими ресурсами современным условиям и т. д. А проблема складывается, если отмечается противоречие (расхождение) конкретной цели, поставленной относительно какой-либо области деятельности, ее текущему состоянию. Стратегические проблемы не всегда могут быть разрешены и по этой причине могут помешать успешному осуществлению стратегии фирмы.

Главной ступенью управленческого анализа является выявление достоинств и недостатков компании, которые имеют в своей основе ее ресурсы и экономически важные области деятельности и которые всегда являются условными. Как показывает практика, это в большинстве случаев и есть цель управленческого анализа.

Как результат осуществления управленческого анализа и анализа деятельности конкурентов компания должна выявить свои конкурентные преимущества. Иными словами, конкурентные преимущества можно рассматривать как высокий уровень компетентности компании в какой-либо области, которая дает максимально эффективный шанс преодолеть жесткую конкуренцию, привлекать покупателей и подпитывать их интерес к товарам фирмы.

Очень часто проводится сравнительный анализ средств компании и возможности их воплощения одновременно с возможностями компаний-конкурентов. Важной основой конкурентных преимуществ любой компании могут быть специальные стратегические сферы деятельности. Например, в последнее время слабой стороной практически всех компаний является эффективное финансовое управление и реализация.

Анализ возможностей компании должен охватывать практически все сферы его деятельности. При оценке потенциала компании необходимо обратить внимание на особенность ошибочных мнений, расходящихся с реальностью. Именно поэтому уместно приглашать для проведения управленческого анализа консультантов извне, которые смогут дать справедливую оценку компании и его продукции.

Плюс привлечения специалистов в том, что они опытни в данном роде деятельности, используют отдельные способы и специальные методики проведения управленческого анализа и распознавания реальных проблем.

В части позиций, где неоспоримы преимущества конкурентов, необходимо выработать меры противодействия, препятствующие конкурентам использовать свои преимущества.

Вместе с тем, здесь еще имеется множество проблем и значительных недостатков, требующих немедленного разрешения, что, в свою очередь, позволит экономике достичь стабилизации и поступательного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бгашев М.В.* О кризисе управления и модель российского менеджмента // Конфликты в современном мире, 2016. С. 18–19
2. *Гиляровская Л.Т.* Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. СПб.: Питер, 2014. 288 с.
3. *Пласкова Н.С.* Экономический анализ: стратегический и текущий: учебник. М.ЭКСМО, 2015г. 656с.
4. *Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа: Учебник. 2-е изд., М.: ИНФРА-М, 2015 Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014.
5. *Экономика фирмы* / под ред. А.Н. Ряховской. М.: Инфра-М, 2015. 289с.

УДК 657.24

**АКТУАЛИЗАЦИЯ ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ
В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО**

Наталья Владимировна Пяткина, магистрант

Оксана Валерьевна Киреева, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: 9262871111@mail.ru, oksana.kireeva@mail.ru

**ACTUALIZATION OF REPORTING INFORMATION
IN THE CONDITIONS OF APPLICATION OF IFRS**

Natalya Vladimirovna Pyatkina, Master's Degree student

Oksana Valeryevna Kireeva, Master's Degree student

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

Актуальность исследования изучаемой проблемы исходит из представления информации о внедрении международных стандартов финансовой отчетности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: стандарты, отчетность, финансовый результат, учет, рынок, участники, законодательство.

The relevance of the study of the studied problem proceeds from the presentation of information on the implementation of international financial reporting standards.

Key words: standards, reporting, financial result, accounting, market, participants, legislation.

Мировая тенденция к общему экономическому пространству приводит к справедливой потребности в единых требованиях к финансовой отчетности. Вступив в ВТО, Россия, как один из крупнейших участников международной торговли, столкнулась с внедрением международных стандартов финансовой отчетности. Чтобы всесторонне осознать важность этого вопроса, необходимо понять, что же представляют собой Международные стандарты финансовой отчетности. В то время как российское законодательство в основном регулирует точность операций в бухгалтерском учете, МСФО устанавливает правила составления финансовой отчетности. Даже общепринятый термин RAP читается как Российские принципы бухгалтерского учета, а МСФО – как Международные стандарты финансовой отчетности.

Международные стандарты финансовой отчетности позволяют повысить прозрачность деятельности компаний, расширить возможности анализа их финансовой информации, упростить проце-

дуру доступа на международные рынки. Все вышеперечисленное необходимо для того, чтобы в конечном итоге повысить финансовую привлекательность российской экономики и одновременно позволить российским компаниям стать равноправными членами международного бизнес-сообщества. Идея внедрения МСФО в России впервые появилась в начале 90-х годов. С тех пор правительство находится на пути к полному переходу на финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Нельзя сказать, что внедрение международных стандартов отчетности в России проходит гладко и просто. Трудности перехода на МСФО вызваны рядом справедливых причин: существенные различия между требованиями РПД и МСФО, противоречивое российское законодательство, высокая стоимость процесса трансформации.

Некоторые компании уже готовят свою отчетность в соответствии с МСФО, поскольку их головной офис является иностранной холдинговой компанией. Другие начали использовать МСФО из-за своего присутствия на рынке IPO или получения зарубежных займов. Кредитные организации ведут бухгалтерский учет в соответствии с МСФО с 2005 года. С другой стороны, это юридически важное событие, которое сильно повлияло на всю российскую систему бухгалтерского учета и финансовой отчетности. МСФО вводятся в российскую законодательную систему и в случаях, предусмотренных соответствующими правовыми актами, имеют прямое юридическое действие. Кроме того, в некоторых случаях МСФО заменит российские положения о бухгалтерском учете и отчетности, которые будут использоваться при разработке и формировании учетной политики компании.

После официального вступления в силу МСФО в России автоматически вступает в силу Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», в соответствии с которым консолидированная финансовая отчетность должна быть подготовлена в полном соответствии с МСФО. То есть стандарты должны применяться непосредственно и во всех аспектах отчетности, включая: выбор и применение политики отчетности; определение членов группы, методов консолидации, правил признания, классификации и оценки; соблюдение структуры подачи и требований по раскрытию информации и тому подобное.

В настоящее время закон является обязательным для кредитных и страховых организаций, а также компаний, чьи ценные бумаги включены в публичную торговлю; в будущем планируется увеличить его применение. Кроме того, следует отметить, что компании не освобождаются от обязанности вести бухгалтерский учет и готовить индивидуальную отчетность по российским правилам. Они

наделены дополнительным обязательством по подготовке дополнительного комплекта сводного отчета, который требует обязательного аудита. Подготовка финансовой отчетности в соответствии с МСФО является длительным процессом, требующим серьезного анализа политики отчетности и огромного количества данных. МСФО требовал от компаний проведения дополнительных расчетов, основанных на аналитических характеристиках, связанных с оценкой бизнеса в целом, которые обычно не используются в бухгалтерской практике (расчет ставки дисконтирования для различных групп операций, оценка возможности и сумма будущих расходов и тому подобное). Международные стандарты финансовой отчетности не упоминают о связи между первоначальным документом и выполнением транзакции. Приоритетной целью является максимально объективный финансовый результат; это один из ключевых принципов МСФО. Таким образом, в соответствии с МСФО, метод начисления используется более последовательно, чем в соответствии с РПБУ-российскими принципами бухгалтерского учета. МСФО предусматривают анализ квинтэссенции транзакции, совершенной с помощью одного или нескольких документов, с целью ее отражения в финансовой отчетности. В российских бухгалтерских принципах, как правило, характер транзакции в отчетности соответствует названию заключенного договора.

Преобразование финансовой отчетности в формат МСФО на практике означает подготовку отчетности на основе другой учетной политики, что сопровождается большим объемом дополнительных расчетов и проведением большой аналитической работы. Отношение производительности труда к трансформации отчетности по МСФО для компаний, которые готовят такие отчеты впервые, особенно заметно. Такие компании обычно сталкиваются с временными трудностями, а также с нехваткой человеческих ресурсов.

Сравнение МСФО и российских правил бухгалтерского учета, однако, не совсем уместно, поскольку МСФО по своей важности важнее всех национальных стандартов, поскольку он направлен на установление общих правил универсальной отчетности, которые позволяют формировать максимально полную достоверную и прозрачную финансовую отчетность. Компаниям необходимо использовать радикально новый подход к формированию учетной политики. Руководствоваться необходимо будет федеральными стандартами и нормами международных стандартов[2, с.410].

ЛИТЕРАТУРА

1. *О бухгалтерском учете*: Федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)- [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW156037/

2. *Новое* в бухгалтерском учете с 2019 года Гудожникова Е.В., Ерина М.Э., Лобанова К.Ю.В сборнике: Научные исследования в социально-экономическом развитии общества Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. Саранск, 2019. С. 405–411.

УДК 341.1/8

КОНЦЕПЦИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (ССП) В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Любовь Вячеславовна Учватова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: uchvat@mail.ru

THE CONCEPT OF A BALANCED SCORECARD (BTSP) IN THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Liubov Vyacheslavovna Uchvatova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена изучению Сбалансированной системы показателей в управлении организацией. Сбалансированная система показателей является инструментом, позволяющим полномасштабно увязать стратегию предприятия с оперативным бизнесом; кроме того, новая система дает возможность принимать вполне объективные решения в области распределения ресурсов.

Ключевые слова: концепция, Сбалансированная система показателей, стратегическое управление, проблемы, управленческий учет, оперативное управление.

The article is devoted to the study of a Balanced scorecard in the management of the organization. The balanced scorecard is a tool for fully linking enterprise strategy to operational business; in addition, the new framework provides an opportunity to make fully objective decisions in the area of resource allocation.

Key words: concept, Balanced scorecard, strategic management, problems, management accounting, operational management.

По мнению Булычевой Т.В. «Для того чтобы руководство компании могло сформировать долгосрочную стратегию развития, а затем успешно реализовать ее на практике, необходима информация о различных аспектах деятельности бизнеса». В связи с этим в журнале «Фундаментальные исследования» (2017. № 10-3. С. 560–564.), Булычевой Т.В. было отмечено «В российской практике у руководства организаций все чаще появляется необходимость в

получении информации, подготовленной специальными методами по принципам, отличающимся от принципов бухгалтерского финансового учета» [1].

Идея Сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard) отвечала желаниям менеджмента получить взвешенный набор монетарных и немонетарных показателей для целей внутрифирменного управления.

Новая система ориентирована на увязку характеристик в денежном выражении с операционными показателями таких качеств деятельности фирмы, как удовлетворенность потребителей, внутренние бизнес-процессы, инновационная активность, меры по улучшению финансовых итогов [2].

Сбалансированная система показателей - концепция переноса и декомпозиции стратегических целей для оперативного планирования и мониторинга их достижений. По сути, ССП - это устройство взаимосвязи стратегических планов и решений с повседневными задачами, метод направленности деятельности всей фирмы (или группы) на их приобретение [2].

ССП – это сравнительно новая разработка на базе результатов изучения, проведенного в начале 1990-х годов доктором Робертом Капланом и президентом консалтинговой компании Дэвидом Нортоном. Исследование проводилось с целью: обнаружить новейшие пути повышения эффективности и результатов бизнес-целей [3].

Суть предоставленной технологии можно представить следующим образом:

- одних финансовых характеристик мало для совершенного и многостороннего (сбалансированного) описания состояния компании, их нужно увеличить иными показателями;

- предоставленная система характеристик может употребляться не только как полный показатель состояния компании, но и как система управления, обеспечивающая ассоциацию между стратегическими инициативами владельцев или топ-менеджмента и оперативной деловитостью управления компании [3].

Основная структурная мысль ССП содержится в том, чтоб сбалансировать систему показателей на 4 группы.

К первой группе относятся традиционные финансовые показатели. Как бы мы ни обосновывали значимость рыночной ориентации компании и совершенствования внутренних действий, собственника постоянно будут в первую очередь интересовать характеристики финансовой окупаемости инвестиций. Поэтому сбалансированная система обязана начинаться (в классификации) и заканчиваться (в итоговой оценке) финансовыми показателями [2].

Вторая группа описывает внешнюю среду компании, его взаимоотношения с покупателями. Основными фокусами внимания

являются: дееспособность компаний удовлетворять потребности покупателей; дееспособность фирмы сдерживать покупателей; дееспособность получать новейшего покупателя; рентабельность покупателя; величина рынка; доля рынка в целевом секторе [2].

Третья группа характеризует внутренние процессы компании: инновационный процесс; разработка продукции; подготовка изготовления; обеспечение главными ресурсами; создание; сбыт; послепродажный сервис [2].

Четвертая группа позволяет назвать дееспособность компании к обучению и росту, в которой главный интерес уделяется следующим причинам:

- люди с их возможностями, навыками и мотивацией;
- информационные системы для доставки критической информации в режиме настоящего времени;
- организационные процедуры, обеспечивающие взаимодействие между участниками процесса и определяющие систему принятия решений [2].

Конструкция ССП должна содержать 6 обязательных частей:

1. Перспективы (*perspectives*) – компоненты, с поддержкой которых исполняется декомпозиция стратегии с целью ее реализации.

2. Стратегические цели (*objectives*) (задачи) определяют, в каких направлениях станет реализоваться стратегия.

3. Показатели (*measures*) – это характеристики достижений, какие обязаны отражать прогресс в достижении стратегической цели. Показатели предполагают определенные действия, нужные для достижения цели, и указывают, как стратегия станет реализовываться на оперативном уровне.

4. Метрики достижений (*measures*) – целевые характеристики – количественное представление уровня, которому обязан подходить тот или другой показатель.

5. Причинно-следственные связи (*cause and effect linkages*) обязаны объединять в единственную цепочку стратегические цели фирмы таковым образом, чтобы приобретение одной из них вызвало прогресс в достижении иной (связь по типу «если-то»).

6. Стратегические инициативы – это проекты или программы, способствующие достижению стратегических целей [4].

Применение Сбалансированной системы показателей на практике может быть лишь в том случае, ежели в компании разработана стратегия развития, так как система является не методом построения стратегии, а методом ее реализации.

Считается, что осуществление концепции состоит из следующих этапов:

- превращение стратегических планов и стратегий в комплекс

целей и мероприятий, разработанная система обязана быть интегрирована в процесс управления;

- коммуникации всех иерархических уровней, организация стратегических коммуникаций;

- определение путей выполнения запланированных итогов во времени через заключение конкретных задач, различение ресурсов;

- тестирование концепции и ее корректировка в согласовании с приобретенными результатами.

Внедрение традиционно занимает около 4 месяцев [5].

Целью всех видов деятельности фирмы является совершенствование производственных результатов или поднятие ее стоимости.

Р. Каплан признает, что его концепция несовершенна, так как в ней нет критически важного элемента, а конкретно средства оценки. Поэтому нужны последующие исследования.

В то же время, достоинства ССП с точки зрения менеджеров-практиков значительны. Вот некоторые из них:

- увязка оперативного и стратегического управления достигается с поддержкой многоаспектного и практического способа;

- 4 главных аспекта (потребительский, хозяйственный, инновационный и финансовый) образуют всеобъемлющую схему «проводки» сверху книзу стратегии компании на всех ее иерархических уровнях;

- обсуждения по реализации стратегии становятся объективными в связи с необходимостью розыска единиц измерения и в связи с так называемой стратегической картой;

- предлагаемая система управления делает вероятным обширное, направленное на обучение общение на всех уровнях компании;

- новая теория удачно интегрирована с системой контроллинга и отлично увязана со способами управления, направленными на поднятие стоимости компании.

Необходимо отметить определенные недочеты ССП, так же выявленные руководителями практики:

- интерес чрезвычайно сосредоточен на управлении, основанном на итогах, и «мягкие» причины игнорируются;

- однозначность неких связок «цель-средства» и «стратегическая карта» не предусмотрена;

- почти все трудности измерения еще не решены;

- компоненты «проводки» сверху вниз по иерархии может мешать мотивации к реализации проекта;

- концепция не предусматривает устройств разрешения конфликтов.

Квинтэссенцию выявленных на практике превосходств можно

представить следующим образом: сбалансированная система показателей является инструментом для совершенной увязки стратегии компании с оперативной деловитостью компании, бизнесом; кроме того, новая система позволяет принимать конкретные решения в области распределения ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Стратегический управленческий учет в системе управления хозяйствующим субъектом* // Булычева Т.В., Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. *Фундаментальные исследования*. 2017. № 10-3. С. 560-564.

2. *Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием* [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.iteam.ru/articles.php?id=221&pid=1&sid=27&tid=2> (дата обращения: 20.09.2019).

3. *Сбалансированная система показателей*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://kpi-monitor.ru/solutions/balanced-scorecard> (дата обращения: 20.09.2019).

3. *Разработка сбалансированной системы показателей*. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: http://www.businessstudio.ru/procedures/strategic_gazrabotka_bsc/ (дата обращения: 20.09.2019)

4. *Сбалансированная система показателей*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://hr-portal.ru/varticle/sbalansirovannaya-sistema-pokazateley> (дата обращения: 20.09.2019).

УДК 341.1/8

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ПРОБЛЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Любовь Вячеславовна Учватова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: uchvat@mail.ru

BALANCED SCORECARD, PROBLEMS AS A MANAGEMENT ACCOUNTING TOOL

Liubov Vyacheslavovna Uchvatova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена основным проблемам Сбалансированной системы показателей, как инструмента управленческого учета. Представлены перспективы развития и преимущества Сбалансированной системы показателей, реализующей компетентностный подход в управлении.

© Учватова Л.И., 2019

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, стратегическое управление, проблемы, управленческий учет, оперативное управление.

The article is devoted to the main problems of the balanced scorecard as a tool of management accounting. Prospects of development and advantages of the balanced system of indicators realizing competence approach in management are presented.

Key words: balanced scorecard, strategic management, problems, management accounting, operational management.

Несмотря на то, что Сбалансированная система показателей (ССП) на идеологическом уровне создавалась достаточно долгое время (в начале 90-х годов XX века была предложена Р. Капланом и Д. Нортеном), сегодня на практике она не получила широкого внедрения. В то же время следует отметить, что в научном обществе сохраняется интерес к идее сбалансированного подхода к стратегическому управлению. Об этом свидетельствуют публикации в научных журналах и предложения консалтинговых компаний по организации внедрения ССП на предприятиях [2, с. 11].

Таким образом, можно установить, что данное направление изучений сохранило свою актуальность. Это обусловлено растущей сложностью и изменчивостью внешней среды, быстрым сокращением жизненного цикла технологий и, как следствие, сокращением жизненного цикла стратегий, а также иными вызовами и рисками, с которыми непрерывно сталкиваются современные компании.

По мнению Булычевой Т.В. «Стратегический управленческий учет является комплексным направлением (формой) управленческого учета, ориентированным на процесс принятия долгосрочных (стратегических) решений». В связи с этим в журнале «Studium» (2014. № 3 (32). С. 3.), Булычевой Т.В. было отмечено «В ходе стратегического планирования разрабатываются планы долгосрочного характера, которые, в свою очередь, предназначены для достижения долгосрочных, т. е. стратегических, целей организации» [4, с. 3].

Простота и понятность их применения, то, что они являются главными показателями оценки эффективности бизнеса с точки зрения владельцев фирмы, стало предпосылкой того, что монетарный подход к формированию управленческих решений, оценке управленческих действий прочно занял лидирующие позиции в системе управления бизнесом.

Изучение обстоятельств небольшого спроса на ССП в бизнесе приводит профессионалов к выводу, что в классическом варианте ССП уделяет недостаточно огромное внимание оценке эффективности действий фирмы, в то время как показателем эффективности бизнеса является итог, которого она обязана добиться, а не промежуточные характеристики.

Еще одним принципиальным препятствием на пути широкого внедрения ССП на практике, по понятию профессионалов, является не вполне чрезвычайная связь (так как тяжело и часто нереально определить статистическую связь) между финансовыми и нефинансовыми целями и надлежащими показателями. А когда критика воздействия количественных и высококачественных характеристик на денежный итог затруднена, управление фирмы не в состоянии образовать архитектуру ССП таким образом, чтобы она давала сигналы, обеспечивающие высокую степень эффективности процесса стратегического управления [3].

Кроме такого, следует отметить «статичный» подход, используемый в классическом варианте данной системы. «Статичность» содержится в том, что структура ССП создается на базе взаимосвязанных, но статически определенных целей.

На практике эта система не получает широкого внедрения вследствие ее методологических недочетов. В то же время предоставленная система владеет значимым потенциалом для применения в качестве системы управления бизнесом, предоставляющей сигналы для принятия стратегических управленческих решений.

Поскольку важным компонентом реализации компетентностного подхода на базе ССП является определение комплекта компетенций (компания), то одним из главных шагов создания системы на практике является создание карты компетенций до перевода управления предприятием на Систему сбалансированных показателей, а также компетенций компании, какие соединены между собой причинно-следственными связями [5, с. 69].

Создание данных карт должно быть реализовано на базе точного осмысления главных стратегий фирмы и основ ее экономической политики, а также с учетом итогов анализа потенциально вероятных, главных причин успеха – ключевых факторов успеха (КФУ) конкретной отрасли (т. е. эксперимента остальных компаний) и действительно имеющихся возможностей [1, с.64].

Таким образом, фирма сумеет избежать ошибки попадания в зависимость от собственных прошедших успехов и бездоказательных амбиций по изменению главной стратегии.

Предложенное осуществление компетентностного подхода в стратегическом управлении компанией на базе ССП позволяет увеличить данную методологию, трансформировав ее из системы, в основном используемой для измерения и контроля итогов, в систему, обеспечивающую нужную информацию, сигналами процесс принятия решений в области стратегического управления компанией, а также обеспечивающую удачный механизм перевоплощения стратегий в цели и задачи оперативного управления [6, с. 107].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алайдар Ж.А.* Оценка эффективности деятельности компании на основе системы сбалансированных показателей (ССП) // АльПари. 2018. № 3. С. 61–65.
2. *Андреанов В.* Система сбалансированных показателей устойчивого развития экономики России до 2020 г. // Маркетинг. 2017. № 2(129). С. 3–19.
3. *Батукова Л.Р.,* Белякова Г.Я. Сбалансированная система показателей как система управления бизнесом: проблемы и перспективы развития // Фундаментальные исследования. 2018. № 2-21. С. 4705-4709; URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38054> (дата обращения: 25.09.2019).
4. *Роль* стратегического управленческого учета в управлении предприятием // Булычева Т.В., Завьялова Т.В., Богданова А.Р. - Studium. 2014. № 3 (32). С. 3.
5. *Ляндау Ю.В.,* Пономарев М.А. Разработка стратегий коммерческих организаций с помощью стратегических карт в инструментальной среде ARIS // Менеджмент сегодня. 2017. № 2(56). С. 66–72.
6. *Плотников А.В.* Особенности создания ССП как стратегической системы управления бизнесом // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. № 3. С. 106–112.

ФИНАНСОВЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

УДК 336.02

НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Людмила Александровна Абелова, доцент
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: abeloval@yandex.ru

TAX SECURITY AS A FACTOR THE IMPLEMENTATION OF MEASURES OF STATE TAX POLICIES

Ludmila Aleksandrovna Abelova, Associate Professor
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье рассматриваются вопросы, связанные с реализацией основных направлений налоговой политики государства на долгосрочную перспективу.

К л ю ч е в ы е с л о в а: налоговая безопасность, налоговая политика, бюджетная политика, налоговые доходы.

The article deals with issues related to the implementation of the main directions of the tax policy of the state in the long term.

К е у о р д s: tax security, tax policy, budget policy, tax revenues.

«Налоговая безопасность» проектируется на все уровни управления: от государственного до личного.

Налоговая безопасность на государственном и более низких уровнях управления имеет свои определения, которые объединены фискальной целью формирования налоговых доходов, реализацией налоговой и бюджетной политик государства во всех административно-территориальных образованиях.

Определение налоговой безопасности применительно к хозяй-

ствующим субъектам, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам, являющимся фактическими и потенциальными налогоплательщиками будет всегда сочетаться с пониманием налоговой политики, реализацией фискальной функции налогов, бюджетной обеспеченностью всех административно-территориальных образований, их налоговым потенциалом, а также налоговым потенциалом хозяйствующих субъектов. В условиях экономических санкций со стороны ряда стран по отношению к России, многие предприятия стремятся активизировать свою финансово-хозяйственную деятельность. возросла [5, с. 94].

Основные направления и меры налоговой политики рассматриваются ежегодно в рамках трехлетнего планового периода для каждого последующего года, начиная с отчетного. Целевые задачи формирования основных направлений налоговой политики содержится в ежегодных посланиях Президента Российской Федерации к Федеральному Собранию.

Направления налоговой политики на 2017–2018 гг. и на дальнейшую перспективу требуют более тесного согласования мер налоговой, бюджетной и долговой политики, что важно для разработки нового бюджетного правила и возможного сокращения бюджетных расходов до 1 % ВВП каждый год, необходимость которого подчеркнута Правительством РФ.

Связь налоговой политики с другими видами экономической политики учитывалась всегда, что исторически подчеркивает взаимообусловленность реализуемых в рамках этих политик мер государственного регулирования экономики. От результативности реализации мер налоговой политики зависят процессы роста экономики и обеспечение устойчивого развития государства.

Налоговые условия ведения предпринимательской деятельности являются наиболее часто используемым индикатором для оценки комфортности налоговой среды.

При помощи налоговой политики государство осуществляет систему мер в сфере налогообложения, формирования налоговой системы и контроля поступления налоговых доходов и бюджетную систему страны. Эти меры рассматриваются в сочетании с другими видами социально-экономической политики, в первую очередь с бюджетной и долговой политикой государства.

Бюджетная политика – это система мер, проводимых государством по разработке и использованию государственного бюджета и бюджетов территориально-административных единиц, входящих в это государство. Среди задач, определяющих стратегические направления и ориентиры бюджетной политики, отмечают снижение налоговой нагрузки на экономику. Это подчеркивает тот факт,

что чрезмерная налоговая нагрузка является угрозой налоговой безопасности государства и бизнеса.

Долговая политика — это система мер (мероприятий) государства, направленных на обеспечение финансирования дефицита бюджета за счет привлечения ресурсов на международном и российском рынках капитала на благоприятных условиях, обеспечения оптимального соотношения дурации и доходности суверенных долговых обязательств, поддержания высокого уровня кредитных рейтингов страны, мониторинга внешних заимствований и предоставления государственных гарантий.

Среди основных факторов, определяющих характер и направления долговой политики Российской Федерации, отмечается дефицит Федерального бюджета. Данный фактор взаимосвязан с эффективностью мер по реализации бюджетной и налоговой политик, его первопричиной выступает недоформирование доходной части бюджета в том числе за счет поступления налоговых доходов.

Особая роль в обеспечении налоговой безопасности отводится налоговому администрированию. Современные направления совершенствования налогового администрирования связаны с развитием и углублением научных положений по налогообложению, а также разработке и обосновании соответствующих практических рекомендаций [1, с. 23].

Для получения комплексной аналитической информации, связанной с налоговыми поступлениями в бюджет, необходимо выделить ее внутренних и внешних пользователей [2, с. 111]. С помощью общего анализа исследуются поступления налогов и сборов как по уровням бюджетной системы, так и по видам и группам налогов [3, с. 52].

Анализ налоговых поступлений в бюджетную систему включает в себя анализ поступлений налогов и сборов в целом в консолидированный, а также в федеральный, региональный и местный бюджеты; анализ выполнения задания по мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему; анализ задолженности по налоговым платежам, пеням и налоговым санкциям по видам и группам налогов; анализ применяемых методов налогового администрирования; принудительного взыскания задолженности и реструктуризации [4, с. 194].

Налоговые условия подвергается систематическому мониторингу. От результативности реализации мер налоговой политики зависят процессы роста экономики и обеспечение устойчивого развития государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.* Современные направления совершенствования налогового администрирования. В сборнике: Татищевские чтения: актуальные проблемы

науки и практики Материалы XII Международной научно-практической конференции: в 4-х томах. Волжский университет имени В.Н. Татищева. 2015. С. 22–28.

2. *Имяреков С.М.*, Каргин Ю.И., Абелова Л.А. Анализ налоговых поступлений за 2011 - 2013 гг. в бюджеты всех уровней (на примере инспекции ФНС России по Октябрьскому району г. Саранска). Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2014. Т. 30. № 2. С. 110–114.

3. *Каргин Ю.И.*, Абелова Л.А., Перов Н.А. Анализ поступлений налогов и сборов на примере инспекции ФНС России по Октябрьскому району г. Саранска. Российский научный мир. 2014. № 1 (3). С. 50–58.

4. *Каргин Ю.И.*, Абелова Л.А. Анализ поступлений налоговых платежей в бюджеты всех уровней. В сборнике: Инновационные процессы в развитии современного общества Материалы Международной заочной научно-практической конференции. 2013. С. 194–197.

5. *Катайкина Н.Н.*, Маркова А.А. Социально-экономическое развитие Республики Мордовия в условиях экономических санкций. В сборнике: Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики Материалы XIII Международной научно-практической конференции в 5 томах. 2016. С. 94–98.

УДК 336.64

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Анастасия Владимировна Андропова, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: andronova11@mail.ru

SOURCES OF FORMATION AND DIRECTIONS OF USE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ORGANIZATION

Anastasia Vladimirovna Andronova, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Выявлены источники формирования и направления использования финансовых ресурсов организации. Дано определение финансовым ресурсам, проанализированы направления их использования, сделаны выводы и предложения.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, источники, направления использования, собственные средства, заемный капитал.

The sources of formation and the use of financial resources of the organization are identified. The definition of financial resources is given, the directions of their use are analyzed, conclusions and suggestions are made.

Key words: financial resources, sources, directions of use, equity, borrowed capital.

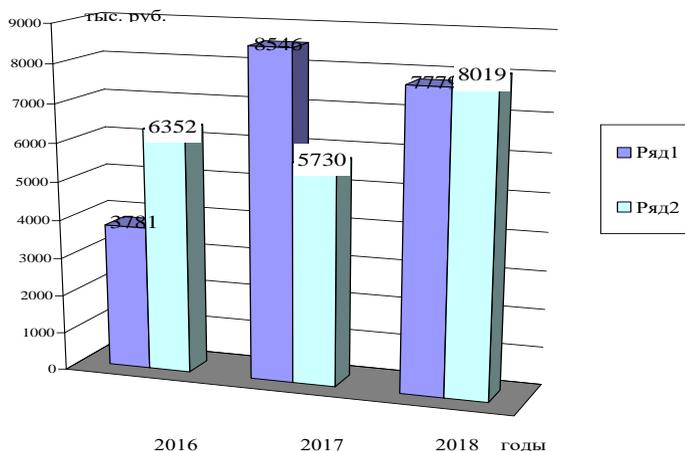
В современных условиях хозяйствования вопросы формирования финансовых ресурсов и их использования в организации являются наиболее актуальными. Так в качестве основных источников финансирования деятельности организации можно выделить собственные ресурсы хозяйствующего субъекта, привлеченные и заемные средства. Финансовые ресурсы организации по усмотрению руководства организации могут быть направлены на приобретение внеоборотных активов и оборотных активов (таблица). Можно сказать, что величина имущества организации за 3 года снизилась с 11 974 тыс. руб. до 10 133 тыс. руб. или на 1841 тыс. руб. (15,37 %).

Величина имущества организации в 2016–2018 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016		Отклонение 2018 от 2017	
				тыс. руб.	%.	тыс. руб.	%
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Нематериальные активы	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Результаты исследований и разработок	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Основные средства	3781	8546	7779	3998,00	105,74	-767,00	-8,97
Итого по разделу I	3781	8546	7779	3998,00	105,74	-767,00	-8,97
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	2497	1854	4102	1605,00	64,28	2248,00	121,25
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Дебиторская задолженность	3153	3031	3608	455,00	14,43	577,00	19,04
Финансовые вложения	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные средства	702	733	212	-490,00	-69,80	-521,00	-71,08
Прочие оборотные активы	0	112	97	97,00	100,00	-15,00	-13,39
Итого по разделу II	6352	5730	8019	1667,00	26,24	2289,00	39,95
БАЛАНС	10133	14276	15798	5665,00	55,91	1522,00	10,66

Величина внеоборотных активов организации за 2016–2018 гг. возросла с 3 781 тыс. руб. до 7 779 тыс. руб. или на 3 998 тыс. руб. (в 2,06 раза). Внеоборотные активы организации складываются за счет основных средств (здания, сооружения, машины и др.). Стоимость основных средств за 3 года возросла с 3 781 тыс. руб. до 7 779 тыс. руб. или в 2,06 раза.

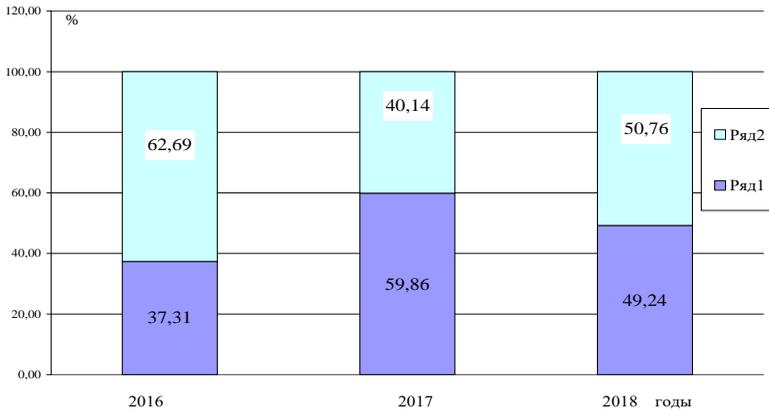
Можно сделать вывод, что сумма внеоборотных активов за указанный период возросла на 3998 тыс. руб., что показывает снижение мобильности баланса организации. Изменение величины внеоборотных и оборотных активов организации показана на рис. 1.



Р и с. 1. Изменение внеоборотных (ряд 1) и оборотных (ряд 2) активов организации в 2016–2018 гг., тыс. руб.

Величина оборотных активов за 2016–2018 гг. возросла с 6 352 тыс. руб. до 8 019 тыс. руб. или на 1 667 тыс. руб. (26,24 %). В том числе запасы организации возросли с 2 497 тыс. руб. до 4 102 тыс. руб. или на 1 605 тыс. руб. (64,28 %). Денежные средства сократились с 702 тыс. руб. до 212 тыс. руб. или на 490 тыс. руб. (69,80 %). Дебиторская задолженность организации возросла с 3153 тыс. руб. до 3608 тыс. руб. или на 455 тыс. руб. (14,43 %).

Рассмотрим структуру имущества организации и определим долю внеоборотных и оборотных активов за 2016–2018 гг. Доля внеоборотных активов организации в 2016 г. в общей сумме имущества составила 37,31 %, в 2017 г. доля увеличилась до 59,86 %, а в 2018 г. доля сократилась до 49,24 %. Можно сделать вывод, что баланс организации за 2016–2018 гг. стал менее мобильным (рис. 2).



Р и с. 2. Удельный вес внеоборотных (ряд 1) и оборотных (ряд 2) активов в организации в 2016–2018 гг., %

В целом за 2016–2018 гг. доля оборотных активов сократилась на 11,93 п.п. В 2018 г. наибольшая доля стала приходиться на оборотные активы. В целях совершенствования деятельности организации необходимо уделить внимание процессу формирования и использования финансовых ресурсов. В частности, нужно оценивать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности организации, выполнять платежи согласно платежного календаря, увеличивать величину собственного капитала, минимально использовать заемные средства в деятельности организации, инвестировать финансовые ресурсы только в надежные проекты.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017.
2. *Романова И.В.* Бухгалтерская отчетность как информационная база оценки инновационного потенциала предприятия // И.В. Романова, Е.В. Гудожникова, Т.В. Завьялова. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 382.
3. *Щанкин С.А.* Формирование современных технологий в инновационном бизнесе регионов // С.А. Щанкин, Н.Н. Катайкина, Е.В. Зотова. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2012. № 4. С. 165–172

УДК 336.13

РОЛЬ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Марина Вячеславовна Арянова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: aryanowa.marina2011@yandex.ru

ROLE OF LOCAL BUDGET IN THE BUDGET SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE SOURCES OF ITS FORMATION

Marina Vyacheslavovna Aryanova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Выявлена роль местного бюджета в бюджетной системе Российской Федерации. Дано определение доходам и на примере Краснослободского городского поселения рассмотрены основные источники формирования бюджета.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бюджет, финансовая система, местный бюджет, доходы, налоги.

The role of the local budget in the budget system of the Russian Federation is presented. The definition of income is given and the main sources of budget formation are considered on the example of the Krasnoslobodsky urban settlement.

K e y w o r d s: budget, financial system, local budget, revenues, taxes.

В настоящее время финансовые отношения являются довольно сложными и разнообразными, так как существует множество субъектов рынка, где каждый нуждается в денежных средствах, чтобы решить те или иные задачи, которые возникают в процессе осуществления их хозяйственной деятельности. Отсюда и вытекает некая соподчиненность и зависимость этих субъектов рынка друг от друга. Например, бюджет государства будет постоянно пополняться, в том случае, если финансы предприятия рентабельны, обеспечивают этим уплату налогов. И наоборот, финансовое состояние хозяйствующего субъекта будет зависеть от того, каким образом государство будет использовать денежные ресурсы, будет ли оно оказывать поддержку предприятию, в виде предоставления им заказов на производство продукции и оказание услуг. Взаимосвязь различных субъектов финансовых отношений формирует их в финансовую систему.

Финансовая система представляет собой форму организации финансовых отношений в рамках национальной экономики. Одно из ведущих мест в финансовой системе любого государства играет местный бюджет.

Местный бюджет – это способ формирования и последующего расходования денежных средств, направляемых на исполнение расходных обязательств муниципального образования, для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления.

Роль местных бюджетов в социально-экономическом развитии районов заключается в следующем:

1. Наличие собственных денежных ресурсов в бюджете муниципального образования позволяет местным органам власти иметь финансовую базу для реализации своих функций в соответствии с Конституцией РФ.

2. Формирование местного бюджета муниципальных образований и наличие собственных денежных средств.

3. За счет местных бюджетов осуществляется выравнивание уровней экономического и социального развития территорий.

4. Самостоятельно корректировать нормы финансовых затрат на оказание муниципальных услуг в учреждениях непромышленной сферы (школах, больницах и др.).

5. Концентрация части финансовых ресурсов в местных бюджетах, позволяет самостоятельно выбирать направление стратегического развития региона и его первоочередных задач и приоритетных отраслей.

Основная роль местных бюджетов выражается в доходах, полученных любым отдельным территориальным субъектом на местном уровне. Экономическая основа органов местного самоуправления – имущество и местные бюджеты, доходы которых складываются из налоговых и неналоговых поступлений. Расходные полномочия территорий определены Бюджетным кодексом РФ и федеральными законами.

Рассмотрим формирование местного бюджета на примере бюджета Краснослободского городского поселения в 2018 году.

Проект бюджета Краснослободского городского поселения на каждый последующий год разрабатывается в соответствии с Бюджетным кодексом РФ и на основании прогноза социально-экономического развития района и утверждает объем доходов и расходов, дефицит, а также иные показатели Краснослободского городского поселения. Согласно этому проекту за 2018 год планировалось получить доходов в сумме 47 189,8 тыс.руб, исполнено 46 173,4 тыс.руб., т. е. план выполнен всего лишь на 97,9 %. В таблице 1, перечислены основные источники полученных доходов

городским поселением в 2018 году, а также их удельный вес в общей сумме полученных доходов.

Доходы Краснослободского городского поселения за 2018 год

Наименование показателя	Утвержденные бюджетные назначения, тыс.руб.	Исполнение, тыс.руб.	Выполнение плана, %	Объем в общей сумме исполненных доходов, %
Налоговые и неналоговые доходы	20 796,34	21 283,8	102	46,3
Налоги на доходы физических лиц	10 531,5	10 606,5	101	23
Налоги на товары(работы, услуги) реализуемые на территории РФ	1 323,5	1 323,5	100	3
Налоги на совокупный доход	5,1	5,1	100	0,01
Имущественные налоги	5 561,0	5 427,1	98	11,8
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	1 107,1	1 648,1	149	3,6
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	2 222,6	2 222,6	100	4,8
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	6,0	6,0	100	0,01
Прочие неналоговые доходы	44,7	44,7	100	0,09
Безвозмездные поступления	26 393,5	24 889,6	94	53,7
Доходы бюджета – всего	47 189,8	46 173,4	97,9	100

Данные таблицы, свидетельствуют о том, что 53,7 % от доходов бюджета Краснослободского городского поселения формируются за счет безвозмездных поступлений, т.е. от других бюджетов бюджетной системы РФ. Данные доходы поступают в виде субсидий из федерального и регионального бюджета на развитие Краснослободского городского поселения. 46,3 % в структуре доходов приходится на доходы, полученные за счет налогов и иных неналоговых поступлений. Наибольший удельный вес имеют налоги на доходы физических лиц – 23 %, так же вес имеют налоги полученные с имущества физических и юридических лиц –11,8 %.

На доходы полученные с налогов на имущество физических и юридических лиц приходится 11,8 % от всех доходов полученных в 2018 году. Удельный вес доходов от продажи материальных и нематериальных активов составил 4,8 % от общей суммы доходов за 2018 год. 3,6 % приходится на доходы от использования имущества,

находящегося в государственной и муниципальной собственности.

В целом можно сказать, что в 2018 году в Краснослободском не выполнен план по двум статьям доходов – по налогам на имущество, и безвозмездным поступлениям, процент выполнения по которым составил 98% и 94% соответственно. В дальнейшем рекомендуется проводить мероприятия по увеличению эффективности бюджетной системы Краснослободского городского поселения, в частности: регламентация процедур бюджетирования, корректировка бюджета, основной целью которой является актуализация содержащихся в нем данных, контроль и анализ исполнения бюджета, необходимо соблюдать согласованность показателей краткосрочного планирования и стратегического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бюджетный кодекс Российской Федерации*. 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 02.08.2019).
2. *Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»* от 06.10.2003 г. №131-ФЗ
3. *Ракутина И.С., Березина Н.Н.* Государственные и муниципальные финансы. Учебник и практикум. М.:Юрайт, 2016. 334 с.
4. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017.

УДК 336.1.07

СОВРЕМЕННЫЙ СТАТУС ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА КАК ОРГАНА ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Марина Вячеславовна Арянова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: aryanowa.marina2011@yandex.ru

THE CURRENT STATE OF THE FEDERAL TREASURY AS A BODY OF STATE FINANCIAL CONTROL

Marina Vyacheslavovna Aryanova, Master's Degree student

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

Рассматривается роль Федерального казначейства в современной финансовой системе РФ, его первоочередные функции. Так же представлены основные виды контроля, возложенные на Федеральное казначейство с 2016 года.

© Арянова М.В., 2019

Ключевые слова: казначейство, финансовая система, финансовый контроль, исполнение бюджета.

Considers the role of the Federal Treasury in the modern financial system of the Russian Federation, its primary tasks and functions. The main types of control entrusted to the Federal Treasury since 2016 are also presented.

Key words: treasury, financial system, financial control, budget execution.

Государственный финансовый контроль является важнейшей функцией государства, обеспечивающей условия нормального функционирования финансово-кредитной системы. Рыночные отношения не отменяют необходимости государственного контроля за организациями и учреждениями всех форм собственности, особенно теми, которые используют бюджетные средства, а также принятие мер по предупреждению и устранению нарушений. Важным субъектом в осуществлении финансового контроля выступает Федеральное казначейство. На данный момент Федеральное казначейство выполняет следующие виды контроля:

- контроль за не превышением суммы расходов над лимитами бюджетных обязательств;

- контроль за соответствием содержания проводимой операции коду бюджетной классификации РФ, указанному в платежных документах;

- контроль за наличием документов, подтверждающих возникновение денежного обязательства, подлежащего оплате за счет средств бюджета;

- контроль за соответствием сведений о постановленном на учет бюджетном обязательстве по государственному (муниципальному) контракту сведениям о данном государственном муниципальном контракте, содержащемся в реестре контрактов, заключенных заказчиками.

Функции по контролю в финансово-бюджетной сфере осуществляются структурными подразделениями центрального аппарата Федерального казначейства, территориальными органами Федерального казначейства в соответствии с полномочиями, установленными Бюджетным кодексом РФ, Жилищным кодексом РФ, ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», иными законодательными и нормативными правовыми актами РФ.

Согласно итоговому докладу о результатах деятельности Федерального казначейства за 2018 г. и основных направлениях деятельности на среднесрочную перспективу, по результатам осуществленных контрольных мероприятий в финансово-бюджетной сфере за 2018 г. выявлено 25 059 нарушений на общую сумму 2 387,9 млрд. рублей или 32 % от общего объема проверенных средств. В 2018 г. выявлено на 1 588 нарушений больше, чем в

2017 г., сумма нарушений в 2018 г. также увеличилась на 1 652 млрд. руб. Из наиболее часто встречающийся нарушений, выявленных за 2017–2018 гг. можно выделить следующее:

1) 471 факт нецелевого использования бюджетных средств на сумму 5,6 млрд. руб., в 2017 г. – 294 факта на сумму 6,6 млрд. руб. (в 2018 г. выявлено на 177 нарушений больше, чем в 2017 г.);

2) 3196 фактов неправомерного использования бюджетных средств на сумму 61,3 млрд. руб., в 2017 г. – 3 038 фактов на сумму 35,3 млрд. руб. (в 2018 г. выявлено на 158 нарушений больше, чем в 2017 г.);

3) 629 фактов неэффективного использования бюджетных средств на сумму 288,6 млрд. руб., в 2017 г. – 1 083 факта на сумму 61,5 млрд. руб. (в 2018 г. выявлено на 454 нарушения меньше, чем в 2017 г., но при этом сумма неэффективного использования, наоборот, увеличилась на 227,1 млрд. руб.);

4) 3033 факта несоблюдения порядка, целей и условий предоставления средств из бюджета (субсидий, инвестиций), предоставления кредитов и займов, обеспеченных государственными гарантиями на сумму 380,0 млрд. руб., в 2017 г. – 766 фактов на сумму 155,5 млрд. руб. (в 2018 г. выявлено на 2 267 нарушений больше, чем в 2017 г.);

5) 1435 факта нарушений процедур составления и исполнения бюджета, установленных бюджетным законодательством на сумму 276,9 млрд. руб., в 2017 г. – 2 311 фактов на сумму 52,6 млрд. руб. (в 2018 г. выявлено на 876 нарушений меньше, чем в 2017 г., но сумма по нарушениям процедур исполнения бюджета возросла на 224,3 млрд. руб.);

6) 6485 фактов нарушений правил ведения бухгалтерского (бюджетного) учета и представления бухгалтерской (бюджетной) отчетности на сумму 811,1 млрд. руб., в 2017 г. – 8197 фактов на сумму 1 76,4 млрд. руб. (в 2018 г. выявленных нарушений меньше, чем в 2017 г. на 1 712, но сумма по этим нарушениям возросла на 634,7 млрд. руб.);

7) 7036 фактов нарушений в сфере закупок на сумму 152,9 млрд. руб., в 2017 г. – 4 030 фактов на сумму 29,2 млрд. руб. (в 2018 г. выявлено на 3006 нарушений больше, чем в 2017 г.);

8) 2 774 фактов прочих нарушений на сумму 411,5 млрд. руб., в 2017 г. – 6 752 факта на сумму 218,8 млрд. руб. (в 2018 г. выявлено на 3 978 нарушений меньше, чем в 2017 г., а сумма нарушений увеличилась на 192,7 млрд. руб.).

В целом, можно сказать, что в РФ, сложная ситуация с соблюдением законодательства и расходованием денежных средств. В 2018 г. по многим статьям правонарушений происходит значительный рост, данный факт можно обозначить, тем что в 2017 г.,

функция финансового контроля была только возложена на Федеральное казначейство и еще разрабатывалась нормативно-правовая база и основные правила ее функционирования. Из выше представленных данных, можно сделать вывод о преднамеренных нарушениях законодательства юридическими лицами и другими объектами финансовой системы РФ. Все вышеизложенное, доказывает необходимость существования и основную роль федерального контролирующего органа – Федерального казначейства РФ.

В 2019 г. Федеральным казначейством продолжается работа по совершенствованию нормативно - правовой базы, регламентирующей осуществление контрольной деятельности в финансово-бюджетной сфере, а также методического обеспечения. Федеральным казначейством осуществляются мероприятия, связанные с обеспечением согласования изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, в том числе в части вопросов осуществления совершенствования государственного (муниципального) финансового контроля, внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита. Продолжается работа по разработке предложений и согласованию федеральных стандартов осуществления внутреннего государственного финансового контроля в соответствии с поручениями Министерства финансов Российской Федерации. К концу 2019 г. планируется утвердить:

1) рекомендации по порядку подготовки и направления в территориальные органы Федерального казначейства централизованных заданий при осуществлении контроля в финансово-бюджетной сфере;

2) рекомендации по оценке деятельности объекта контроля в случаях нецелевого использования им бюджетных средств; рекомендации по осуществлению проверки вопросов финансово-хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Постановление* Правительства РФ от 01.12.2004 № 703 (ред. от 15.06.2019) «О Федеральном казначействе».
2. *Указ* Президента РФ от 02.02.2016 № 41 (ред. от 15.05.2018) «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере»
3. *Акперов И.Г.* Казначейская система исполнения бюджета Российской Федерации: учебное пособие / И.Г. Акперов, И.А. Коноплева, С.П. Головач; под ред. проф. И.Г. Акперова. 3-е изд. М.: КНОРУС, 2015 634 с.
4. *Маркова А.А.* Корпоративные финансы // А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина, Р.А. Захаркина. Саранск, 2017.
5. <https://roskazna.ru>

УДК 336.13

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Марина Вячеславовна Арянова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: aryanowa.marina2011@yandex.ru

FORMATION OF INTERBUDGETARY RELATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Marina Vyacheslavovna Aryanova, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Рассматривается сущность межбюджетных отношений и основные принципы ее построения. Проанализирован бюджет Республики Мордовия на 2019 год, и рассмотрен пример предоставления субсидий бюджета федерального и регионального значения местному бюджету.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, федеральный бюджет, региональный бюджет, местный бюджет, трансферты, дотации.

The essence of inter-budget relations and the basic principles of its construction are considered. The budget of the Republic of Mordovia for 2019 is analyzed, and an example of the provision of federal and regional budget subsidies to the local budget is considered.

К е у о р д s: intergovernmental relations, federal budget, regional budget, local budget, transfers, subsidies.

Бюджетная система Российской Федерации является центральным звеном финансовой системы государства, через которую осуществляется перераспределение его национального дохода с целью выполнения государством своих основных функций. Бюджетная система постоянно реформируется и совершенствуется. Любое правовое государство имеет свою организацию бюджетной системы и принципы ее построения, т. е. бюджетное устройство. Бюджетное устройство определяется формой государственного устройства страны, действующими в ней законодательными актами и ролью бюджета в общественном производстве.

Статья 65 главы 3 Конституции РФ определяет Российскую Федерацию, как страну с федеративным устройством, т.е. предполагает ее подразделения на ряд государственных образований — областей, республик, округов. И для такого административно — территориального устройства характерна бюджетная система, со-

стоящая из трех уровней — государственный федеральный бюджет, бюджеты административно-территориальных образований, местные бюджеты.

Схема бюджетного построения, согласно статье 10 БК РФ, показана на рисунке.



Структура бюджетной системы РФ

Межбюджетные отношения играют ключевую роль в процессе управления, которое переориентировано в настоящее время с управления затратами на управление ресурсами и процессами, с целью повышения их результативности и эффективности мероприятий по повышению качества жизни граждан. Основная суть межбюджетных отношений основывается системе принципов построения межбюджетных отношений, которая позволяет в условиях самостоятельности каждого бюджета соблюдать интересы каждого ее субъекта и органа местного самоуправления. Всего в современной практике можно выделить 3 принципа:

1) разграничение бюджетной ответственности и полномочий по расходам между всеми уровнями власти;

2) наделение каждого уровня власти источниками доходов, достаточных для реализации установленных расходных полномочий;

3) применение на основе объективных критериев механизма трансфертов, который обеспечивает сглаживание дисбаланса «доходы-расходы» с целью достижения определенных стандартов в государственных услугах на всей территории страны.

Рассмотрим на примере Республики Мордовия функционирование межбюджетных отношений. Законом Республики Мордовия № 102-3 от 26.12.2018 г., утвержден и принят Государственным собранием республиканский бюджет Республики Мордовия на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 год. Согласно данным этого закона в 2019 году предполагается получить доход в сумме 37 540 397,9 тыс.руб., и расходы в сумме 37 525 161,9 тыс.руб., с превышением доходов над расходами в сумме 15 236,0 тыс.руб.,

исходя из уровня инфляции, не превышающего 4,0 проценты (декабрь 2019 к декабрю 2018 года).

Значительную долю в объеме консолидированного бюджета области занимают средства финансовой помощи из федерального бюджета. Так, на 2019 год прогнозируемый объем финансовой помощи от других уровней бюджетной системы РФ бюджету Республики Мордовия составит 12 526 963,2 тыс.руб., т. е. 33 % от предполагаемого дохода за текущий год. В таблице представлены данные по финансовой помощи бюджету Республики Мордовия в 2019 году другими бюджетами Российской Федерации.

**Безвозмездные поступления в бюджет Республики Мордовия
на 2019 год и процент их исполнения за 1 полугодие 2019 года**

Наименование	Утверждено, тыс. руб.	Исполнено, тыс. руб.	% исполнения
БЕЗВОЗМЕЗДНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	12 526 963,2	4 272 736,7	34,1
Дотации бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований	3 322 092,5	1 661 043,6	50,0
Субсидии бюджетам бюджетной системы Российской Федерации (межбюджетные субсидии)	4 507 531,0	1 634 765,8	36,3
Субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований	2 147 533,7	820 897,2	38,2
Иные межбюджетные трансферты	2 296 855,7	363 419,5	15,8
Безвозмездные поступления от государственных (муниципальных) организаций	252 950,3	75 896,1	30,0

Межбюджетные отношения в основном реализовываются в виде дотаций, субсидий, субвенций и трансфертов одного бюджета другим бюджетам финансовой системы РФ. За 2019 год Республикой Мордовией запланировано получить безвозмездные поступления от других бюджетов в сумме 12 526 354,8 тыс.руб. За 1 полугодие 2019 года эта статья доходов исполнена на 34,1 %, т.е. Республикой Мордовией получено от других бюджетов финансовой системы РФ 4 272 736,7 тыс.руб. Запланированная сумма по дотациям на 30.06.2019 г. исполнена на 50%. Процент исполнения по предоставленным субсидиям составил 36,3 %, при полученной сумме доходов за 6 месяцев 1 634 765,8 тыс.руб. Субвенции, полученные Республикой Мордовией за 1 полугодие составили 820 897,2 тыс.руб. из планируемых 2 147 533,7 тыс.руб., при этом процент исполнения равен 38,2 %. Сумма предполагаемых доходов от межбюджетных трансфертов исполнена на 15,8%. В бюд-

жет Республики Мордовия за 6 месяцев 2019 года в виде безвозмездных поступлений от государственных организаций поступило 75 896,1 тыс. руб., этот показатель исполнен на 30 %.

Функционирование любого уровня бюджетной системы Российской Федерации возможно лишь при их взаимодействии, скоординированности и взаимопомощи, именно для этого и существуют современные межбюджетные отношения

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Мордовия от 26 декабря 2018 года № 102-3 «О республиканском бюджете Республики Мордовия на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов».
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
3. Дементьев Д.В. Бюджетная система Российской Федерации. Учебник. М.: КноРус, 2016. 332 с.
4. Катайкина Н.Н. Выравнивание межбюджетных отношений в регионе // О. Гусева, Н.Н. Катайкина. Studium. 2014. № 4-3 (33). С. 14.
5. <https://www.minfin.ru>

УДК 336.647

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Анастасия Сергеевна Банникова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: nasty.a.bannikova.1995@mail.ru

METHODS OF OPTIMIZATION OF THE CAPITAL STRUCTURE OF THE ORGANIZATION

Anastasia Sergeyevna Bannikova, Master's Degree student

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

Целью данной статьи является анализ теоретических основ и методических аспектов формирования оптимальной структуры капитала организации. Формирование оптимальной структуры капитала имеет важное значение для эффективного управления финансами и принятия решений по корпоративному управлению. Выбор источников и способов финансирования оказывает влияние на эффективность деятельности организации и способность достижения целевых установок финансового менеджмента.

Ключевые слова: структура капитала, собственный капитал, заемный капитал, источники финансирования, оптимизация структуры капитала.

The purpose of this article is to analyze the theoretical foundations and methodological aspects of the formation of the optimal capital structure of the organization. The formation of an optimal capital structure is essential for effective financial management and corporate governance decisions. The choice of sources and methods of financing has an impact on the effectiveness of the organization and the ability to achieve the objectives of financial management.

К e y w o r d s: capital structure, own capital, borrowed capital, source of financing, capital structure optimization.

Разработка управленческих решений по оптимизации соотношения собственного и заемного капитала организации относится к основам теории управления корпоративными финансами. Формирование концепции оптимизации структуры источников финансирования организации в современном понимании теории корпоративных финансов начинается с трудов Ф. Модильяни и М. Миллера 1958 г. Ф. Модильяни и М. Миллер разработанной теорией иррелевантности стоимости компании относительно структуры ее капитала заложили теоретико-методические основы исследования влияния структуры и стоимости капитала на стоимость организации. Модильяни и Миллер исходили из допущения, что каждая организация имеет субъектно определенную структуру денежных потоков. А поэтому в основе выбора между заемными и собственными источниками финансирования ее деятельности лежит решение по будущему распределению чистого денежного потока среди разного рода заинтересованных сторон.

В дальнейшем на основе их теории сформировались компромиссные теории структуры капитала, учитывающие несовершенство рынка и влияние на формирование оптимальной структуры капитала таких факторов, как налоговая нагрузка, издержки финансовых затруднений и агентские издержки.

В этих теориях решение принимается на основе оценки и сопоставления затрат и выгод альтернативных вариантов финансового рычага. В разработанных моделях равновесия, определяющих компромисс между достижением оптимальной структуры капитала организации и динамикой развития предпринимательской деятельности, доказывается, что, в то время как организации принимают финансовые и инвестиционные решения с учетом перспектив рыночного развития, решения по структуре капитала отражают компромисс между налоговыми преимуществами привлечения кредитных ресурсов и издержками финансовых затруднений, а также агентскими издержками.

Ряд исследователей определяют оптимальность структуры капитала организации посредством балансирования предельных издержек и предельных выгод.

Теория иерархии, основу которой заложили Г. Дональдсон и Б. Фокс, в обзорном исследовании данных по привлечению кредитных ресурсов организациями США не рассматривала оптимальную структуру капитала организации в качестве отправной точки теоретического анализа. Они пришли к выводу, что более 80 % организаций в США используют изначально внутреннее финансирование, а в случае недостаточности этих источников – внешние источники: в первую очередь привлечение кредитных ресурсов и лишь затем эмиссию акций.

Впоследствии С. Майерс, С. Майерс и Н. Майлуф, С. Фаззари, Г. Хаббард и Б. Петерсен развили теорию иерархии. Согласно представленному ими теоретическому подходу источники финансирования (внутренние источники, банковские кредиты, эмиссия облигаций и акций), с одной стороны, не абсолютно взаимозаменяемы, а с другой – не сопоставимы по критерию «за- траты–выгоды». В действительности организации не столько оптимизируют структуру капитала, сколько следуют некоему порядку в привлечении и использовании источников финансирования.

На основе проведенного эмпирического анализа был сделан один из главных выводов теории, состоящий в том, что хозяйствующие субъекты предпочитают в первую очередь использовать внутренние источники финансирования (нераспределенную прибыль или свободные ликвидные активы), а не источники внешнего финансирования. Если внутренних средств недостаточно для финансирования инвестиционных потребностей, хозяйствующие субъекты привлекают внешнее финансирование. При этом выбор внешних источников финансирования происходит таким образом, чтобы минимизировать дополнительные издержки, связанные с асимметричной информацией. Приоритет имеет эмиссия облигаций и лишь затем эмиссия акций с низким уровнем риска. Этот порядок финансирования, в частности, отражает наличие асимметричной информации у менеджеров и акционеров, обуславливающей формирование премии за риск.

В дальнейших изысканиях ученые в меньшей степени уделяли внимание тому, как структура капитала влияет на стоимость организации. Фокус исследований переместился на анализ влияния структуры капитала на взаимодействие собственников и менеджмента организации, определяя тем самым принципы и способы разрешения конфликтов между менеджерами и владельцами и интересы топ-менеджмента при принятии стратегических управленческих решений.

Современная экономическая реальность фокусирует финансово-экономический анализ на оптимизации структуры капитала организации как процессе нахождения компромисса между рисками

издержек банкротства хозяйствующего субъекта и надежностью, стабильностью его финансово-хозяйственной деятельности, сопряженной с низкой рентабельностью собственных финансовых ресурсов. О. Брав, проанализировав данные государственных и частных организаций, пришел к выводу, что частные компании в большей степени зависимы от кредитного финансирования и более чувствительны к управленческим решениям по структуре капитала по сравнению с государственными компаниями. Стремление собственников сохранить контроль в условиях асимметричности информации обуславливает более высокую стоимость собственного капитала.

В соответствии с изложенными выше теоретическими концепциями существуют различные подходы к формированию оптимальной структуры капитала хозяйствующего субъектов. Следовательно, методы формирования и оценки оптимальной структуры капитала организации будут зависеть от применяемых теоретических концепций.

Решение проблемы оптимизации структуры капитала хозяйствующего субъекта определяется многими факторами, в том числе и трудноформализуемыми, например издержками финансовых затруднений или агентскими издержками. Проблема отношений «принципал-агент» выходит за границы корпоративных финансов и корпоративного управления.

Тем не менее выбор метода формирования оптимальной структуры капитала организации должен удовлетворять критерию максимизации ее рыночной стоимости в рамках стоимостного подхода к управлению и обеспечивает заинтересованные стороны аналитическим инструментарием обоснования решений по целевому изменению структуры капитала. При выборе подхода формирования оптимальной структуры капитала необходимо использовать не только количественные оценки, но и качественный анализ внешних и внутренних факторов, результирующее влияние которых определяет искомое соотношение параметров доходности и риска финансовых затруднений, обеспечиваемое при формировании оптимальной финансовой структуры капитала хозяйствующего субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вылегжанина Е.В.*, Куць А.И. Оптимизация структуры капитала как фактор роста стоимости компании // Экономика и предпринимательство, 2018. № 10 (99). С. 1028–1031.
2. *Третьяков К.Р.* Структура капитала. Управление и оптимизация структуры капитала // Современный научный вестник, 2017. Т. 3 № 2. С. 13–19.

УДК 336.647

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ**

Анастасия Сергеевна Банникова, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: nastya.bannikova.1995@mail.ru

**EVALUATION OF WORKING
CAPITAL MANAGEMENT EFFICIENCY**

Anastasia Sergeevna Bannikova, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В большинстве работ, посвященных управлению оборотным капиталом, основное внимание уделяется анализу использования отдельных элементов оборотного капитала, определению потребности в этих элементах и динамике их оборачиваемости. В данной статье сделана попытка применить общий критерий для оценки эффективности управления оборотным капиталом на предприятиях, который может быть использован руководством организации, для оценки результатов ее работы и работы структурных подразделений.

К л ю ч е в ы е с л о в а: оборотный капитал, цели управления оборотным капиталом, рентабельность активов, экономическая добавленная стоимость.

In the majority of works devoted to working capital management, the main attention is paid to the analysis of the use of certain elements of working capital, the definition of the need for these elements and the dynamics of their turnover. This article attempts to apply a General criterion for assessing the effectiveness of working capital management in enterprises, which can be used by the management of the organization, to assess the results of its work and the work of structural units.

K e y w o r d s: working capital, the goal of working capital management, return on assets, economic value added.

Проблемы управления оборотным капиталом являются весьма важными для предприятий всех отраслей как в условиях стабильного развития экономики, так и в условиях кризисов и замедления темпов экономического роста. Понятие «оборотный капитал» трактуется авторами научных публикаций по-разному. Наиболее распространенным является определение оборотного капитала, как части капитала, которая в отличие от основного капитала полностью используется в течение одного производственного цикла и включает в себя запасы, дебиторскую задолженность, денежные средства и прочие финансовые обязательства [1]. Вместе с тем некоторые авторы называют оборотным капиталом текущие активы

за вычетом краткосрочных обязательств. Нетрудно видеть, что в этом случае под оборотным капиталом подразумевают на самом деле чистые оборотные активы.

По нашему мнению, оборотный капитал – это наиболее подвижная часть активов предприятия, которая оборачивается не менее одного раза в течение года или производственного цикла и отражается во втором разделе актива баланса. В данной статье понятия «оборотный капитал» и «оборотные средства» рассматриваются как синонимы.

Говоря о значении оборотного капитала, отметим, что состояние, структура и организация оборотного капитала являются основным фактором обеспечения платежеспособности и ликвидности организации, а эффективное управление оборотными активами – одним из главных путей роста прибыли, рентабельности активов и снижения риска банкротства.

Управление оборотным капиталом включает следующие элементы:

- определение оптимального размера и структуры оборотного капитала;
- определение размера и структуры источников финансирования оборотного капитала;
- мероприятия по повышению эффективности управления оборотным капиталом.

В современных условиях особенно актуальной становится задача определения количественных показателей, отражающих успешность управления оборотным капиталом. В этой связи необходимо прежде всего определиться с целями управления оборотным капиталом. Такими целями в стратегическом плане являются повышение стоимости организации, а в тактическом – повышение прибыльности, рентабельности текущей деятельности организации при обеспечении необходимой платежеспособности и финансовой устойчивости. При этом нередко обеспечение роста прибыльности, платежеспособности и финансовой устойчивости требует противоположно направленных действий, что усложняет управление оборотным капиталом.

Рост рентабельности активов с позиций производственной деятельности и эффективности управления оборотным капиталом может происходить за счет роста выручки и снижения затрат, а уменьшение стоимости капитала за счет привлечения более дешевых источников финансирования хозяйственной деятельности.

В стратегическом плане целью управления оборотным капиталом является рост стоимости компании. Данный концептуальный подход приобрел название «стоимостный менеджмент» (VBM – Value Based Management), т. е. базирующийся на стоимости.

В основу VBM положен ряд принципов.

1. Наиболее важным для оценки деятельности организации является генерируемый ею денежный поток.

2. Новые вложения средств организации должны осуществлять только в том случае, если они формируют новую стоимость. Рентабельность привлекаемого капитала должна быть выше его цены (стоимости привлечения капитала).

3. Сущность управления стоимостью рассматривается как обеспечение роста ценности организаций и ее акций, в отличие от ориентации только на бухгалтерскую прибыль, преобладающую в настоящее время.

Существенное влияние на рост выручки оказывает тип выбранной кредитной политики (консервативный, умеренный или агрессивный). Наибольшее положительное влияние с точки зрения роста выручки оказывает агрессивный тип, при котором главным способом максимизации прибыли является увеличение продаж продукции в кредит. При этой политике механизм кредитования распространяется на рискованные группы покупателей, увеличивается период предоставления кредита, снижается стоимость кредитования и т. д. Как уже отмечалось, ограничением в проведении такой политики является ликвидность предприятия.

Инструментом увеличения выручки, а в итоге и прибыли является использование системы ценовых скидок. Скидка является психологическим фактором, воздействующим на покупателя, содействует снижению дебиторской задолженности и финансового цикла, позволяет уменьшить привлечение кредитных ресурсов и плату за кредит [2].

Росту выручки также содействует предоставление отсрочки платежа постоянным клиентам. Это несколько удлиняет финансовый цикл, но потери могут компенсироваться увеличением клиентской базы, выручки и прибыли.

Снижению затрат компании может содействовать ряд факторов, связанных с эффективностью управления оборотным капиталом. К таким факторам относятся прежде всего снижение размера оборотного капитала до оптимального уровня и увеличение оборачиваемости оборотного капитала. Сокращение дебиторской задолженности позволяет снизить затраты за пользование кредитными ресурсами, уменьшает длительность финансового цикла в целом. Идеальный вариант – когда период обращения дебиторской задолженности равен периоду обращения кредиторской задолженности. В этом случае финансовый цикл будет равен только периоду обращения запасов.

Второе направление увеличения экономической добавленной стоимости – снижение средневзвешенной стоимости капитала. С

позиций управления оборотными активами уменьшение цены капитала может происходить по ряду направлений. Главное из них – снижение стоимости источников, привлекаемых для финансирования оборотного капитала. Как правило, банки предлагают кредит на разных условиях, и поэтому следует выбрать вариант с наиболее низкой эффективной ставкой платы за кредит.

Положительное влияние на цену капитала оказывает объединение предприятий и организаций, так как крупным компаниям обычно дают кредиты под более низкий процент. В этом же направлении действует изменение источников финансирования оборотного капитала в пользу долгосрочных кредитов, так как долгосрочные кредиты обычно предоставляют под более низкий процент.

Управление стоимостью предполагает, что действия всех звеньев организации направляются к единой цели: максимизации стоимости компании. Для этого для каждого подразделения компании должны быть установлены ключевые показатели, направленные на рост стоимости. Эта система показателей должна обеспечивать руководителей данными о результатах работы их менеджеров по управлению стоимостью. Оценивать работу менеджеров компании надо по долгосрочным и краткосрочным целевым нормативам, которые являются показателями успеха в создании экономической добавленной стоимости. Например, для производственных менеджеров такими показателями могут быть нормативы удельных издержек производства и оборачиваемости запасов. Для работников финансовых служб, непосредственно связанных с управлением дебиторской задолженностью, – сокращение периода обращения дебиторской задолженности. Для менеджеров, занятых закупкой топлива, материалов, – заключение наиболее выгодных контрактов с точки зрения цен закупки по сравнению со среднерыночными ценами и условий возможной отсрочки платежей.

Общим критерием для оценки работы финансовых и снабженческих служб по управлению оборотным капиталом должно быть сокращение финансового цикла при сохранении нормативной ликвидности компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ковалев В.В.* Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект, 2013. 1104 с.
2. *Храпова Е.В.,* Кычанов Б.И. Методические подходы к управлению дебиторской задолженностью // Транспортное дело России. 2017. № 2.

УДК 336.647

**УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ
КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

Анастасия Сергеевна Банникова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: nastya.bannikova.1995@mail.ru

**MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION'S
CAPITAL STRUCTURE**

Anastasia Sergeevna Bannikova, Master's Degree student

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

Целью данной статьи является анализ теоретических основ и методических аспектов формирования выбора оптимальной структуры капитала, что является важнейшей практической задачей финансового управления организации. Структура капитала – аналитический показатель, характеризующий риск вложения средств в активы предприятия.

Ключевые слова: управление структурой капитала, корпоративное управление, внутреннее финансирование, оптимальная структура капитала.

The purpose of this article is to analyze the theoretical foundations and methodological aspects of the formation of the choice of the optimal capital structure, which is the most important practical task of financial management of the organization. Capital structure-an analytical indicator characterizing the risk of investing in the assets of the enterprise.

Key words: capital structure, own capital, borrowed capital, source of financing, capital structure optimization.

Проблема выбора оптимальной структуры капитала является важнейшей теоретической и практической задачей финансового управления. Структура капитала – аналитический показатель, характеризующий риск вложения средств в активы предприятия. Очевидно, если организация предпочитает выпуск акций выпуску облигаций, это приведет к снижению показателя дохода на акцию и в конечном счете к падению курсовой стоимости акций. Если увеличение капитала организации будет осуществляться за счет выпуска облигаций, то будет возрастать риск банкротства, поскольку будет возрастать чувствительность к изменению процентных ставок. Управление структурой капитала – одна из самых сложных компетенций финансового менеджера, поскольку необходимо не только выбрать модель структуры капитала, но и орга-

низовать эмиссию на долевым или долговым рынке, использовать гибридные инструменты и построить взаимоотношения с инвесторами, которые поставляют инвестиции в организацию.

Многие западные компании по уже сложившейся практике в своей финансовой отчетности обязательно публикуют рентабельность инвестированного либо рабочего капитала, информируя своих акционеров и потенциальных инвесторов об эффективности его использования. Понимая, что стабильные показатели высокой рентабельности на уровне не ниже среднеотраслевого повышают привлекательность акций компании для потенциальных инвесторов и отражают качество ее менеджмента. Используемые модели финансового управления направлены на минимизацию издержек по привлечению капитала и максимизацию его доходности и стоимости. С точки зрения финансового менеджмента приоритетным является выстраивание правильной модели структуры капитала организации для ее развития в динамично меняющихся рыночных условиях, а также для получения конкурентных преимуществ благодаря возможностям вложений в новые технологии и их последующее внедрение в свое производство. Уважение прав акционеров и обеспечение доходности их инвестиций являются основой доступа к инвестиционным ресурсам и, по существу, основой развития подлинного рынка ценных бумаг, главной функцией которого является перелив сбережений в инвестиции. На развитых рынках, по словам крупнейшего инвестора Уоррена Баффета, у известных американских компаний отсутствует предел роста стоимости благодаря их постоянному развитию и притоку капитала в стабильные корпорации. Такие корпорации всегда будут более привлекательны для долгосрочного инвестирования, что дает им возможность оставаться передовыми брендами в основных секторах экономики. Для реального доступа к инвестиционным ресурсам, как указывал У. Баффет, менеджменту важно честно ответить акционеру на три ключевых вопроса:

- сколько приблизительно стоит данная компания;
- какова вероятность того, что она выполнит свои обязательства;
- насколько хорошо работает ее руководство с имеющимися в их распоряжении средствами.

Таким образом, для эффективного управления структурой капитала необходимы:

- выбор адекватной модели построения структуры капитала;
- хорошая практика корпоративного управления.

В классических подходах принято считать, что установление оптимальных пропорций осуществляется в интересах акционеров. К сожалению, стиль финансового управления российских органи-

заций коренным образом отличается от классических подходов и традиций мирового финансового рынка. Дефицит инвестиционных ресурсов и возникающие в связи с этим злостные задачи по их привлечению в практике российских компаний порождают коллизии. Сталкиваются и приходят в противоречие интересы акционеров и потенциальных инвесторов, менеджеров, мажоритарных и миноритарных акционеров и всех заинтересованных лиц – стейкхолдеров. Несмотря на наличие многочисленных теорий, объясняющих выбор структуры источников финансирования менеджментом организации, в настоящее время менеджеры российских корпораций не пользуются ни одной из них.

В российских компаниях вопросам управления структурой капитала в целях повышения эффективности его использования не уделяется должного внимания. Еще хуже обстоят дела с внедрением хорошей практики корпоративного управления: финансовые потери компаний, связанные как с неблагоприятной конъюнктурой на российском финансовом рынке, так и с неэффективными решениями менеджмента, перекладываются на акционеров, которые теряют дивиденды как в абсолютном, так и в относительном выражении.

В условиях существования эффективно функционирующих финансовых рынков верно утверждение о разделении инвестиционных и финансовых решений – так называемая теорема Фишера (теорема разделения). Суть ее состоит в том, что инвестиционные (в какой проект нужно инвестировать) и финансовые решения (за счет каких источников эффективно профинансировать это решение) не зависят друг от друга. Это дает возможность анализировать финансовые решения отдельно от инвестиционных, т. е. считать, что организация имеет возможность поменять структуру капитала без изменения в своих активах. Если предприятие использует внутреннее финансирование, то пассивы компании не меняются. При этом финансирование за счет внутренних источников также можно считать вариантом решения о финансировании, поскольку отсутствие изменений в обязательствах – это тоже решение. Как показывает мировой опыт, наиболее важным источником финансирования являются именно внутренние источники (амортизация и нераспределенная прибыль, которая не выплачивается акционерам в форме дивидендов). За счет этих источников в разных странах финансируется от 50–60 до 100 % инвестиций действующих предприятий. Безусловно, в использовании внутренних источников финансирования есть неоспоримые плюсы, такие как:

- 1) отсутствие издержек, связанных с выпуском ценных бумаг;
- 2) комфортная ситуация для топ-менеджеров, освобождающая их от неудобных вопросов акционеров;

3) неизменность текущей стоимости предприятия в краткосрочной перспективе.

Основной минус внутреннего финансирования – ограниченность средств, зачастую менеджеры не в состоянии реализовать новый стоящий проект, который принес бы ощутимый дивиденд в будущем без привлечения средств внешних источников. Тем не менее большинство менеджеров избегают внешнего финансирования, так как дисциплина фондового рынка налагает дополнительные обязательства перед акционерами и регулируемыми органами и менеджеры стараются идти по пути «наименьшего сопротивления».

ЛИТЕРАТУРА

1. Буханцов С.А., Собченко Н.В. Управление структурой капитала организации // Форум молодых ученых. 2018. № 6. С. 26–37.
2. Иляскина М.А., Киселева Т.Ю. Особенности управления структурой капитала компании в современных условиях // Интернаука. 2018. № 5. С. 17–27.

УДК 336.02

ПРОБЛЕМЫ И НЕДОСТАТКИ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Азат Рауфович Долотказин, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: autobotazot@mail.ru

PROBLEMS AND DISADVANTAGES OF THE MODERN SYSTEM OF FINANCIAL PLANNING

Azat Raufovich Dolotkazin, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Статья посвящена бюджетированию как инструменту финансового планирования. Были выявлены недостатки современного финансового планирования, а также проблемы методологического и организационного характера, которые занимают значительный вес в кругу возникающих проблем при составлении бюджета.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бюджетирование, бюджет, финансовое планирование, финансовая структура.

The article is devoted to budgeting as a financial planning tool. The shortcomings

of modern financial planning were identified, as well as problems of a methodological and organizational nature, which occupy a significant weight in the circle of emerging problems in budgeting.

Key words: budgeting, budget, financial planning, financial structure.

Финансовая основа любой бизнес-структуры может быть выражена как система отношений для формирования, распределения и использования ресурсов, доходов, для обеспечения процесса воспроизводства на определенном организационном уровне. Эффективное финансовое управление организацией может быть достигнуто только тогда, когда запланированы все финансовые ресурсы, т. е. источники существования экономического субъекта.

Финансовое планирование тесно связано с планированием производственно-хозяйственной деятельности. Без плана любая деятельность компании невозможна: «слепое» стремление к прибыли приведет к быстрому краху. При создании любого бизнеса необходимо определить цель и задачи его деятельности, определить долгосрочные планы [1]. Организация плана зависит от размера компании. В малом бизнесе функции управления не разделены, и у менеджеров есть возможность изучить все проблемы самостоятельно.

На крупных предприятиях подготовка бюджета (планирования) должна быть децентрализована. В конце концов, именно на уровне подразделений он может сосредоточиться на самом опытном персонале в областях производства, закупок, продаж, управления операциями и так далее. Финансовый план предназначен для достижения следующих целей: определить ожидаемые денежные потоки, определить вероятность реализации продукции, для которой были достигнуты соглашения и рыночные условия, обосновать расчетные затраты за период, определить оптимальное соотношение распределения финансовых ресурсов и определить каждую статью на основе окончательных финансовых результатов. Эффективность крупных экономических и финансовых операций, обоснование краткосрочного притока денежных средств и сальдо расходов для обеспечения платежеспособности компании.

Финансовое планирование необходимо для предоставления финансовых ресурсов для производственно-хозяйственной деятельности предприятий, увеличение показателей прибыли, обеспечение истинного баланса затрат и доходов бизнес-плана, определения финансовых отношений с бюджетами, банками и т. д., контроля финансового состояния предприятия. Особенно это важно при уплате налогов, например, в 2018 году поступления от налога на прибыль выросли на 25,3 процента, или на 767 миллиардов рублей, от НДС — на 16 процентов, или на 432 миллиарда [5].

Рассмотрим современную систему финансового планирования на практике, основываясь на работу большинства типичных ком-

мерческих предприятий. Из-за ограниченности финансовых ресурсов компании, один менеджер выполняет различные функции управления, что приводит к снижению качества принимаемого решения. Стоимость создания специального отдела высока, такая возможность есть чаще всего у крупных компаний. Из-за отсутствия широкого выбора организаций, предоставляющих высококачественные услуги финансового планирования, высокие цены на такие услуги на российском рынке, а также отсутствие уверенности в том, что малые предприятия не будут особенно ослаблены, зачастую не передаются на аутсорсинг.

В современной экономике аутсорсинг является одним из активно развивающихся направлений бизнеса. Это обусловлено стремлением производителей использовать технические и технологические новшества для повышения конкурентоспособности производимой продукции и услуг, формирования устойчивых конкурентных преимуществ [3].

Основные показатели эффективности и их плановые значения утверждаются при планировании производительности труда и рентабельности. Также разрабатываются и координируются проекты, связанные с корпоративным финансированием и планированием производства.

Финансовые и производственные планы утверждаются на общем стратегическом собрании.

Финансовый план компании можно разделить на три части:

- разработка корпоративных финансовых стратегий на срок до 3 лет.
- создание текущего финансового плана.
- бизнес-планирование.

В большинстве российских компаний использование финансовых планов компаниями ограничено следующими факторами:

- российский рынок очень неопределенный.
- нехватка высококвалифицированных специалистов, способных выполнять масштабные плановые работы.

Помимо внешних факторов, которые влияют на актуальность и надежность финансового плана, существуют внутренние факторы, которые могут оказать очень негативное влияние на финансовое положение компании, учитывая практические аспекты финансового плана организации. Необоснованные данные о расходах и доходах отрицательно сказываются на всей сформированной отчетности.

При расчете запланированной доли денежных средств дебиторская задолженность увеличивается по мере увеличения спроса на денежные средства. Основной причиной такой ситуации является фрагментация функций подразделений, участвующих в подготовке

финансовых планов. План в этом случае не эффективен. Это связано с четкой системой подготовки плановой информации и ее распределением между департаментами, длительностью процедуры корректировки плана, отсутствием информации и надежности, а также отсутствием четких стандартов внутреннего планирования в текущем стратегическом плане.

Таким образом, доверие к плану является низким с точки зрения необходимых финансовых и материальных ресурсов.

Многие из причин проблем финансового планирования связаны с отсутствием четкой организации самого процесса планирования. Причина: недостаточное внимание к конечному результату, потеря и искажение информации во время передачи, проблемы с интерфейсом между функциональными отделами, период процесса принятия решения слишком длинный, функция повторяется. Чтобы решить эти проблемы в области финансового планирования, необходимо определить, какие элементы системы финансового планирования являются наиболее актуальными и какие инструменты можно использовать для их решения [2].

При изучении систем финансового планирования тот факт, что они тесно связаны с системой финансового менеджмента компании, нельзя игнорировать. Планирование и контроль – это две разные функции управления, но они дополняют друг друга и ограничивают друг друга, поэтому они не могут существовать отдельно в экономической деятельности компании. Поэтому без финансового управления невозможно оценить достижение целей, поставленных в рамках финансового планирования. Вот почему проблема совершенствования системы финансового планирования компании должна быть решена, и люди должны закрыть систему финансового управления [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что улучшение финансового планирования и организационного управления компании следует начинать с выявления существующих проблем, которые являются ограничивающими факторами в достижении стратегических целей компании. Системы финансового планирования и управления должны рассматриваться как неотъемлемая часть общей системы планирования предприятия с использованием единого метода выбора инструментов для всех типов планирования. Компании должны улучшить свою организацию финансового управления, сосредоточившись на финансовом планировании, основываясь на конкретных вопросах в области финансового планирования. Вам необходимо определить локальную компанию, локальные и системные элементы, которые нуждаются в оптимизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бахрамова Ю.М., Глухова В.В. Финансовый менеджмент. М.: Академия, 2011. 496 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: учебник. М.: Омега-Л, 2012. 674 с.
3. Марабаева Л.В., Кузнецова Т.Е. Особенности развития аутсорсинга в деятельности российских предприятий // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики №1 январь-февраль 2017г. Научно-теоретический журнал РУК ЦС РФ, ООО «ПКФ «СО-ЮЗ-ПРЕСС», Ярославль 2017. С.49-55.
4. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке фин. планирования. 2-е изд., испр. и доп. М.: Финансы и статистика, 2011. 462 с.
5. <https://finance.rambler.ru/realty/41437818-glava-fns-podvel-predvaritelnye-itogi-2018-goda>.

УДК 336.02

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Азат Рауфович Долотказин, магистрант

Мария Валерьевна Мягкова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: autobotazot@mail.ru

FINANCIAL CORPORATION BUDGETING SYSTEM AT THE PRESENT STAGE

Azat Raufovich Dolotkazin, Master's Degree student

Maria Valeryevna Myagkova, Associated Professor

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

В данной статье рассмотрено, что подразумевается под бюджетированием, значимость данной системы для управления предприятием. Встречающиеся сложности на пути разработки и внедрения системы бюджетирования на предприятии, а также ее недостатки.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бюджетирование, бюджет, финансовое планирование, этапы бюджетирования, недостатки бюджетирования, проблемы бюджетирования.

This article discusses what is meant by budgeting, the importance of this system for enterprise management. The difficulties encountered in the development and implementation of a budgeting system for an enterprise, as well as its shortcomings.

© Долотказин А.Р., Мягкова М.В., 2019

Key words: budgeting, budget, financial planning, budgeting stages, budgeting flaws, budgeting problems.

На данном этапе экономического развития России разработка и внедрение корпоративной бюджетной системы особенно важны. Таким образом, бюджет лежит в основе всего процесса управления предприятием. Признано, что бюджеты необходимы как эффективная система финансового планирования, и для этого нужны только разработанные методы разработки и внедрения, основанные на опыте российских и зарубежных компаний. Однако стоит отметить, что российские компании не имеют достаточного опыта управления бюджетом, в основном на этапе разработки и внедрения системы.

Во всех сферах экономической деятельности наиболее важной стратегической составляющей бизнес-планирования и анализа является, без исключения, разработка регулярного финансового плана-бюджета. При составлении бюджета существует противоречие между достижимостью целей и стимулирующими целями: если будет слишком легко достигать целей, бюджет не будет оказывать стимулирующего воздействия на производительность. Если будет слишком трудно достичь цели, стимулирующий эффект исчезнет, потому что никто не верит в возможность достижения цели.

С точки зрения подробных планирования и отчетности или организационных изменений в компании, минимальные изменения, требуемые бюджетной системой, приводят к необходимости возобновить реализацию, фактически бюджет, который не привлекает внимание каждого сотрудника, не влияет на мотивацию и результат работы, а только рассматривается как средство оценки работы сотрудников и отслеживания ошибок, сложности и высокой стоимости бюджетной системы, позволяющее вам извлечь уроки из прошлого опыта работы с бюджетом.

Бюджет помогает сократить нерациональное использование корпоративных финансовых ресурсов благодаря своевременному планированию бизнес-операций, инвентаризации и финансовых потоков, а также контролю за их фактическим выполнением. Подход к бюджетному планированию позволяет вам установить строгий текущий и оперативный контроль ваших доходов и расходов, создавая практические условия для разработки эффективных финансовых стратегий. В настоящее время в научном сообществе нет единого мнения относительно понимания природы концепции бюджета. Бланк И.А. описывает его как «финансовый план, который обычно разрабатывается в течение одного года и отражает стоимость и финансовые выгоды определенных областей деловой активности, определенных видов бизнеса и отдельных инвестиционных проектов» [1].

По словам Хруцкого В.Е. «бюджет – это финансовый план, который учитывает и контролирует все уровни управления с помощью технологии доходов и расходов бизнеса, что позволяет нам анализировать ожидаемые и полученные финансовые показатели» [3]. Стоянова Е.С. уделяет особое внимание стадии планирования, поскольку «она считается основой бюджета, и его основной целью является максимизация денежного потока, например, чтобы подчеркнуть формирование и использование финансовых ресурсов» [2].

Целью бюджета является: планирование и принятие управленческих решений; анализ всех аспектов финансового положения компании; укрепление финансовой дисциплины Центра финансовой ответственности.

Бюджет компании имеет три основные функции:

1) функция анализа (сравнение фактических данных с запланированными показателями для каждого этапа; отображение отклонений, предполагаемых деятельностью компании и бюджетом; а затем внесение оперативных корректировок);

2) функция планирования (основываясь на стратегических целях, решение задачи по выделению финансовых ресурсов предприятию; присвоение количественной определенности выбранным перспективам предприятия, где все затраты и результаты становятся деньгами; помощь в достижении правильных и ясных целей на предприятии, а именно установление и разработка бизнес-стратегии);

3) прогнозирующая функция (расчет прогнозных показателей на основе соответствующих отчетов (в основном, бухгалтерских) для выполнения ожидаемых задач).

Разработка эффективной бюджетной системы – сложный многоэтапный процесс для любой компании, особенно для крупных предприятий. Представители этих компаний боятся столкнуться с «ловушками», которые могут возникнуть в процессе их развития.

Исследования показали, что бюджетная система России не получила того внимания, которого заслуживает. Он в основном используется для контроля определенных показателей, но на самом деле он не используется для управления активами компании, для достижения прироста капитала или для определения привлекательности инвестиций в определенных областях экономической деятельности компании.

Пренебрежение бюджетной системой российской организации можно определить по трем взаимозависимым причинам:

1. Организация не понимает необходимости плана. В этом случае менеджер компании не нуждается и не разрабатывает план и бюджет сотрудника, поэтому сотрудник не заинтересован в реализации этих планов.

2. Организация не понимает, как выполнить бюджет. Это связано с отсутствием методов для использования и реализации этой системы. Разработка не верна и результаты не соответствуют поставленной цели. Организация попыталась ввести бюджет, но потерпела неудачу, а затем решила отказаться от системы.

3. Организация знает, как выполнить бюджет и зачем ей нужен бюджет, но не хочет этого делать.

Поэтому отсутствие желания можно объяснить пониманием сотрудников компании, то есть система будет легко контролировать их поведение, а их бездействие, контроль за их деятельностью возрастут, система станет более прозрачной, а трудовые ресурсы исчезнут с ненужным спросом. Вот почему система была повреждена.

Как упоминалось ранее, иногда само руководство не видит бюджетной цели, не хочет тратить ресурсы компании на разработку и внедрение или боится уничтожить ресурсы, которые у них уже есть, поэтому никакие последующие подразделения не нужны.

Самый очевидный недостаток бюджета – высокая стоимость. Эффективность бюджетной системы зависит от детализации и точности информации, отображаемой всеми подразделениями компании, а также требует постоянной корректировки бюджета, поскольку актуальность отображаемых данных возможна. Поэтому необходимо создавать плановый отдел, в который будут вовлечены специалисты из отдела. Это означает, что бюджетирование будет стоить компании небольшого количества материальных ресурсов, которые неизвестно, стоит ли их возвращать, не говоря уже о том, принесет ли бюджет необходимую финансовую стабильность в систему в будущем.

Проблема несоответствия между реальными целями компании и бюджетными целями, возможно, уже возникала при исполнении бюджета, на первом этапе разработки корпоративной стратегии и постановки целей.

Другим недостатком бюджетной системы является фаза планирования бюджета, которая обычно происходит, когда бюджеты используются на основе плановых показателей прошлых периодов. Это может привести к недостаточному развитию и повышению эффективности бизнеса, что может оказать негативное влияние на бизнес, поскольку конкуренция на российском рынке становится все более жесткой.

Основной проблемой при формировании бюджета является человеческий фактор. Это уже зависело от порядочности сотрудников компании. Таким образом, менеджеры могут воспользоваться этой ситуацией и недооценить цель, потому что эксперт может планировать больше расходов и меньше доходов. Этот вид мошенничества трудно отследить менеджментом компании, поэтому

для контроля персонала требуются дополнительные средства, что означает, что затраты снова растут.

Одним из наиболее важных вопросов в бюджетировании является выбор бюджета компании, который будет сформирован. Юридически не определено, какие конкретные бюджеты формировать, поэтому это должны решать эксперты по бюджету. Поэтому можно создавать дополнительные бюджеты и наоборот.

На этапе исполнения бюджета могут возникнуть проблемы с задержками при передаче данных и неточностями в информации. Результатом таких проблем может быть невыполнение бюджетного плана.

На следующем этапе внедрения контроля и регулирования возникают проблемы с бюджетным контролем и неадекватным мониторингом.

При анализе исполнения бюджета проблема может быть неадекватной или нерегулярной, что приводит к неверной оценке достигнутых результатов и, следовательно, к неверным бюджетным показателям на следующий период.

Принимая во внимание все возможные риски его внедрения, а также осознавая эффективную работу, правильное построение и, предпочтительно, преимущества автоматизированной бюджетной системы, покрывают все недостатки системы. Поэтому сегодня каждая уважающая себя компания знает, что эффективное планирование ресурсов и эффективное управление денежными потоками являются ключом к успешному выживанию нынешней российской экономики. Все больше и больше менеджеров сталкиваются с необходимостью устанавливать бюджеты для своего бизнеса. Однако стоит помнить, что ответственность за эффективность бюджетной системы несут руководители компании, но вся команда должна участвовать в бюджетном процессе, а ее профессионализм обеспечит успех организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бланк И.А.* Основы инвестиционного менеджмента: учеб. курс. К-Эльга Н. Ника-Центр, 2013. 672 с.
2. *Стоянова Е.С.* Финансовый менеджмент. Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. 6-е изд. М: из-во «Перспектива», 2015. 656 с.
3. *Хруцкий В.Е., Толмачев Р.А.* / Оценка персонала. Критика теории и практики применения системы сбалансированных показателей - 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2007. 224с.

УДК 336.02

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Азат Рауфович Долотказин, магистрант

Татьяна Евгеньевна Шилкина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: autobotazot@mail.ru

IMPROVEMENT OF THE BUDGETING SYSTEM OF A COMMERCIAL ENTERPRISE

Azat Raufovich Dolotkazin, Master's Degree student

Tatyana Yevgenyevna Shilkina, Associate Professor

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

Данная статья посвящена решению актуальных вопросов в процессе корпоративного бюджетирования. В статье рассматриваются направления совершенствования корпоративного бюджетного процесса.

Ключевые слова: бюджет, финансовый менеджмент, корпоративные финансы, алгоритм бюджетирования, планирование, стоимость.

This article is devoted to solving pressing issues in the process of corporate budgeting. The article discusses the directions of improving the corporate budget process.

Key words: budget, financial management, corporate finance, budgeting algorithm, planning, cost.

На сегодняшний день наиболее актуальной проблемой для субъектов предпринимательства является сфера финансового менеджмента. Одним из таких инструментов следует считать бюджетирование. Необходимость внедрения эффективного инструмента реагирования на кризисные ситуации определили актуальность выбранной темы.

Цель данной работы – предложить направления совершенствования корпоративных бюджетов.

Задачи, поставленные в этой статье:

- подтвердить актуальность процесса бюджетирования в корпоративной деятельности;
- определить направление совершенствования процесса корпоративного бюджета.

Компетентная, ориентированная на стратегию система бюджетирования предприятия может решить многие проблемы. Сегодня

мы можем сделать упор на оптимизации финансовых процессов, сбалансировании источников и использования денежных средств (и других ресурсов), определении количества и формы внешнего финансирования и другие задачи управления [1].

Таблица 1

Показатели финансового состояния, влияющие на уровень финансовой устойчивости ООО «Ксенон», 2017–2018 гг.

Наименование предметно-логической группы	Наименование показателей	На начало периода (2017г.)	На конец периода (2018г.)	Отклонение
1. Оценка имущественного положения	К соотношения основных и оборотных активов	0,43	0,34	-0,09
	Доля основных средств в активах	0,26	0,24	-0,02
2. Ликвидность активов и текущая платежеспособность	К абсолютной ликвидности	0,04	0,01	-0,03
	К срочной ликвидности	0,54	0,50	-0,04
	К текущей ликвидности	0,83	0,81	-0,02
	Собственный оборотный капитал	-80037	-111185	-31148
	Обеспеченность собственными оборотными средствами	-0,20	-0,23	-0,03
3. Ликвидность бухгалтерского баланса		Отсутствует	Отсутствует	-
4. Структура капитала	К независимости	0,11	0,07	-0,04
	К финансовой зависимости	8,98	14,99	6,01
	К финансирования	0,13	0,07	-0,06
	К инвестирования	0,37	0,26	-0,11
	К структуры долгосрочных вложений	0,17	0,07	-0,1
	К структуры заемного капитала	0,06	0,02	-0,04
	К финансовой устойчивости	0,16	0,08	-0,08
5. Чистые активы		63546	42365	-21181
	Чистая прибыль (непокрытый убыток)	4064	262	-3802
6. Рентабельность	Рентабельность активов	0,0070	0,0004	-0,0066
	Рентабельность продаж	-0,0011	0,0331	0,0342
	Рентабельность собственного капитала	0,0595	0,0049	-0,0546

Бюджет компании позволяет: оптимизировать прибыль и расходы; координация деятельности различных подразделений компании; определить, какие ресурсы необходимы, а какие можно отбросить; проанализировать часть или всю финансовую деятельность компании; укрепить дисциплину в компании [3].

Эти преимущества определяют назначение бюджетной системы – планирование, координация, персонализация в сфере ответственности (в некоторых источниках используется термин «авторизация»), мотивация, контроль за исполнением бюджета и т. д. [2].

Объектом исследования данной статьи является коммерческое предприятие ООО «Ксенон». В результате анализа данных ООО «Ксенон» за 2018 год мы пришли к выводу, что финансовая устойчивость ООО «Ксенон» является низкой, что может представлять угрозу корпоративному банкротству.

Таким образом, можно предварительно констатировать, что предприятие имеет серьезные проблемы с поддержанием надлежащего уровня своей финансовой устойчивости и платежеспособности.

Анализ выявляет следующие проблемы, которые могут представлять угрозу банкротства анализируемой компании:

- проблема формирования и использования активов предприятиями – ликвидные активы с высокими показателями оборачиваемости должны доминировать в структуре активов;
- проблемы управления задолженностью – большой объем кредиторской задолженности и других долгов в структуре корпоративной ответственности, а также необходимость погашения долгов снижает ликвидность и процентные ставки;
- проблема увеличения абсолютной величины прибыли – уменьшение чистой прибыли в динамике исследуемого периода.

Компания должна предпринять шаги, чтобы улучшить свое финансовое положение и предотвратить угрозы банкротства, которые будут обсуждаться позже. Надежная стратегия управления финансовыми ресурсами позволит своевременно и в полном объеме выполнять обязательства перед клиентами, тем самым помогая создать репутацию надежной и ответственной компании, улучшив финансовые показатели и финансовую стабильность.

Рекомендуются следующие организационные и финансовые меры:

- разработать общие рекомендации по улучшению финансового положения;
- разработать алгоритмы для мониторинга будущих финансовых условий и финансового оздоровления;
- эффективно управлять основными средствами и увеличить долю оборотных активов.

1. В первом направлении, учитывая выявленные недостатки общества с ограниченной ответственностью «Ксенон», можно дать рекомендации по дальнейшему улучшению его финансового положения:

- Все платежи просроченной (отсроченной) задолженности с любым покупателем должны контролироваться;

- необходимо оптимизировать количество запаса, чтобы сократить время оборота для медленной продажи активов;

- контролировать соотношение дебиторской и дебиторской задолженности: большие излишки дебиторской задолженности представляют риск для финансовой устойчивости всей организации и требуют привлечения любого другого источника финансирования;

- состав дебиторской задолженности должен быть пересмотрен: необходимо отказаться от постоянного неплательщика и реконструировать платежеспособных дебиторов;

- если возможно, сосредоточиться на большом количестве потребителей, чтобы уменьшить риск того, что один или несколько важных покупателей не заплатят за один раз, а также пересмотрите контракт и найдите лучшего партнера;

- в оборотных активах увеличить часть собственных средств за счет увеличения нераспределенной прибыли;

- усилить маркетинговые услуги, чтобы выявить любые новые ниши на рынке для выполнения и доставки работ и услуг, предоставляемых организациями.

2. Во втором аспекте хорошо известно, что на сегодняшний день компания не разработала алгоритм финансового оздоровления в случае ухудшения финансового положения.

Мы считаем, что меры по улучшению финансового положения предприятий, преодолению кризисов и предотвращению банкротства должны осуществляться поэтапно. Данные этапы представлены в табл. 2.

3. В третьем аспекте мы отмечаем, что для достижения цели разработки мер по предотвращению банкротства необходимо стремиться к увеличению всех важных показателей на предприятии. Управление фондами основного и оборотного капитала является одним из наиболее важных аспектов, которые требуют особого внимания и модернизации. Совершенствование управления основными средствами зависит от следующих факторов: сокращение и устранение простоев за счет повышения качества услуг по ремонту оборудования, а также своевременное обеспечение основного производства искусственными и сырьевыми материалами; Сократить время простоя оборудования и повысить коэффициент передачи его работы.

Этапы разработки мер по оздоровлению финансового положения ООО «Женон» в перспективе

Этапы	Описание
1. Факторный анализ убытков организации	Оценка вероятной причины убытков приведет к плохой структуре баланса и банкротству организации, включая факторы, которые приводят к снижению производства, относительно более высоким издержкам производства, а также коммерческим и общим эксплуатационным расходам. Требуется отдельный анализ внешних и внутренних причин
2. Прогноз финансового состояния организации и пути ее выздоровления	Помимо финансового анализа состояния организации и определения причины банкротства, необходимо прогнозировать показатели (результаты) работы организации и оценивать все возможные перспективы ее динамики (ухудшение или улучшение) с учетом формирования организационной деятельности. Постоянство тенденций и возможных изменений во внешней среде
3. Разработка проекта финансового выздоровления организации	При разработке плана (проекта) предусматривается выявление и выявление ключевых стратегических вопросов, в том числе стратегий и целей финансового оздоровления, а также определенных мер по их реализации. Определение стратегии финансового оздоровления включает разработку новых изменений в организационной деятельности, включая реконфигурацию и диверсификацию, а также решение определенных проблем существующего долга (совокупного долга). В то же время существует очень тесная связь между решением проблемы погашения задолженности и стратегией финансового оздоровления. Конкретная стратегия восстановления во многом определяет способ и возможность решения проблемы совокупного долга (долга). Определение конкретных планов погашения задолженности, соответствующих кредиторам, дает возможность определить конкретные проекты (планы) и стратегии организационной реструктуризации для достижения финансового оздоровления

Исходя из вышеизложенного, без финансового плана (бюджета) или контроля за выполнением разработанного финансового плана невозможно управлять организацией в современных условиях. Организационное бюджетирование является основным инструментом для гибкого стратегического плана, который помогает эффективно управлять и контролировать организационную деятельность в кон-

курентной среде. Часто с помощью разумного плана руководитель организации может четко понимать свои цели и способность своевременно корректировать бюджет для повышения точности и эффективности. С помощью бюджета была разработана эффективная стратегия развития в условиях конкуренции и нестабильности, а работа организации была проанализирована и проконтролирована.

Таким образом, бюджетирование является важным инструментом для разработки мер для достижения организационных целей и повышения эффективности стратегических планов.

В настоящее время бюджетная система, разработанная компанией с ограниченной ответственностью «Ксенон», имеет много серьезных проблем, которые необходимо улучшить, поскольку сама организация несет ответственность за ухудшение финансового положения из-за всех негативных последствий и неправильных расчетов плана.

Чтобы избежать проблем, ООО «Ксенон» предложило повысить эффективность бюджетной системы. Сложность технических операций продолжает увеличиваться, а масштабы производственного процесса на предприятии продолжают расширяться, что требует, чтобы деятельность компании рассматривалась как сложная система, основанная на интерактивных бизнес-процессах, которые требуют новых разработок в масштабах всего предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алехин В. С.* Финансовая политика предприятия // Вести. 2015. № 4. С. 11–25.
2. *Белокрылов И.С., Просалова В.С.* Актуальность трансформации бюджетирования в кредитных организациях в процессно-ориентированное бюджетирование // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2017. № 1 (19). С. 156–162.
3. *Вагин В.В.* Инициативное бюджетирование в России: лучшие практики и направления развития // Научно-исследовательский финансовый институт. Москва. 2015. № 4. С. 94–103.

УДК 338.2

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ
ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Дарья Владиславовна Елистратова, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: darya.elistratova2015@gmail.com

**IMPROVEMENT OF WORKING CAPITAL
MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE**

Daria Vladislavovna Elistratova, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

На современном этапе эффективное управление оборотными средствами предприятия является залогом успешного функционирования. В данной статье рассмотрены авторские взгляды на понятие оборотных средств, предложено собственное понимание термина. Рассмотрены направления повышения эффективности управления основными средствами, выделяемые различными авторами.

Ключевые слова: оборотные средства, оборотный капитал, оборачиваемость, дебиторская задолженность, финансовый результат.

At the present stage, effective management of working capital of the enterprise is the key to successful operation. In this article the author's views on the concept of working capital are considered, his own understanding of the term is offered. The directions of increase of efficiency of management of fixed assets allocated by various authors are considered.

Key words: working capital, working capital, turnover, accounts receivable, financial result.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в условиях рыночных отношений, повышается значение управления оборотными средствами, что находит свое отображение в расширении источников их пополнения, в росте качества расходовании средств по отдельным направлениям использования и складывающимся на этом основании их единого кругооборота, что происходит в целях улучшения финансового положения предприятия, повышения его инвестиционной привлекательности, максимизации прибыли.

В трудах отечественных и зарубежных авторов представлены различные подходы к определению оборотных средств и повышению эффективности их управления. В рамках написания статьи были рассмотрены труды следующих авторов: Бирмана А.М.,

Лаврушина О.И., Васина А.А., Горевой А.Р., В.В. Бочарова, Леонтьева В.Е., Костырко Р.А., Бланка И.А., Старковой О. Я.

В.В. Бочаров под оборотными средствами понимает «денежные средства, инвестируемые предприятием для осуществления непрерывности процесса производства и реализации готового продукта» [2, с. 107].

По мнению Райзберг Б.А. оборотные средства включают в себя часть подвижную часть капитала компании, которая в отличие от основного капитала является более текучей и легко трансформируемой в денежные средства [5, с. 224].

Бланк И.А. определяет оборотные средства как финансовые ресурсы, которые инвестируются фирмой в текущие хозяйственные операции на протяжении определенного цикла [1, с. 56].

По нашему мнению, оборотные средства предприятия имеют двойственную сущность. Во-первых, они являются частью активов: материально-производственные запасы, незаконченные расчеты, остатки денежных средств и финансовые вложения. Во-вторых, оборотные средства входят в состав оборотного капитала, который обеспечивает бесперебойность производственно-торгового процесса.

По мнению Горевой А.Р. основная задача эффективного управления оборотными средствами заключается в определении их наиболее оптимальной величины. Под оптимальной величиной Гореева определяет такой уровень оборотных средств, при котором, будет одновременно обеспечен бесперебойный процесс производства товаров и их сбыта и не возникают каких-либо непредвиденных и неоправданных расходов [3, с. 31–32].

Старкова О. Я. считает, что эффективности использования оборотных средств в большей степени обеспечивается повышение их оборачиваемости в производственно-коммерческом цикле. Ускорение оборачиваемости средств позволяет высвободить финансовые ресурсы для инвестирования, организации новых производств и расширения имеющегося. По мнению автора, добиться данных результатов можно только за счет проведения мероприятий по снижению периоде оборота средств в сфере производства [6, с. 317–319].

Для повышения оборачиваемости оборотных средств на предприятии необходимы:

- организация четкого процесса закупок необходимой продукции;
- использование складских помещений, оборудованных современным инвентарем и техникой;
- постоянное совершенствование планирования и прогнозирования спроса на продукцию;

– поиск вариантов по снижению расходов на обслуживание за-
пасов.

Ряд авторов считают, что повышению эффективности использо-
вания оборотных средств является грамотное управление уров-
нем дебиторской задолженности. Несмотря на то, что дебиторская
задолженность, выраженная в товарном кредите, увеличивает про-
дажи компании, современное предприятие должно разрабатывать
мероприятия по преждевременному снижению риска возникнове-
ния просроченной дебиторской задолженности, а именно
[4, с.56–58]:

– проводится работа по установлению платежеспособности
потребителей и вестись строгий контроль за состоянием расчетов с
потребителями по просроченным задолженностям;

– оформление договоров, которые будут обеспечивать своевре-
менное зачисление денежных средств от клиентов;

– использоваться система методов по ускорению востребования
долгов.

Таким образом, на современном этапе эффективное управление
оборотными средствами предприятия является залогом успешного
функционирования. Рассмотрены следующие направления совер-
шенствования управления оборотными средствами: рост их оборо-
ачиваемости; поддержание оптимального уровня запасов; улучше-
ние качества управления дебиторской задолженностью. Кроме то-
го, для грамотного формирования и распределения основного ка-
питала необходимо: внедрять прогрессивное программное обеспе-
чение, позволяющее контролировать материальные потоки; сти-
мулирование торгового персонала на повышение продаж; внедре-
ние системы штрафов и пеней для недобросовестных клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бланк И.А.* Управление активами и капиталом предприятия. М. : Дашков и
К. 2016. 345 с.

2. *Бочаров В.В.* Комплексный финансовый анализ. Санкт-Петербург: Питер,
2017. 432с.

3. *Горевая А.Р.* Современные методы управления оборотными средствами
компании // Бизнес-образование в экономике знаний. 2017. № 3. С. 31–32.

4. *Кузнецова Ю.В.* Проблема понятия оборотных средств и эффективность их
использования // Вестник науки и образования. 2016. № 12. С. 56–58.

5. *Современный экономический словарь* / Райзинберг Б.А. М.: ИНФРА. 450 с.

6. *Старкова О.Я.* Совершенствование управления оборотными средствами
предприятия // Современная экономика. 2018. № 9. С. 317–319.

УДК 336.647.2

**УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ
АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА**

Юлия Федоровна Капустина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: 30121994@bk.ru

JOINT-STOCK COMPANY FINANCE MANAGEMENT

Yuliya Fedorovna Kapustina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Управлением, в широком смысле слова, называется деятельность по упорядочению процессов, протекающих в природе, технике и обществе, устранению их дезориентации и приведению в новое состояние с учетом тенденций их развития и применения среды. От грамотного, четкого управления зависит успех деятельности всего предприятия. А успех – это значит выгоды, прибыль, прибыль является главным аспектом рыночных отношений. Поэтому эта тема сегодня актуальна.

К л ю ч е в ы е с л о в а: управление финансами, акционерное общество, выручка, прибыль, амортизационные отчисления, самофинансирование.

Management, in the broad sense of the word, is the activity of streamlining the processes taking place in nature, technology and society, eliminating their disorientation and bringing them to a new state, taking into account the trends in their development and application of the environment. The success of the entire enterprise depends on competent, clear management. And success means profit, profit is the main aspect of market relations. Therefore, this topic is relevant today.

К e y w o r d s: financial management, joint-stock company, revenue, profit, depreciation, self-financing.

Акционерное общество (АО) – это коммерческая организационно-правовая форма объединения, основанная по добровольному соглашению юридических и физических лиц, не исключая иностранных, объединивших свои средства и выпустивших акции с целью получения прибыли [3].

Акционерное общество может быть открытым и закрытым. Отличие между ними состоит в том, что уставный капитал открытого акционерного общества формируется путем продажи акций в форме открытой подписки, а в обществе уставный капитал формируется только за счет взносов учредителей, т. е. акции не становятся публичными. Количество и состав акционеров открытого акционерного общества не ограничены. В закрытом акционерном обще-

стве не больше 50 акционеров могут владеть обыкновенными акциями. При превышении этого лимита предприятие надлежит преобразовать в открытое акционерное общество не позднее следующего года.

Финансы акционерного общества – это такие валютные отношения, которые появляются на всех этапах создания, эксплуатации, реорганизации и устранения акционерных обществ. Роль финансов предприятия разнообразна: сюда будут входить валютные отношения с учредителями фирм, рабочим составом, производителями, покупателями, бюджетом, банками, внебюджетными, страховыми и прочими учреждениями [1].

Финансовое положение компании – это валютные отношения, которые возникают на разных этапах создания, функционирования, реорганизации и ликвидации компании. Роль корпоративных финансов состоит из большого числа составляющих: сюда будут входить экономические отношения с другими, рабочим составом, производителями, покупателями, банковскими и внебюджетными учредителями, страховые и прочие учреждения.

Финансы АО работают: от приобретения сырья, материалов и других материальных активов, от продажи продукции, инвестиций, развития запасов собственных средств, резервирования, создания и выплаты дивидендов и процентов по акциям и облигациям, выплат налоговым организациям; оформлении и ликвидации кредитов и прочее.

АО образуют страховой или резервный фонд в размерах, установленных учредительными документами. При любых обстоятельствах указанный фонд должен составлять не менее 15% уставного капитала. Ежеквартально, по истечению полугода или года между членами акционерного общества происходит распределение прибыли. В процессе деления прибыли прибегают к методам, установленным в учредительных документах. Осуществляется такое распределение чаще всего пропорционально долям участников в уставном капитале общества [2].

Во время создания предприятия, его уставный фонд направляется на приобретение основных средств и создание оборотных активов в объеме, необходимом для нормальной производственно-хозяйственной деятельности, инвестируется в приобретение лицензий, патентов, использование которых является немаловажным фактором получения дохода. Вследствие этого, первоначальный капитал вкладывается в производство, в ходе которого создается стоимость, выраженная ценой реализации. После продажи продукции она принимает форму денег, то есть выручки от реализации прототипов, которая поступает на расчетный счет акционерного общества.

Выручка – это еще не доход, а источник компенсации средств, которые были затрачены на реализацию продукции и формирование денежных средств и экономических резервов акционерного общества. Таким образом, когда используется выручка, из нее выделяются качественно различные составляющие созданной стоимости.

Прежде всего, это связано с созданием амортизационного фонда, который формируется в виде амортизационных отчислений после того, как амортизация основных средств и нематериальных активов принимает денежную форму. Обязательным условием формирования амортизационного фонда является реализация произведенной продукции потребителю и получение выручки [4].

Так как материальная основа создаваемых товаров состоит из сырья, материалов, закупаемых комплектующих и полуфабрикатов, в таком случае их первоначальная стоимость, наряду с другими материальными расходами, амортизацией основных фондов и заработной платой сотрудников, считаются расходами предприятия на производство продукции, которые принимают форму себестоимости. До поступления выручки эти затраты финансируются из оборотных средств предприятия, которые не расходуются, а авансируются в производство. После поступления выручки от реализации продукции оборотные активы восстанавливаются, а затраты, понесенные предприятием на производство товаров, возмещаются.

Разделение затрат в виде себестоимости дает возможность сравнить выручку, полученную от реализации товара, и понесенные затраты. Чтобы предприятие получало прибыль, прежде всего, выручка должна превышать себестоимость. В этом и заключается смысл вложения денежных средств в производство товаров, так как рентабельному предприятию нужен чистый доход.

Прибыль и амортизация являются результатом обращения средств, вложенных в производство, и относятся к собственным финансовым накоплениям предприятия, которыми оно управляет самостоятельно.

Целью амортизации является обеспечение воспроизводства основных средств акционерного общества и нематериальных активов. В отличие от амортизационных отчислений, прибыль не остается полностью в распоряжении общества, значительная ее часть поступает в бюджет в виде налоговых отчислений, что определяет еще одну область экономических отношений между акционерным обществом и государством с точки зрения распределения чистого дохода, созданный компанией [5].

Балансовая прибыль является гибким источником финансирования для своих нужд, но ключевые области использования можно

определить как накопление и потребление. Пропорции перераспределения прибыли по накоплению и потреблению задают перспективы развития акционерного общества.

Амортизационные отчисления и та составляющая прибыли, которая направляется на накопление, формируют экономические ресурсы акционерного общества, используемые на его производство и научно-техническое развитие, образование финансовых активов – приобретение ценных бумаг, отчисления в уставный фонд других предприятий и прочее. Та часть прибыли, которая используется для накопления, направляется на социальное развитие акционерного общества. Еще одна часть прибыли направляется на потребление, вследствие чего образуются финансовые отношения между предприятием и лицами, как занятыми, так и не занятыми в нем.

В современных условиях хозяйствования распределение и использование амортизации и прибыли в акционерных обществах не всегда сопровождается созданием отдельных денежных фондов. Амортизационный фонд как таковой не образуется, а решение о распределении прибыли в целевые фонды остается в компетенции акционерного общества, но это не меняет сути распределительных процессов, которые отражают использование финансовых ресурсов предприятия.

Принципы организации экономических отношений определяются основами хозяйственной деятельности предприятия, так как сами денежные средства акционерного общества являются частью экономических отношений. Вследствие чего, принципами формирования экономики акционерного общества будут являться: самостоятельность в сфере финансовой деятельности, самофинансирование, заинтересованность в результатах финансово-хозяйственной деятельности, ответственность за ее результаты, контроль за финансовой и хозяйственной деятельностью акционерного общества [1].

Самофинансирование есть необходимое условие успешного функционирования предприятия в условиях рыночных экономических отношений. Эта точка зрения основана на полной компенсации производственных издержек и расширении производственной и технологической основы АО, что означает, что каждая компания оплачивает свои текущие и капитальные затраты из своего собственного источника. В случае дефицита временного финансирования, потребность в них может быть обеспечена за счет краткосрочные банковские кредиты и коммерческие кредиты, с точки зрения текущих расходов, а также долгосрочные банковские кредиты на капитальные вложения.

Хозяйственная деятельность предприятия неразделимо сопряжена с его экономической деятельностью. Предприятие без вме-

шательства посторонних организаций обеспечивает финансами все направления своих расходов в соответствии с производственным планом, управляет доступными экономическими ресурсами и вкладывает средства в производство товаров с целью получения прибыли [4].

Принцип самофинансирования не может быть предоставлен компаниями, производящими продукцию на дорогостоящем производстве, так как не может обеспечить достаточную прибыльность по различным объективным причинам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балабанов, И.Т.* Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 2017. 384 с.
2. *Бланк, И.А.* Управление финансовыми ресурсами М.: Омега-Л, 2017. 158 с.
3. *Ковалев, В.В.* Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2017. 768 с.
4. *Незамайкин, В. Н.* Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / В.Н. Незамайкин, И. Л. Юрзинова. Люберцы: Юрайт, 2016. 467 с.
5. Румянцева, Е. Е. Финансовый менеджмент: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. Е. Румянцева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 360 с.

УДК 336.64

РАЗРАБОТКА ПЛАТЕЖНОГО КАЛЕНДАРЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Наталья Николаевна Катайкина, доцент
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: kataikina@mail.ru

DEVELOPMENT OF A PAYMENT CALENDAR IN THE PROCESS OF MANAGING THE DEBT OF THE ORGANIZATION

Natalia Nikolayevna Kataykina, Associate Professor
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье рассмотрен процесс управления задолженностью организации на основе платежного календаря. Платежный календарь организации можно представить как эффективный и надежный инструмент оперативного управления денежными потоками организации. Платежный календарь вводится с целью установления сроков поступления определенной суммы денежных средств и величины

платежей, а также их доведение до исполнителей в форме плановых заданий организации. Введение платежного календаря имеет положительное влияние на снижение задолженности организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: организация, задолженность, платежный календарь, управление, финансовые ресурсы.

The article discusses the organization's debt management process based on a payment calendar. The organization's payment calendar can be presented as an effective and reliable tool for the operational management of the organization's cash flows. A payment calendar is introduced in order to establish the timing of the receipt of a certain amount of cash and the amount of payments, as well as bringing them to the performers in the form of organization's planned tasks. The introduction of a payment calendar has a positive effect on reducing the organization's debt.

К е y w o r d s: organization, debt, payment calendar, management, financial resources.

В современных условиях с целью совершенствования процесса управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации можно рекомендовать введение платежного календаря. Платежный календарь можно охарактеризовать как план платежей по точной дате [1]. Рассмотрим подробно график платежей по кредиту, который организация получила на расширение основных видов деятельности в банке сроком на 4 месяца с 1 октября 2019 г., сумма кредита 500000 руб. процентная ставка 14% годовых. Общая сумма выплат составит 514805,14 руб. (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

График кредитных платежей на 4 месяца, руб.

Дата	Сумма платежа	Платеж по основному долгу	Платеж по процентам	Остаток основного долга
01.11.2019	128 666,98	122 721,77	5 945,21	377 278,23
01.12.2019	128 666,98	124 325,70	4 341,28	252 952,53
01.01.2020	128 666,98	125 659,27	3 007,71	127 293,26
01.02.2020	128 666,98	127 157,55	1 509,43	135,71
01.03.2020	137,22	135,71	1,51	0,00
	514 805,14	500 000,00	14 805,14	

Согласно кредитного договора: сумма к возврату составит 514 805,14 руб., в том числе сумма выплаченного долга 500 000 руб., сумма выплаченных процентов 14805,14 руб., сумма ежемесячного взноса в банк 128 666,98 руб. При условии получения кредита на 4 месяца, начиная с 1 октября 2019 г., это будет льготный кредит для расширения основных видов деятельности, по процентной ставке 14 % годовых

Рассмотрим платежный календарь по ценным бумагам. Ценные бумаги в виде акций приобретены за счет финансовых ресурсов организации. Календарь (бюджет) по акции составляется с учетом двух видов движения денежных средств «График поступления денежных средств от эмиссии акций» и «График платежей, обеспечивающих продажу акций» [2, 3]. Итак, в ноябре приобретена акция за 2000 руб. и продана через 90 дней. Определим примерную продажную цену, если ожидаемая прибыль на 1 акцию составит 150 руб. Условие: ситуация на финансовом рынке и положение компании за этот период не изменится.

Рассчитаем сумму причитающихся дивидендов:

$$I_d = \frac{I_d t}{360} = \frac{150 \cdot 90}{360} = 37,5 \text{ руб.}$$

Определим ориентировочную курсовую цену:

$$2000 + 37,5 = 2037,5 \text{ руб.}$$

В результате расчетов рыночная цена акции с учетом недополученных дивидендов составит 2 037,5 руб. Затраты организации на приобретение акции в ноябре составит 2 000 руб., дивиденды в феврале составят 37,5 руб. Поэтому продать акцию через 3 месяца можно за 2037,5 руб. В итоге составим платежный календарь организации (табл. 2).

Таблица 2

Платежный календарь организации 01–07 ноября 2019 г.

Дата	Вид платежа	Объект	Движение денег	Приход, руб.	Приход, USD	Расход, руб.	Расход, USD
	направление						
01.11	Поступление средств	За партию товаров	От покупателя	120000			
01.11	Платежи продавцу	На приобретенные акции	Продавцу за акции			2000	
01.11	Платеж в банк	Процентные платежи	Проценты за октябрь			5946	
01.11	Платеж в банк	Погашение долга	Часть долга по кредиту			122722	
05.11	Поступление средств	За партию товаров	От покупателя	90000			
05.11	Платеж поставщику	За электроэнергию	Поставщику			150000	
06.11	Поступление средств	За партию товаров	От покупателя	80000			

В результате составления платежного календаря можно соста-

вить сводную таблицу поступления и расходования денежных средств организации за 01–07 ноября 2019 г. (табл. 3).

Таблица 3

Свод поступления и расходования денежных средств (01-07 ноября)

Валюта	План начальных остатков средств	Итого приход	Итого расход	На конец недели
Рубли	25 000	290 000	280 668	34 332
USD				

Данные показывают, что за 01–07 ноября 2019 г. в организацию должны поступить денежные средства в размере 290 000 руб., а израсходоваться 280 668 руб. В итоге, в организации выявлено снижение дебиторской задолженности на 290000 руб., а кредиторская задолженность сократилась на 280 668 руб.

Каждая конкретная организация может самостоятельно решать состав показателей платежного календаря, с учетом объемов и специфики работы [4]. В результате введения платежного календаря в процесс управления задолженностью организации, можно решить следующие задачи: сведение прогнозного варианта плана поступления и расходования денежных средств к одному реальному заданию по формированию денежных потоков предприятия в рамках временного интервала; синхронизация положительного и отрицательного денежного потока, повышая при этом эффективность денежного оборота организации; обеспечение в максимальной степени необходимого абсолютно ликвидность денежного потока организации; включение в процесс управления денежными потоками оперативного контроллинга, а также текущего мониторинга финансовой деятельности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.* Анализ формирования экономически активного населения Республики Мордовия в современных условиях // Л.А. Абелова, Н.Н. Катайкина, А.А. Маркова. Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2017. Т. 1. № 1. С. 172–179.
2. *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.
3. *Елисеева О.В.* Особенности учета операций по уступке прав требования // О.В. Елисеева, А.Ю. Бушева, Е.А. Васильева, Е.В. Гудожникова. Фундаментальные исследования. 2017. № 12-2. С. 363–367.
4. *Факторы устойчивого развития регионов России: монография. Книга 23 / С.Г. Бабич, А.Н. Бугара, Л.А. Ельшин и др. / под общ. ред. С.С. Чернова.* Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. 206 с.

УДК 336.77.067

КОРПОРАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Анастасия Сергеевна Косова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: elesh15@yandex.ru

CORPORATE LENDING IN MODERN CONDITIONS

Anastasia Sergeevna Kosova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье обоснована актуальность корпоративного кредитования, дана оценка корпоративного кредитного портфеля, определены причины сложившихся тенденций в отраслевой структуре кредитного спроса российских предприятий. В целях оценки качества корпоративного кредитного портфеля в работе проведен обзор объема просроченной задолженности в различных секторах экономики.

Ключевые слова: корпоративное кредитование, кредитный портфель, просроченная задолженность.

The article substantiates the relevance of corporate lending, assesses the corporate loan portfolio, identifies the reasons for the current trends in the sectoral structure of credit demand of Russian enterprises. In order to assess the quality of the corporate loan portfolio, the paper reviews the volume of overdue debt in various sectors of the economy.

Key words: corporate loan, credit portfolio, overdue debt.

Банковское корпоративное кредитование является ключевым драйвером экономического развития России. Оно опосредовано текущей макроэкономической ситуацией и поиском новых решений в условиях современной экономики. По данным Банка России, в 2018 году наблюдается рост корпоративного кредитного портфеля на 5,5 %, по сравнению с предыдущим годом динамика положительная (за аналогичный период 2017 г. рост портфеля составлял 2,8 %), однако быстрого восстановления после кризиса не наблюдается. Розничное кредитование, напротив, растет быстрыми темпами, причем как в сегменте потребительских кредитов, так и ипотечных. За 2018 год кредиты физическим лицам выросли на 16,7 %. Динамика розничного сегмента говорит о том, что банки обладают ресурсной базой, пополнению которой способствует сохранение положительных реальных ставок на протяжении дли-

тельного периода, а структура пассивов позволяет наращивать объемы и долгосрочных, и краткосрочных кредитов [1].

Для российских корпоративных заемщиков резко снизились возможности привлечения средств с зарубежных рынков капитала в связи с введенными санкциями и валютным риском в условиях сохраняющихся резких колебаний обменного курса рубля. При этом до 2014 г. инвестиции в основной капитал в нефинансовом секторе обеспечивались за счет российских банков только на 7–9 %. Более жесткие условия заимствования были одной из причин низкой доли в инвестиционном кредитовании российских банков по сравнению с иностранными, которым в итоге они и проигрывали конкуренцию за более надежных заемщиков. Соответственно можно было ожидать, что роль российской банковской системы будет усиливаться в условиях внешних ограничений, а спрос на кредитные ресурсы со стороны корпоративного сектора будет активно расти по мере смягчения денежно-кредитной политики и восстановления экономического роста. Главным стимулом российской экономики после кризиса выступает не потребительский и инвестиционный спрос, а импортозамещение. Подобные сдвиги могут отразиться на отраслевой структуре кредитного спроса российских предприятий.

С началом восстановления экономического роста возобновилось и наращивание кредитной задолженности. Главным драйвером на начальном этапе восстановления стал сектор операций с недвижимостью. Помимо него небольшой положительный вклад в темпы роста кредитования вносили сельское хозяйство и транспорт. В то же время последствия кризиса были ощутимы: вклад торговли оставался отрицательным вплоть до конца 2017 года, а строительного сектора – до конца 2018 года. В 2018 году темп роста корпоративного кредитования в среднем составил 5,8 % благодаря более равномерному повышению по большинству секторов, в том числе увеличению вклада промышленности, транспорта, связи и прочих видов экономической деятельности.

Доля просроченной задолженности продолжала расти до конца 2016 года, составив около 7,5 %. После чего немного снизилась и на конец 2018 года находилась на уровне 6,8 % [1]. При этом снижение доли просроченной задолженности было связано с возобновлением роста кредитного портфеля и погашением просроченных платежей по валютной части долга, в то время как просроченная задолженность по кредитам в рублях продолжала постепенно увеличиваться, достигнув практически 2 трлн руб. концу 2018 года.

Таким образом, общий объем просроченной задолженности значительно увеличился. Увеличился и объем просроченной задолженности в секторе торговли, на который приходится более

20 % всего объема просроченных платежей. Одновременно с этим в строительстве и транспорте объем просроченной задолженности вырос более чем в 2 раза, а в секторе операций с недвижимостью - более чем в 3 раза, что существенно увеличило долю этого вида экономической деятельности в структуре общей просроченной задолженности.

По ряду видов экономической деятельности уровень просроченной задолженности изменился не сильно, например, в промышленности, энергетике, сельском хозяйстве, транспорте и связи. В то же время по трем видам экономической деятельности наблюдался существенный рост доли просроченной задолженности в кредитах предприятиям: строительстве, торговле и операциях с недвижимостью.

Российская экономика в 2015–2016 гг. столкнулась с падением экономического роста, продолжавшимся на протяжении длительного периода времени. Одновременно с этим происходило замедление темпов роста корпоративного кредитования, хотя непосредственно сокращение общего объема задолженности наблюдалось всего в течение шести месяцев.

Это объясняется существующей зависимостью между экономическим ростом и банковским кредитом. Одним из основных факторов падения задолженности стало погашение долга в иностранной валюте в связи с возросшими валютными рисками на фоне девальвации рубля и его волатильности. Декомпозиция, позволившая выделить вклад отдельных видов экономической деятельности в темп роста кредитования, продемонстрировала, что кредитная активность во многом оказалась чувствительна к динамике секторов российской экономики во время кризиса. Начало кризиса было сопряжено с резким падением потребительского спроса. Так, сократился оборот розничной торговли в реальном выражении. В результате падение объемов кредитования видов экономической деятельности, связанных с торговлей, стало одним из главных негативных факторов кредитной динамики.

Схожая ситуация сложилась и в строительстве, в котором как объемы выполненных работ, так и спрос на кредитные ресурсы продолжали падать вплоть до конца первого полугодия 2018 года. В то же время в 2018 году по всем остальным видам деятельности наблюдался рост кредитования, свидетельствующий о преодолении спада.

Тем не менее риски для сегмента корпоративного кредитования сохраняются. Они связаны с вероятностью новых внешних шоков, в том числе санкционного характера, и невысокими прогнозами экономического роста. Помимо этого, одним из последствий экономического спада стало накопление просроченной задолженно-

сти в корпоративном кредитном портфеле российских банков. За период с 2014 г. по 2018 г. ее доля выросла с 4,6 до 6,8 %. В ряде отдельных секторов наблюдается более сложная ситуация. Так, в торговле 12,2 % всех кредитов предприятиям отрасли приходится на просроченную задолженность, в строительстве этот показатель достигает 19 % [1]. Одной из причин ухудшения показателя именно по этим видам экономической деятельности является слабый, по сравнению с другими, рост кредитного портфеля.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банк России. О развитии банковского сектора Российской Федерации. Режим доступа: https://cbr.ru/analytics/bank_system/din_razv_16_11/.
2. Мягкова М.В. Основы банковского дела. Саранск: ОАО «Ковылкинская типография», 2017. 94с.

УДК 333.06

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Анастасия Сергеевна Кочеткова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: surkovanest@gmail.com

PROBLEMS OF ENSURING FINANCIAL STABILITY AT THE ENTERPRISE

Anastasia Sergeevna Kochetkova, Master's Degree student

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

Выбранная тема на сегодняшний день является весьма актуальной, вследствие того, что многие предприятия России уделяют большое внимание их финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость является одним из основных показателей характеризующих эффективность деятельности предприятия. Кроме того, перед предприятиями остро стоит проблема обеспечения финансовой устойчивости из – за малой изученности этой проблемы.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовая устойчивость, предприятие, эффективность деятельности, финансовый механизм, финансовое состояние.

The chosen topic today is very relevant, due to the fact that today many Russian enterprises pay great attention to their financial stability. Financial stability is one of the main indicators characterizing the efficiency of the enterprise. In addition, enterprises are faced with the problem of ensuring financial stability due to the low level of knowledge of this problem.

© Кочеткова А.С., 2019

Key words: financial stability, enterprises, efficiency, profitability, financial mechanism, financial condition.

В современных рыночных условиях эффективное осуществление деятельности предприятий определяет и экономическое положение страны в целом. Вследствие высокой конкуренции и нестабильного экономического положения страны во всех секторах происходит дестабилизация. Так как во многих предприятиях отсутствует грамотный управленческий персонал, а кроме того и присутствует ограничение финансовых ресурсов, предприятия несут существенные убытки, которые могут привести предприятие к потере ликвидности и платежеспособности. Снижение данных показателей непосредственно влияет на финансовую устойчивость предприятия [3].

Финансовая устойчивость предприятий изучается на протяжении многочисленных лет многими учеными – экономистами. Но до сих пор не было установлено единственное мнение, которое бы характеризовало финансовую устойчивость. В таблице рассмотрены разные взгляды ученых на понятийный аппарат термина «финансовая устойчивость».

Эволюция взглядов на понятие «финансовая устойчивость» [4]

Автор	Краткая характеристика
Соколов В. Г.	Под финансовой устойчивостью понимает уровень устойчивости какой либо организации от кредитов и займов
Ковалев В.В.	Считает, что финансовая устойчивость – это такое состояние счетов предприятия, которое обеспечивает ему платежеспособность. По мнению данного автора, финансовая устойчивость на протяжении осуществления деятельности предприятием может оставаться неизменной, может либо улучшаться, либо ухудшаться
Ковбасюк М. Р.	Говорит о том, что предприятие можно считать устойчивым лишь в том случае если состав и структура финансовых ресурсов, дает возможность предприятию рассчитаться по своим долгам, но при этом обеспечивает бесперебойную деятельность
Владимирова Т. А.	Считает, что предприятие является финансово устойчивым, тогда когда оно не зависит от внешних источников
Сергеев В. Н.	Предприятие является финансово устойчивым, если оно развивается на основе прибыли капитала, но при этом сохраняет свою платежеспособность и кредитоспособность

Проанализировав различные мнения авторов, сделаем свой вывод: финансовая устойчивость предприятия – это некая способность предприятия осуществлять свою деятельность, постоянно развиваться в условиях конкуренции, но при этом вовремя рассчитываться со своими обязательствами перед кредиторами.

Как отмечалось ранее, острой проблемой для отечественных предприятий является обеспечение их финансовой устойчивости. Данная проблема в первую очередь появляется вследствие нерационального сочетания собственных и заемных средств, то есть заемный капитал преобладает над собственным капиталом у многих предприятий [5].

Помимо этой основной проблемы обеспечения финансовой устойчивости предприятий можно выделить следующие проблемы [1]:

1. Введенные западные санкции в области банковской среды России. Введение санкций привело к тому, что отечественные банки утратили доступ к иностранным займам, что непосредственно привело к удорожанию отечественных кредитов. Некоторые предприятия, которые формировали свою деятельность за счет привлеченных средств, вынуждены были либо свернуть многие программы, либо и вовсе приостановить свою деятельность.

2. Высокая конкуренция. Так как в настоящее время в рыночных условиях значительно возросла конкуренция, многие предприятия были вынуждены снижать свои цены для привлечения покупателей, что в конечном итоге может привести к нехватке финансовых ресурсов или банкротству предприятия.

3. Низкоквалифицированный управленческий персонал предприятия. В настоящее время одним из негативных факторов развития бизнеса в России является низкоквалифицированный управленческий состав. Так как специалист имеет низкую квалификацию в управлении, то он не может грамотно осуществлять свою деятельность, что непосредственно приводит к потере финансовых ресурсов предприятия, что в конечном итоге приводит к потере финансовой устойчивости предприятием.

4. Сложная экономическая ситуация в стране. Уменьшение внешней торговли в России, а кроме того и снижение курса рубля в последние несколько лет, оказали существенное влияние на деловую активность отечественных предприятий. Отечественные предприятия понесли существенные убытки из-за падения курса рубля, а помимо этого сократились и доходы Российского населения, что заставляет людей экономить, что отрицательно сказывается на спросе, а соответственно и снижаются продажи российских предприятий.

Для того чтобы устранить описанные выше проблемы по обес-

печению финансовой устойчивости в отечественных организациях в первую очередь нужно: [2]

- нормализовать соотношение собственных и заемных средств на отечественных предприятиях. Решение данной проблемы заключается в установлении финансового равновесия, которое будет формировать необходимую базу для обеспечения финансовой устойчивости отечественных предприятий, а кроме того и их платежеспособности. Помимо этого определение подходящего уровня финансового равновесия позволит предприятию снизить заемные средства и повысить уровень собственного капитала;

- бороться с конкуренцией между предприятиями нужно не при помощи снижения цен на продукцию, а повышая качество своих товаров. Увеличить качество выпускаемой предприятием продукции возможно за счет модернизации оборудования. Кроме того предприятия могут прибегнуть к выпуску новой продукции, которой нет у конкурентов, тем самым они смогут эффективно функционировать на рынке, при этом не теряя клиентов и наращивать прибыль;

- бороться с низкоквалифицированным управленческим персоналом на предприятии возможно двумя способами. Первый – прекратить экономить на управляющем персонале и изначально принимать на работу только высококвалифицированных управленцев. Второй способ – принимать на работу сотрудников с низкой квалификацией, но повышать их уровень при помощи последующего обучения и переквалификации.

Две остальные перечисленные проблемы обеспечения финансовой устойчивости предприятия решить на уровне предприятия невозможно. Данные проблемы необходимо решать на уровне государства.

В целом, для повышения финансовой устойчивости предприятия необходимо провести ряд мероприятий по оздоровлению его финансовой сферы. А для того чтобы это осуществить необходимо [6]:

- разработать мероприятия по прекращению утечки капитала отечественных предприятий из одной отрасли в другую, и тем более за границу;

- увеличить нормативные значения накоплений при помощи внедрения капитализации чистой прибыли предприятий, кроме того внедрить инвестиционный контроль на временной основе в приватизированном и государственном отечественных секторах экономики;

- принять различные меры, при помощи которых возможно усовершенствовать финансовое состояние отечественных предприятий посредством формирования системы надзора за исполнением предприятиями их финансовых обязательств.

Описанные выше мероприятия смогут существенно увеличить финансовую устойчивость у российских предприятий в сложившейся экономической ситуации в стране.

В заключении отметим, что понятие финансовой устойчивости до сих пор не имеет точного определения. Проанализировав различные мнения понятия, можно утверждать, что финансовая устойчивость предприятия – это некая способность предприятия осуществлять свою деятельность, постоянно развиваться в условиях конкуренции, но при этом вовремя рассчитываться со своими обязательствами перед кредиторами. Острой проблемой для отечественных предприятий является обеспечение их финансовой устойчивости. Данная проблема в первую очередь появляется вследствие нерационального сочетания собственных и заемных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гуминский В.В.* Современные проблемы обеспечения финансовой устойчивости предприятия // Символ науки. 2016. № 1. С. 89–91.
2. *Гутковская Е.А.* Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 2. С. 35–46.
3. *Новгородов П.А.* Проблемы оценки финансовой устойчивости предприятий // Сибирская финансовая школа: АВАЛЬ. – 2018. № 2. С. 31–51.
4. *Пуртова А.Ф.* Исследование подходов к определению финансовой устойчивости // Экономика и управление. 2018. № 4. С. 54–67.
5. *Родионова Е.Д.* Финансовая устойчивость компании // Символ науки. 2017. № 12. С. 162–164.
6. *Щурина С.В., Михайлова М.В.* Финансовая устойчивость компании: проблемы и решения // Финансы и кредит. 2016. № 42. С.43–60.

УДК 336.66

**ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
(НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «САРАНСКИЙ ЗАВОД
„РЕЗИНОТЕХНИКА“»)**

Юлия Борисовна Крестьянова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: yulia-069@mail.ru

**ASSESSMENT OF LIQUIDITY OF THE ENTERPRISE
(ON MATERIALS JSC «SARANSK
PLANT “REZINOTEKHNIKA”»)**

Julia Borisovna Krestyanova, Master's Degree student

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

В статье дана оценка текущей ликвидности предприятия ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» (ОАО «СЗРТ»). Раскрыто понятие «ликвидность», рассчитаны коэффициенты текущей и быстрой ликвидности, дана оценка ликвидности баланса. Исходя из результатов анализа видно, что предприятие ОАО «СЗРТ» в 2018 г. не имеет абсолютно ликвидного баланса, а текущая ликвидность в пределах нормы и составляет 1,5, хотя, коэффициент быстрой ликвидности немного отклоняется от нормы и составляет 0,6. Исходя из расчетов видно, что предприятие ОАО «СЗРТ» не находится в кризисном положении и его состояние финансово устойчивое, хотя и присущи небольшие отклонения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: ликвидность; анализ ликвидности; ликвидность баланса; ликвидность активов; коэффициент текущей ликвидности и коэффициент быстрой ликвидности.

The article assesses the current liquidity of the company JSC «Saransk plant «“Rezinotekhnika”»(JSC «SZRT»). The concept of "liquidity" is revealed, the coefficients of current and rapid liquidity are calculated, the liquidity of the balance sheet is estimated. Based on the results of the analysis, it can be seen that the company JSC «SZRT» in 2018 does not have an absolutely liquid balance, and the current liquidity is within the norm and is 1.5, although the quick liquidity ratio deviates slightly from the norm and is 0.6. Based on the calculations, it can be seen that the company JSC «SZRT» is not in a crisis situation and its condition is financially stable, although small deviations are inherent.

К e y w o r d s: liquidity; liquidity analysis; balance sheet liquidity; asset liquidity; current ratio and quick ratio.

Ликвидность является одной из характеристик финансового состояния предприятия. Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рас-

© Крестьянова Ю.Б., 2019

считываться по всем своим обязательствам. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше их ликвидность [1, с. 180].

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, активы предприятия разделяются на следующие группы:

Наиболее ликвидные активы – $A1 = \text{Стр. 1250} + \text{Стр. 1240}$;

Быстрореализуемые активы – $A2 = \text{Стр. 1230}$;

Медленнореализуемые активы – $A3 = \text{Стр. 1210} + \text{Стр. 1230} + \text{Стр. 1170} + \text{Стр. 1220} + \text{Стр. 1260}$;

Труднореализуемые активы – $A4 = \text{Стр. 1100} - \text{Стр. 1170}$;

Пассивы баланса группируются по степени и срочности их оплаты.

Наиболее срочные пассивы – $P1 = \text{Стр. 1520}$;

Краткосрочные обязательства – $P2 = \text{Стр. 1510} + \text{Стр. 1550}$;

Долгосрочные обязательства – $P3 = \text{Стр. 1400}$;

Постоянные пассивы – $P4 = \text{Стр. 1300} + \text{Стр. 1530} + \text{Стр. 1540}$.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

$A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$) – при таком соотношении баланс считается абсолютно ликвидным [2, с. 23].

Расчет оценки ликвидности бухгалтерского баланса за 2018 г. представлен следующим образом на примере ОАО «СЗРТ» (Бухгалтерский отчет компании можно получить с официального сайта) [3]:

Рассчитаем актив по формуле № 1 представленной выше:

$A1\ 2018 = 7\ 057 + 113\ 243 = 120\ 300$ тыс.руб.;

$A2\ 2018 = 207\ 907$ тыс.руб.;

$A3\ 2018 = 260\ 634 + 207\ 907 + 107 + 0 + 134 = 468\ 782$ тыс.руб.;

$A4\ 2018 = 615\ 129 - 107 = 615\ 022$ тыс.руб.

Рассчитаем пассив по формуле № 2 представленной выше:

$P1\ 2018 = 223\ 489$ тыс.руб.;

$P2\ 2018 = 305\ 836 + 0 = 305\ 836$ тыс.руб.;

$P3\ 2018 = 53\ 517$ тыс.руб.;

$P4\ 2018 = 589\ 478 + 344 + 31\ 440 = 621\ 262$ тыс.руб.

Баланс считается абсолютно ликвидным при следующих условиях:

$A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$, сравним полученные показатели ОАО «СЗРТ» по формуле № 3 представленной выше:

$A1\ 2018 = 120\ 300 < P1\ 2018 = 223\ 489$

$A2\ 2018 = 207\ 907 < P2\ 2018 = 305\ 836$

$A3\ 2018 = 468\ 782 > P3\ 2018 = 53\ 517$

$A4\ 2018 = 615\ 122 < P4\ 2018 = 621\ 262$

Таким образом, можно сделать вывод, что в 2018 г. организация не имеет абсолютно ликвидного баланса и ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить такие показатели как текущая и перспективная ликвидность.

Рассчитаем текущую ликвидность ОАО «СЗРТ»:

$K_{тл}\ 2018 = (A1 + A2 + A3) / (P1 + P2)$ [2, с. 23].

$K_{тл}\ 2018 = (120\ 300 + 207\ 907 + 468\ 782) / (223\ 489 + 305\ 836) = 1,5$

Таким образом, можно сделать вывод, что текущая ликвидность составляет 1,5, что в пределах нормы, которая должна составлять от 1 до 2.

Рассчитаем коэффициент быстрой ликвидности следующим образом: $K_{бл} = (A1 + A2) / P1 + P2$ [2, с. 24].

$K_{бл}\ 2018 = (120\ 300 + 207\ 907) / (223\ 489 + 305\ 836) = 0,6$

Следовательно, коэффициент быстрой ликвидности составляет 0,6 и не находится в пределах нормы, поскольку для нормально функционирующего платежеспособного предприятия этот коэффициент должен быть не ниже 0,7 и не выше 1,5.

Исходя из расчетов можно сказать, что ОАО «СЗРТ» в 2018 г. является платежеспособным и ликвидным предприятием, хотя имеются небольшие отклонения от нормы, но несмотря на это, предприятие не находится в кризисном положении и его состояние финансово устойчивое.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильева Л.С.* Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. М.: КНОРУС, 2017. 274 с. Режим доступа: <https://www.book.ru/view4/926106/1>.

2. *Донцова Л.В., Никифорова Н.А.* Анализ бухгалтерской (финансовой отчетности): Практикум. 6-е изд. М.: Дело и Сервис, 2018 г. 68 с. Режим доступа: <https://www.labirint.ru/books/639824/>

3. *Официальный сайт* ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО «СЗРТ»), режим доступа: <https://rubexgroup.ru/>

УДК 33.051

**АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ОАО «САРАНСКИЙ ЗАВОД „РЕЗИНОТЕХНИКА“»**

Сергей Александрович Маркин, магистрант

Мария Валерьевна Мягкова, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: markin.sergey94@yandex.ru, m.myagkova13@yandex.ru

**ANALYSIS OF THE SOURCES OF FINANCING
OJSC «SARANSK PLANT “REZINOTEKHNIKA”»**

Sergey Aleksandrovich Markin, Master’s Degree student

Myagkova Valeryevna Mariya, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрыто понятие «источник финансирования». Проведен анализ динамики чистой прибыли и кредиторской задолженности, как внутренних источников финансирования, ОАО «Саранский завод „Резинотехника“». Проанализированы: коэффициент концентрации собственного капитала и коэффициент финансовой зависимости предприятия.

Ключевые слова: источник финансирования, капитал, хозяйствующий субъект, чистая прибыль.

The concept of the source of financing is disclosed in the article. The analysis of the dynamics of net profit and accounts payable as internal sources of financing, OJSC «Saransk plant “Rezintekhnika”». Analyzed: the coefficient of concentration of equity and the coefficient of financial dependence of the enterprise.

Key words: sources of financing, capital, equity, economic subjects, net profit.

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, руководство каждого предприятия сталкивается с проблемой выбора источника финансирования своего хозяйствующего субъекта.

Под источником финансирования понимаются финансовые средства, которыми организация может распоряжаться для покупки активов и совершения операций. Такие источники могут быть разделены на две группы: внутренние (собственные) и привлеченные (заемные) [1].

К внутренним источникам финансирования принято относить средства, полученные в процессе осуществления хозяйствующими субъектами своего основного вида деятельности. Такими источниками выступают: чистая прибыль (ЧП), кредиторская задолженность и т. д.

К внешним же источникам, следует отнести, полученные средства от внешних контрагентов. Такими контрагентами могут выступать, как государство, так и кредитные организации, либо физические или юридические лица.

Проведем анализ внутренних источников финансирования, таких как чистая прибыль и кредиторская задолженность, ОАО «Саранский завод «Резинотехника» за 2016–2018 гг., представленных в табл. 1.

Исходя из табл. 1, мы видим, что чистая прибыль ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» в 2017 г. по сравнению с 2016 г. уменьшилась на 80 781 тыс. руб. или на 38,2%, а в 2018 г. выросла по сравнению с 2017 г. на 9 484 тыс. руб. или на 7,2 %. Уменьшение чистой прибыли за период с 2016 г. по 2018 г. составило на 54 065 тыс. руб.

Таблица 1

**Динамика чистой прибыли
и кредиторской задолженности
ОАО «Саранский завод „Резинотехника“»**

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение			
				2016–2017 гг.		2017–2018 гг.	
				Абс, +/-	Относ. (темп роста), %	Абс, +/-	Относ. (темп роста), %
Чистая Прибыль (ЧП), тыс. руб.	211 610	130 829	140 313	–80 781	61,8	9 484	107,2
Кредиторская задолженность (КЗ), тыс. руб.	211 247	225 413	157 182	14 166	106,7	–68 231	69,7

Анализ табл. 1 показывает, что на 2017 г. приходится рост кредиторской задолженности по сравнению с 2016 г. на 14 166 тыс. руб. или на 6,7 %. В 2018 г. наоборот наблюдается ее снижение по сравнению с 2017 г. на 68 231 тыс. руб. или на 30,3 %. За период с 2016 г. по 2018 г. наблюдается уменьшение кредиторской задолженности, так уменьшение составило 71 297 тыс. руб. или на 25,6 %.

Снижение данных показателей в 2018 г. по сравнению с 2016 г. свидетельствует об уменьшении денежных средств, которыми ОАО «Саранский завод «Резинотехника» имеет право распоряжаться для покупки новых активов и совершения операций, и вследствие о неэффективной политике проводимой организацией в рыночных условиях.

Можно сделать вывод, что выбор источника финансирования

для хозяйствующего субъекта определяется следующими факторами: финансовым положением организации, перспективными целями развития, предпочтениями и интересами руководящего состава, экономическими условиями созданными в государстве, а так же внутренней обстановкой в самой организации [3].

Чтобы хозяйствующему субъекту сохранить финансовую устойчивость, доля собственного капитала в отношении к заемному должна быть 60 % на 40 %. Для этого финансовая служба организации должна рассчитывать такие показатели, как коэффициент концентрации собственного капитала и коэффициент финансовой зависимости. Рассчитаем данные показатели для ОАО «Саранский завод „Резинотехника“». Так в табл. 2 представлены показатели собственного и заемного капитала ОАО «Саранский завод «Резинотехника» [2].

Таблица 2

Показатель собственного и заемного капитала (долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства) в общей структуре баланса ОАО «Саранский завод „Резинотехника“»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Собственный капитал, тыс. руб.	722 516	662 342	832 487
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	126 892	125 962	161 632
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	372 661	385 717	406 141
Валюта баланса	1 222 069	1 174 021	1 400 260

Так, коэффициент концентрации собственного капитала рассчитывается по формуле:

$$K_{кск} = \frac{СК}{ВБ}$$

где $K_{кск}$ – Коэффициент концентрации собственного капитала, СК – собственный капитал, ВБ – валюта баланса.

$$K_{кск2016 \text{ г.}} = \frac{722\ 516}{1\ 222\ 069} = 0,59;$$

$$K_{кск2017 \text{ г.}} = \frac{662\ 342}{1\ 174\ 021} = 0,56;$$

$$K_{кск2018 \text{ г.}} = \frac{832\ 487}{1\ 400\ 260} = 0,59.$$

Коэффициент концентрации собственного капитала показывает, сколько собственных средств приходится на общее количество активов организации. В ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» этот коэффициент на протяжении с 2016 г. по 2018 г. варьируется от 0,56 до 0,59, что говорит о том, что предприятие может погашать свои долги перед кредиторами за счет собственных источни-

ков. Коэффициент концентрации собственного капитала показывает долю собственного капитала в финансовой структуре капитала.

Рассчитаем коэффициент показывающий на сколько ОАО «Саранский завод «Резинотехника» зависит от внешних источников финансирования. Для этого рассчитаем коэффициент финансовой зависимости по формуле:

$$\text{Кфз} = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} \times 100\%.$$

где Кфз – Коэффициент финансовой зависимости, СК – собственный капитал, ЗК – заемный капитал.

Рассмотрим данный показатель на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника».

$$\text{Кфз}_{2016 \text{ г.}} = \frac{722\ 516}{126\ 892 + 372\ 661} = 1,44;$$

$$\text{Кфз}_{2017 \text{ г.}} = \frac{662\ 342}{125\ 962 + 385\ 717} = 1,29;$$

$$\text{Кфз}_{2018 \text{ г.}} = \frac{832\ 487}{161\ 632 + 406\ 141} = 1,47.$$

Исходя из расчетов видно, что коэффициент финансовой зависимости в 2018 г. равен 1,47, это на 0,18 больше чем в 2017 г. и на 0,03 больше чем в 2016 г. Данный показатель свидетельствует о том, что ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» может полностью погасить свои обязательства перед заемщиками за счет собственного капитала организации.

Таким образом, анализируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что при выборе хозяйствующим субъектом определенного вида источника финансирования, ему необходимо подойти к этому вопросу ответственно, качественно продумав все их плюсы и минусы. Выбирая внутренние источники финансирования, организация наделяет себя доступностью и быстротой их привлечения, правом сохранения управлением компанией, освобождает себя от платы за их использование. Но тем не менее, применяя указанный вид финансирования, необходимо помнить, что таким образом можно привлечь лишь ограниченный объем средств, контролировать за эффективностью использования ресурсов в ограниченном доступе, а также вывести посредством них собственные средства из оборота.

Следовательно, организация, сможет осуществлять свою хозяйственную деятельность только при положительном взаимодействии собственного и заемного капитала. При этом должны выполняться все обязательства перед учредителями и заемными организациями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Турманидзе Т.У. Финансовый менеджмент: учебник для студентов вузов обучающихся по экономическим специальностям / Т.У. Турманидзе, Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 247 с.
2. Щеткина, А.С. Система показателей экономической эффективности структуры капитала строительного предприятия / А.С. Щеткина, Е.А. Лясковская // 2017. № 2. 129 с.
3. Кузнецова Н.Н. Основные критерия выбора источника финансирования предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 1. С. 90–96.

УДК 33.051

РАСЧЕТ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ

ОАО «САРАНСКИЙ ЗАВОД „РЕЗИНОТЕХНИКА“»

Сергей Александрович Маркин, магистрант

Татьяна Евгеньевна Шилкина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: markin.sergey94@yandex.ru, t.e.shilkina@ruc.su

CALCULATION OF THE MAIN INDICATORS OF THE CAPITAL STRUCTURE ON THE EXAMPLE OF OJSC «SARANSK PLANT “REZINOTEKHNIKA”»

Sergey Aleksandrovich Markin, Master’s Degree student

Tatyana Yevgenyevna Shilkina, Associate Professor

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

В данной статье раскрыты значение терминов: капитал организации и структура капитала. Произведен расчет основных показателей структуры капитала, таких как: коэффициент автономии, коэффициент привлечения заемного капитала, коэффициент покрытия внеоборотных активов, коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами на примере ОАО «Саранский завод „Резинотехника“».

К л ю ч е в ы е с л о в а: активы, собственный капитал, заемный капитал, собственные оборотные средства, внеоборотные активы.

This article discloses the meaning of the term organization capital and capital structure. The basic indicators of the capital structure were calculated, such as: autonomy coefficient, borrowing capital ratio, non-current assets coverage ratio, assets working capital ratio using the example of OJSC «Saransk Plant “Rezinotekhnika”».

К e y w o r d s: assets, equity, borrowed capital, working capital, non-current assets.

В настоящее время в научной литературе дано много различных значений термина «капитал», отражающих полностью его сущность. Так, прежде всего, стоит различать капитал реальный, в форме средств производства, и капитал денежный, существующий в денежной форме и используемый для приобретения средств производства, как совокупность источников средств для обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта.

Капитал организации – это финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта направленные в текущую, инвестиционную и финансовую деятельность с целью получения и максимизации прибыли [1].

Структура капитала – это определенное соотношение источников формирования заемного и собственного капитала хозяйствующего субъекта, для реализации своей рыночной стратегии с целью получения прибыли [2].

Так к основным показателям структуры капитала следует отнести:

Коэффициент автономии – характеризует отношение собственного капитала к общей сумме активов предприятия, находится по формуле:

$$K_a = \frac{СК}{С_a},$$

где K_a – это коэффициент автономии, СК – собственный капитал, C_a – сумма активов.

Коэффициент привлечения заемного капитала – характеризует степень зависимости хозяйствующего субъекта от средств кредиторов, находится по формуле:

$$K_{пз} = \frac{ЗК}{С_a},$$

где $K_{пз}$ – коэффициент привлечения заемного капитала, ЗК – заемный капитал (долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства).

Коэффициент покрытия внеоборотных активов – характеризует платежеспособность организации в долгосрочной перспективе, находится по формуле:

$$K_{пва} = \frac{СК + ДО}{В_a},$$

где $K_{пва}$ – коэффициент покрытия внеоборотных активов, ДО – долгосрочные обязательства, V_a – внеоборотные активы.

Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами – показывает степень обеспеченности хозяйствующего субъекта собственными оборотными активами, необходимыми для

финансовой устойчивости в рыночных условиях конкурирования, находится по формулам:

$$K_{па} = \frac{СОС}{Са},$$

где $K_{па}$ – коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами, СОС – собственные оборотные средства [3].

Рассмотрим динамику показателей структуры капитала на примере хозяйствующего субъекта, так в таблице представлена структура бухгалтерского баланса Открытого акционерного общества «Саранский завод „Резинотехника“» за 2016–2018 гг.

**Структура бухгалтерского баланса
ОАО «Саранский завод „Резинотехника“»**

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Внеоборотные активы, тыс. руб.	637 259	610 420	526 015
Оборотные активы, тыс. руб.	584 910	563 601	874 245
Собственный капитал, тыс. руб.	722 516	662 342	832 487
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	126 892	125 962	161 632
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	372 661	385 717	406 141
Валюта баланса	1 222 069	1 174 021	1 400 260

Проанализируем коэффициент автономии ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» по годам.

$$Ka_{2016 \text{ г.}} = \frac{722\,516}{1\,222\,069} = 0,59;$$

$$Ka_{2017 \text{ г.}} = \frac{662\,342}{1\,174\,021} = 0,56;$$

$$Ka_{2018 \text{ г.}} = \frac{832\,487}{1\,400\,260} = 0,59.$$

Коэффициент автономии показывает, сколько собственных средств приходится на общее количество активов организации. В ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» этот коэффициент на протяжении с 2016 г. по 2018 г. варьируется от 0,56 до 0,59, что говорит о том, что предприятие может погасить свои долги перед кредиторами за счет собственных источников. В российской практике приемлемым значением коэффициента автономии являются значения больше 0,5.

Далее рассчитаем обратный показатель коэффициента автономии – коэффициент привлечения заемного капитала.

$$K_{пз2016 \text{ г.}} = \frac{126\,892 + 372\,661}{1\,222\,069} = 0,41;$$

$$K_{пз2017 \text{ г.}} = \frac{125\,962 + 385\,717}{1\,174\,021} = 0,44;$$

$$\text{Кпз2018 г.} = \frac{161\,632 + 406\,141}{1\,400\,260} = 0,41$$

Рассчитаем коэффициент покрытия внеоборотных активов ОАО «Саранский завод „Резинотехника“».

$$\text{Кпва2016 г.} = \frac{722\,516 + 126\,892}{637\,259} = 1,33;$$

$$\text{Кпва2017 г.} = \frac{662\,342 + 125\,962}{610\,420} = 1,29;$$

$$\text{Кпва2018 г.} = \frac{832\,487 + 161\,632}{526\,015} = 1,89$$

Исходя из расчетов, видно, что коэффициент покрытия внеоборотных активов в 2018 г. на 0,6 больше чем в 2017 г. и на 0,56 больше чем в 2016 г., что свидетельствует о хорошей реализации проводимой предприятием ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» политики в условиях рыночной конкуренции.

Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами ОАО «Саранский завод „Резинотехника“»

$$\text{Кпа2016 г.} = \frac{584\,910}{1\,222\,069} = 0,48;$$

$$\text{Кпа2017 г.} = \frac{563\,601}{1\,174\,021} = 0,48;$$

$$\text{Кпа2018 г.} = \frac{874\,245}{1\,400\,260} = 0,62$$

Исходя из расчетов, видно, что коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами на протяжении 2016 г. и 2017 г. остается на уровне 0,48, а в 2018 г. этот показатель вырос на 0,14 и стал равен 0,62. Высокие значения этого показателя говорят о том, что ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» является финансово устойчивой организацией, способной осуществлять свою деятельность, не прибегая к заемным средствам.

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что Открытое акционерное общество «Саранский завод „Резинотехника“» является финансово устойчивой организацией. Структура капитала, т.е. соотношение собственного и заемного капитала компании, оптимальна и дает в полной мере реализовывать сложившуюся на протяжении нескольких лет финансовую стратегию компании реализуемую в рыночных условиях экономики, что должно максимизировать ее прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ендовицкий Д.А.* Финансовый анализ [Электронный ресурс]: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. Москва: КноРус, 2018. 300 с.
2. *Игонина Л.Л.* Финансовый анализ: учебник для бакалавриата и [Электронный ресурс]: учебник / Л.Л. Игонина, У.Ю. Рошкетаяева, В.В. Вихарев. Москва: Русайнс, 2018. 228 с.

3. *Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г.В., 7-е изд., перераб. и доп. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 608 с.*

УДК 336.645.2

ПОЛИТИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анна Александровна Маркова, старший преподаватель

Ирина Юрьевна Сорокина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: markovaanna2012@yandex.ru

WORKING CAPITAL FINANCING POLICY OF THE ENTERPRISE

Anna Markova, Senior Lecturer

Irina Sorokina, Master's Degree student

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

Значительная часть финансовых затруднений в экономической деятельности предприятия, возникающих в разных звеньях процесса воспроизводства, прямо или косвенно связаны с недостатками в формировании оптимальной величины источников формирования оборотных средств и эффективности их использования.

К л ю ч е в ы е с л о в а: оборотные средства, источники финансирования, финансовые ресурсы, политика управления оборотными средствами и краткосрочными обязательствами, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

A significant part of the financial difficulties in the economic activity of the enterprise arising in different parts of the reproduction process, directly or indirectly associated with deficiencies in the formation of the optimal value of sources of working capital formation and efficiency of their use.

К e y w o r d s: working capital, sources of financing, financial resources, working capital and short-term liabilities management policy, accounts receivable, accounts payable.

В условиях инновационного развития перед предприятиями встала проблема обеспечения оборотных средств необходимыми источниками формирования и оптимизации их величины, состава и структуры.

Политика финансирования направлена на формирование оптимального объема и структуры оборотных средств и источников финансирования их прироста, что является одной из важных

направлений управления финансовыми ресурсами на предприятии. Кроме того, оптимальная структура оборотных средств и источников финансирования их прироста оказывает непосредственное влияние на финансовые результаты и финансовую устойчивость предприятия. «Финансовую неустойчивость большинства предприятий и организаций обуславливает главным образом недостаток собственных оборотных средств, а часто их отсутствие» [4].

В связи с этим, анализ эффективности политики финансирования оборотных средств позволяет своевременно выявить все недостатки финансовой деятельности и учесть сделанные выводы и обобщения при разработке направлений финансовой политики предприятия. «Финансирование играет большую роль в деятельности организации, т. к. финансовые ресурсы трансформируются в активы предприятия и во многом определяют объемы деятельности предприятия» [1].

Источниками формирования оборотных средств могут выступать как собственные финансовые и нефинансовые ресурсы, так и привлекаемые в бизнес краткосрочные, долгосрочные заимствования и ресурсы, предоставляемые партнерами на безвозмездной основе в рамках кредиторской задолженности. «Вместе с другими экономическими рычагами инвестиции и инвестиционная система призвана занять ключевое положение в стимулировании производства и укреплении экономики страны и региона» [2].

Источники финансирования оборотных средств отражаются в пассиве баланса и подробно раскрываются в соответствующих пояснениях к балансу.

Комбинируя различные элементы оборотных активов и краткосрочных обязательств, организация может повысить свою доходность, рыночную стоимость, инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность, компенсируя при этом риски.

Политика управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами – это сбалансированный, целенаправленный процесс, представленный в виде механизмов эффективности формирования, использования и регулирования оборотных средств, направленных на обеспечение устойчивого, инновационного развития предприятия. Политика управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами предприятия состоит из управляющей и управляемой подсистем, которые соответственно представлены субъектами и объектами управления. К объектам управления относятся активы, являющиеся объектом авансирования оборотных средств, источники их формирования, а также экономические отношения, возникающие в процессе кругооборота оборотных средств и краткосрочных обязательств. Субъекты управления – службы и органы управления, которые используют

специфические методы целенаправленного воздействия на оборотные средства и краткосрочными обязательствами. Политика управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами предприятия включает в себя управление денежными средствами, дебиторской задолженностью, запасами, кредиторской задолженностью и краткосрочными заемными средствами.

Формирование оптимального объема и структуры оборотных активов и источников их финансирования должно быть также связано с проведением внутрихозяйственного контроля в организации. «Внутренний контроль прямо связан с оперативным обеспечением сохранности активов, использованием ресурсов, состоянием учета и отчетности, соблюдением финансового и налогового законодательства» [3].

Таким образом, анализ эффективности процесса управления оборотными активами и источниками их финансирования позволяет своевременно выявить все недостатки финансовой политики и учесть сделанные выводы и обобщения при разработке направлений улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Новые условия хозяйствования предлагают предприятиям самостоятельно проводить политику формирования финансовых ресурсов, предполагающую наличие и использование различных источников их получения. От того, насколько эффективна данная политики или нет, во многом зависит стабильность финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Исходя из этого, в современных условиях экономического развития предприятия, важно уметь проводить анализ эффективности политики финансирования оборотных средств. Проведение данного анализа необходимо как самому предприятию для оценки эффективности финансовой деятельности и предупреждения возможного кризиса, так и его партнерам для объективной оценки финансовых возможностей данного хозяйствующего субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абелова Л.А.*, Каргин Ю.И., Катайкина Н.Н. Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «Лисма». [Текст] /Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 5–14.
2. *Гудожникова Е.В.*, Скороходова О.Н. Направления развития инвестиционной политики АПК. [Текст] / Е. В. Гудожникова, О.Н. Скороходова // Мир науки и образования. 2015. № 3 (3). С. 4.
3. *Елисеева О.В.* Внутрихозяйственный контроль как фактор повышения эффективности работы производственных предприятий потребительской кооперации. Studium. 2012. № 3-4 (24–25). С. 9.
4. *Лохтина Л.М.*, Маркова А.А., Катайкина Н.Н. Повышение финансовой устойчивости коммерческой организации: монография /Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2017. 76 с.

УДК 336.717.71

**ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА
ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ**

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

**PROSPECTS OF FACTORING APPLICATION
FOR FINANCING OF FOREIGN ECONOMIC OPERATIONS**

Maria Valeryevna Myagkova, Associated Professor

Regina Aleksandrovna Zakharkina, Associated Professor

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

В статье раскрыты основные тенденции развития рынка факторинга в России, определены особенности отраслевой и территориальной структуры факторингового портфеля. В отраслевой структуре факторингового портфеля ведущая роль принадлежит предприятиям обрабатывающих производств и торговли, а организации сферы транспорта, связи и строительства факторинговые инструменты используют в меньшей степени.

К л ю ч е в ы е с л о в а: факторинг, финансирование, программные продукты, риски.

The article reveals the main trends in the development of the factoring market in Russia, identifies the features of the sectoral and territorial structure of the factoring portfolio. In the sectoral structure of the factoring portfolio, the leading role belongs to manufacturing and trade enterprises, and organizations in the sphere of transport, communications and construction use factoring tools to a lesser extent.

K e y w o r d s: factoring, financing, software products, risks.

Конкурентные и финансовые ограничения в развитии бизнеса российских предприятий, в том числе и по линии внешнеэкономических сделок, побуждают банки и специализированные финансовые организации осваивать новые инструменты финансирования, в частности факторинг и форфейтинг.

Факторинг, как известно, представляет собой операцию, при которой факторант (компания-продавец) за комиссионное вознаграждение продает дебиторскую задолженность фактору (банк или специализированная организация) и получает большую часть причитающегося от покупателя платежа.

© Мягкова М.В., Захаркина Р.А., 2019

Факторинг отличают такие достоинства как:

- возможность рефинансирования задолженности должника до срока оплаты, обеспечивая непрерывность денежного оборота клиента;
- возможность контролирования фактор-компанией задолженности;
- принятие фактор-компанией рисков платежеспособности должников. Тенденции развития факторинга в развивающихся и развитых странах заметно различаются: в то время как в развивающихся странах банки используют простое финансирование под уступку дебиторской задолженности, резиденты развитых стран стараются диверсифицировать и совершенствовать услугу.

Основными условиями активного развития рынка факторинговых услуг в современных условиях являются:

- длительное существование и увеличение количества международных факторинговых ассоциаций;
- наличие единого финансового рынка в рамках Евросоюза;
- открытость и высокий уровень развития западных экономик;
- наличие государственной поддержки и нормативной базы в области факторинга почти во всех европейских странах;
- высокий уровень развития технологий;
- широкий спектр пользователей услуг факторинга (разного масштаба и видов деятельности).

В Западной Европе преобладают специализированные факторинговые компании, которые чаще всего являются дочерними компаниями банков. Таким образом, опосредованно данный инструмент контролируется банковским сектором.

В России развитие рынка факторинговых услуг свидетельствует об их слабой востребованности по сравнению с иными инструментами финансирования внешнеэкономических операций. Отраслевая структура факторингового портфеля свидетельствует о наибольшем объеме в портфеле предприятий обрабатывающих производств и торговли, а организации из сферы базовых рыночных услуг (транспорт, связь, строительство) практически не используют факторинговые инструменты для рефинансирования дебиторской задолженности, что частично объясняется спецификой структуры операционного цикла в некоторых из них, а частично – меньшей остротой проблем с формированием оборотного капитала, чем в производстве и торговле. Сфера услуг на данный момент преимущественно представлена на рынке факторинговых сделок арендой коммерческой недвижимости, IT-услугами, кейтерингом и клинингом.

Анализируя структуру фактор-компаний, действующих на российском рынке, можно отметить, что более половины из них при-

надлежат банкам и около 30 % – специализированным компаниям. Лидерами по портфелю факторинга последние несколько лет являются компании «ВТБ Факторинг», «Промсвязьбанк/ПСФ», «Альфа-банк», «Сбербанк Факторинг», «ГПБ-факторинг» и «Капитал Факторинг», на долю которых приходится более 60% рынка факторинговых операций.

Основная доля рынка факторинговых услуг и клиентов сосредоточена в Москве и Центральном федеральном округе, относительно хорошо развит этот сегмент услуг в Приволжском и Уральском федеральных округах. Явно ниже имеющегося на территории экономического потенциала используются факторинговые услуги в Санкт-Петербурге и Северо-Западном федеральном округе. В качестве причин, сдерживающих развитие факторинга в России в современных условиях, можно выделить:

- сравнительно высокая стоимость факторинга (небольшие компании с низкой рентабельностью и нестабильным доходом не могут позволить дополнительные издержки в форме комиссии фактор-компаниям, выплачиваемой ежемесячно);

- отсутствие нормативной базы, включающей единую формулировку инструментов, методику проведения операций, права и обязанности сторон, перечень необходимых документов и требований к их оформлению, порядок разрешения споров сторон;

- противоречие действующих нормативных актов (в области налогового законодательства существуют признанные проблемы в определении налогооблагаемой базы и расходов в операциях факторинга; валютное законодательство со своей стороны требует поступления валютной выручки от экспортера в оговоренные сроки и запрещает валютные операции между резидентами);

- отсутствие программных продуктов, поскольку услуги являются технологически сложными и трудоемкими (подобно программному обеспечению операций клиентов или ведения бухгалтерского учета факторинг нуждается в эффективном автоматизированном продукте);

- отсутствие квалифицированных кадров и желания банков развивать линейку продуктов.

По нашему мнению, в первую очередь необходимо уделить внимание вопросу правового обеспечения факторинговой деятельности с введением в официальный оборот понятий «факторинг», «фактор» и «договор факторинга» и устранением противоречия между содержанием нормативных документов. Также в перспективе следует создать единую базу данных дебиторов для актуализации кредитных историй и сведений финансовой отчетности, что позволит минимизировать риски как факторов, так и факторантов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Катайкина Н.Н.* Использование кредитной политики в управлении дебиторской задолженностью организации // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы национальной научно-практической конференции научно-педагогических работников, 2019. С. 242–246.
2. *Шустиков М.Д.* Дискуссионные вопросы регулирования рынка факторинга в России // Московский экономический журнал, 2019. № 7. С. 65.

УДК 336.717.06

РОЛЬ РОССИЙСКИХ БАНКОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

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

THE ROLE OF RUSSIAN BANKS IN FINANCING ECONOMIC GROWTH

Maria Valeryevna Myagkova, Associated Professor

Regina Aleksandrovna Zakharkina, Associated Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье исследована проблема расширения ресурсной базы финансирования экономического роста на основе повышения сберегательного потенциала российской экономики. В работе обоснована доминирующая роль российских банков в наращивании потенциала организованных сбережений, проанализированы возможности функционирования альтернативных сберегательных институтов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: экономический рост, финансирование, ресурсная база, национальные сбережения, коммерческий банк.

The article deals with the problem of expanding the resource base for financing economic growth on the basis of increasing the savings potential of the Russian economy. The paper substantiates the dominant role of Russian banks in building the potential of organized savings, analyzes the possibilities of functioning of alternative savings institutions.

К e y w o r d s: economic growth, financing, resource base, national savings, commercial bank.

Приоритетной целью социально-экономического развития России на ближайшую перспективу правительством страны определено достижение высоких темпов роста производства, достаточных для того чтобы войти в пятерку ведущих экономик мира. Для реализации поставленной цели делается многое: обеспечена и поддерживается макроэкономическая стабильность в стране, в частности, взята под контроль инфляция, сформированы мощные золотовалютные резервы, государственные фонды денежных средств, создаются стимулы для внедрения новых технологий, запущены масштабные государственные проекты, в том числе, по импортозамещению, активизированы процессы становления и развития новых институтов финансового сектора экономики и т. д. На этом фоне довольно остро встает проблема расширения ресурсной базы финансирования экономического роста, особенно в условиях санкций и непростой геополитической ситуации.

Как надежную альтернативу внешним источникам финансирования в качестве основы ресурсно-финансового обеспечения высоких темпов экономического роста следует рассматривать национальные сбережения – накопления всех субъектов в совокупности в масштабах национальной экономики, а именно: домашних хозяйств, нефинансовых предприятий, сберегательно-инвестиционных институтов, государства.

Совокупную способность экономики продуцировать новые сбережения и удовлетворять на этой основе воспроизводственные потребности, обеспечивая развитие производства и потребления, будем трактовать как сберегательный потенциал национальной экономики. Последний определяется накопленными сберегательными ресурсами, а также возможностями и желанием субъектов создавать их в будущем. Поскольку эти возможности связаны с источником национальных сбережений - прибавочным продуктом, приростом добавленной стоимости, способность экономики создавать новые сбережения определяется наличием природных и трудовых ресурсов, прогрессивных средств производства и технологий, накопленным национальным богатством. С другой стороны, часть произведенной в стране добавленной стоимости трансформируется в сбережения в силу возможностей и желания конкретных субъектов сберегать, что определяется системой распределения и перераспределения доходов в обществе, соответствующими мотивами и стимулами, обусловленными, помимо прочих факторов, сформированной и действующей институциональной структурой национальной сберегательной системы.

Таким образом, сберегательный потенциал страны формируется, с одной стороны, исходя из достигнутого уровня ее научно-технического и экономического развития, а с другой, на основе

способности институциональной структуры национальной сберегательной системы аккумулировать сбережения, опосредовать их кругооборот и повышать эффективность использования.

На данный момент способность российской экономики создавать сбережения выражается в ежегодной норме сбережений в среднем на уровне 26–27% ВВП. Такая норма сбережений представляется недостаточной для обеспечения условий стабильного экономического роста на уровне 3–5% в год.

В качестве институтов, которые обеспечивают формирование организованных сбережений, следует определить коммерческие банки, страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды, кредитные кооперативы.

Лидером в сегменте российской сберегательной системы, несмотря на функционирование достаточного количества некредитных финансовых институтов, является банковский сектор. Выбор именно банковских учреждений в целях сохранения и приумножения своих сбережений можно объясняется и преобладающей в обществе элитарно-коллективистской парадигмы ценностей. Элитарно-коллективистская система ценностей определила преобладание консервативной стратегии сберегательного поведения субъектов отечественной экономики, основанной на принципах надежности, безопасности, минимальных рисков, следования традициям обязательности сбережений «на черный день», предпочтения традиционных форм вложений (преимущественно банковских).

Долгосрочные сбережения формируются в развитой рыночной экономике преимущественно при посредничестве страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов – сберегательных институтов договорного типа, создающих свои фонды на контрактной основе.

Рост пенсионных средств негосударственных пенсионных фондов сдерживает снижение доходности фондов. Согласно действующему законодательству, негосударственные пенсионные фонды должны избегать вложения средств в рискованные финансовые инструменты, обязаны обеспечивать достаточный уровень надежности и возвратности вложений. Исходя из вышеизложенного их инвестиционная стратегия является более консервативной, чем в других финансовых учреждениях: фонды предпочитают вложения средств в государственные и корпоративные ценные бумаги.

Существенную конкуренцию участникам финансового рынка в ближайшее время могут составить кредитные кооперативы. Главным их преимуществом в конкурентной борьбе являются более привлекательные процентные ставки. Развитие отечественного рынка кредитной кооперации находится на начальных этапах сво-

его развития и сталкивается с рядом неблагоприятных правовых, социально-экономических и общественно-политических факторов.

Кредитная кооперация определяется как финансовый механизм, с помощью которого субъекты экономики путем кооперирования усилий, идей и средств получают необходимые ресурсы гораздо дешевле, чем в том случае, когда каждый из них действует самостоятельно. Однако в отличие от крупных банков кооперативы не имеют возможности применять высокотехнологичные продукты – качественное расчетно-кассовое обслуживание, многофункциональные банкоматы, бесконтактные банковские карты, интернет-банкинг, современные сберегательные, депозитные, инвестиционные инструменты и прочее. Недостаточный объем финансового капитала не позволяет отечественным кредитным кооперативам в течение длительного периода удерживать демпинговые ставки по депозитам для наращивания рыночного сегмента.

Также в состав сберегательных институтов целесообразно включить паевые инвестиционные фонды, которые предоставляют возможность субъектам вкладывать сбережения в целях приумножения их стоимости как альтернатива банковским депозитам и хранению средств в иностранной валюте. Индустрия коллективных инвестиций, к которой относятся инвестиции в паевые фонды, в России находится в стадии становления.

ЛИТЕРАТУРА

1. *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.
2. *Маркова А.А.* Стратегические задачи обеспечения перспективной платежеспособности предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников, Саранск, 2019. С. 338–342.

УДК 336.64

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «САРАНСКИЙ ЗАВОД
„РЕЗИНОТЕХНИКА“» (ОАО «СЗРТ»)**

Мария Валерьевна Мягкова, доцент

Юлия Борисовна Крестьянова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: m.myagkova13@yandex.ru

**ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY
OF THE ENTERPRISE JSC «SARANSK PLANT
“REZINOTEKHNIKA”»(JSC «SZRT»)**

Maria Valeryevna Myagkova, Associated Professor

Julia Borisovna Krestyanova, Master's Degree student

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

В статье рассмотрены абсолютные показатели, влияющие на финансовую устойчивость предприятия ОАО «Саранский завод «Резинотехника» (ОАО«СЗРТ»). Раскрыто понятие «бухгалтерский баланс», проанализированы методики расчета абсолютных показателей. В статье дается обоснование, что абсолютные показатели отражают степень обеспеченности активов, исходя из результатов анализа видно, что предприятие ОАО «Саранский завод «Резинотехника» не находится в кризисном положении и является финансово устойчивым.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; типы финансовой устойчивости; бухгалтерский баланс; собственные оборотные средства; собственные долгосрочные источники; общие источники.

The article discusses the absolute indicators affecting the financial stability of the company OJSC Saransky Plant Rezinotekhnika (OJSC SZRT). The concept of «balance sheet» is disclosed, the methods for calculating absolute indicators are analyzed. The article gives the rationale that absolute indicators reflect the degree of security of assets, based on the results of the analysis it is clear that the enterprise OJSC Saransky Plant Rezinotekhnika is not in a crisis situation and is financially stable.

Key words: financial stability; types of financial stability; balance sheet; own current assets; own long-term sources; common sources.

Финансовая устойчивость предприятия заключается в формировании и использовании его финансовых средств. В экономике финансово устойчивое предприятие по сути дела отражает конечные результаты его деятельности, способствует выживанию и развитию в конкурентной борьбе, поддерживает постоянную платежеспособности, финансовой стабильности.

ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» (ОАО «СЗРТ»), является одним из крупнейших по изготовлению резинотехнических изделий, рукавов, технической пластины и входит в состав лидеров по выпуску неформовых и формовых РТИ, резины товарной. Согласно Уставу, главной целью деятельности завода является получение прибыли. Приоритетным направлением деятельности предприятия является сохранение позиций на российском рынке резинотехнических изделий в условиях сохранения высокой конкуренции. В течение последних лет структура выпуска востребованных рынком изделий существенно не изменилась.

Главными источниками получения данных являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Бухгалтерский баланс – это документ, представляющий собой перечень в стоимостной оценке имущества предприятия (активы) и источников их возникновения (пассивы). Бухгалтерский баланс отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств ОАО «СЗРТ» на 2016, 2017, 2018 гг. Показатели финансовой устойчивости отражают эффективность использования заемных и собственных средств. Устойчивость финансового положения характеризуется достаточной долей собственных источников дохода в структуре финансирования компании. Для контроля за системой управления финансовой устойчивостью используется расчет абсолютных показателей. Так как абсолютные показатели отражают степень обеспеченности активов их источниками, исходя из результатов анализа видно, в кризисное или независимое положение находится компания [1].

Расчет показателей представлен следующим образом на примере ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» (ОАО «СЗРТ»):

1. Собственные оборотные средства (СОС) = Собственный капитал (СК) – Внеоборотные активы (ВА);
2. Собственные долгосрочные источники (СДИ) = Собственный капитал (СК) + Долгосрочные обязательства (ДО);
3. Общие источники (ОИ) = Собственные долгосрочные источники (СДИ) + Краткосрочные займы (КО) [2].

Рассчитаем собственные оборотные средства ОАО «СЗРТ» за 2016, 2017, 2018 гг. по формуле № 1 представленной выше:

1. СОС 2016 = 722 516 – 637 259 = 85 257 тыс. руб.;
2. СОС 2017 = 662 342 – 610 420 = 51 922 тыс. руб.;
3. СОС 2018 = 589 478 – 615 129 = - 25 651 тыс. руб.

Рассчитаем собственные долгосрочные источники ОАО «СЗРТ» за 2016, 2017, 2018 гг. по формуле № 2 представленной выше:

1. СДИ 2016 = 722 516 + 126 892 = 849 408 тыс. руб.;
2. СДИ 2017 = 662 342 + 125 962 = 788 304 тыс. руб.;

3. СДИ 2018 = 589 478 + 53 517 = 642 995 тыс. руб.;
Рассчитаем общие источники ОАО «СЗРТ» за 2016, 2017, 2018 гг. по формуле № 3 представленной выше:

ОИ 2016 = 849 408 + 375 066 = 1 224 474 тыс. руб.;

ОИ 2017 = 788 304 + 385 717 = 1 174 021 тыс. руб.;

ОИ 2018 = 642 995 + 561 109 = 1 204 104 тыс. руб.

Рассчитаем излишек или недостаток собственными оборотными средствами, собственными долгосрочными источниками и общих источников «ОАО СЗРТ», для этого от каждого из этих показателей отнимем величину запасов на конец рассматриваемого года [2].

Излишек (+) или недостаток (–) СОС

1. $\Delta \text{СОС } 2016 = 85\,257 - 246\,270 = -161\,013$ тыс. руб.;

2. $\Delta \text{СОС } 2017 = 51\,922 - 232\,723 = -180\,801$ тыс. руб.;

3. $\Delta \text{СОС } 2018 = -25\,651 - 260\,634 = -286\,285$ тыс. руб.

Излишек (+) или недостаток (–) СДИ

1. $\Delta \text{СДИ } 2016 = 849\,408 - 246\,270 = 603\,138$ тыс. руб.;

2. $\Delta \text{СДИ } 2017 = 788\,304 - 232\,723 = 555\,581$ тыс. руб.;

3. $\Delta \text{СДИ } 2018 = 642\,995 - 260\,634 = 382\,361$ тыс. руб.

Излишек (+) или недостаток (–) ОИ

1. $\Delta \text{ОИ } 2016 = 1\,224\,474 - 246\,270 = 978\,204$ тыс. руб.;

2. $\Delta \text{ОИ } 2017 = 1\,174\,021 - 232\,723 = 941\,298$ тыс. руб.;

3. $\Delta \text{ОИ } 2018 = 1\,204\,104 - 260\,634 = 943\,470$ тыс. руб.

Выделяют 4 типа финансовой устойчивости предприятия. Определим к какому же типу относится анализируемое предприятие [2].

Абсолютная финансовая устойчивость (СОС > 0; СДИ > 0; ОИ > 0).

Нормальная финансовая устойчивость (СОС < 0; СДИ > 0; ОИ > 0).

Неустойчивое финансовое положение (СОС < 0; СДИ < 0; ОИ > 0).

Кризисное финансовое состояние (СОС < 0; СДИ < 0; ОИ < 0)

Исходя из расчетов можно сказать, что в 2016 и 2017 годах на ОАО «СЗРТ» была абсолютная финансовая устойчивость. С учетом запасов же ситуация изменилась, так в 2016 и 2017 годах было устойчивое финансовое состояние, а в 2018 году нормальное финансовое состояние. Таким образом, исходя из результатов анализа видно, что предприятие ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» (ОАО «СЗРТ») не находится в кризисном положении и его состояние финансово устойчиво за анализируемый период (2016–2018 гг.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2018г. 470 с. Режим доступа: <https://biblionline.ru/bcode/413053>

2. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2016г. 208 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/671422>.

УДК 336.64

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «САРАНСКИЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»

Юлия Александровна Пантелейкина, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: vgfbbb@inbox.ru

LIQUIDITY ANALYSIS LLC “SARAN POLYGRAPHIC COMBINE”
Yuliya Aleksandrovna Pantileykina, Master’s Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Рассматривается анализ ликвидности Общества с ограниченной ответственностью «Саранский полиграфический комбинат».

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

The liquidity analysis of the Saransk Printing Plant Limited Liability Company is considered.

К e y w o r d s: liquidity, inequality, assets, liabilities, balance sheet.

Ликвидность – это способность предприятия превращать активы в деньги. Показатель ликвидности помогает определить возможность оплаты своих счетов своевременно. Ликвидность это один из фактических показателей банкротства. Анализ ликвидности важен как для внутренних, так и для внешних пользователей информации об организации.

Ликвидность баланса предприятия –характеризует насколько у той или иной организации хватит средств чтобы покрыть все свои обязательства.

Т а б л и ц а 1

Методика группировки активов по степени ликвидности

Показатели	Методика расчета	Статьи баланса
Наиболее ликвидные активы (А1)	Денежные средства организации и краткосрочные финансовые вложения	1240+1250
Быстро реализуемые активы (А2)	Товары отгруженные, дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	1230+1260
Медленно реализуемые активы (А3)	Запасы с налогом на добавленную стоимость, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения за минусом товаров отгруженных, и расходов будущих периодов	1210+1220
Труднореализуемые активы (А4)	Внеоборотные активы, за исключением доходных вложений в материальные ценности, долгосрочных финансовых вложений, плюс расходы будущих периодов и дебиторская задолженность долгосрочная	1100
Баланс		1600

Т а б л и ц а 2

Структура активов по степени ликвидности, %

Показатели	2017 г.	2016 г.	2015 г.	Абсолютное значение		Темп роста	
				2016–2017 гг.	2015–2017 гг.	2016–2017 гг.	2015–2017 гг.
Наиболее ликвидные активы (А1)	41,88	45,63	48,51	3,75	2,88	108,95	115,83
Быстрореализуемые активы (А2)	30,53	29,87	27,21	–0,66	–2,66	97,84	89,13
Медленно реализуемые активы (А3)	25,92	23,22	22,66	–2,7	–0,56	89,58	87,42
Труднореализуемые активы (А4)	1,67	1,27	1,62	–0,4	0,35	76,05	97,01
Баланс	100	100	100	0	0	100	100

Анализ табл. 2 показывает, что активы снизилась в основном за счет наиболее ликвидных активов (А1, равняющиеся 2,88%).

Начиная с 2015 г. по 2017 г. происходят следующие изменения:

наиболее ликвидные активы возрастают с 45,63 % до 48,51 % оборотных средств.

Т а б л и ц а 3

Группировка пассивов по сроку погашения

Показатели	Методика расчета	Статьи баланса
(П1) Наиболее срочные обязательства	Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства	1520+1550
Краткосрочные пассивы (П2)	Краткосрочные займы и кредиты	1510
Долгосрочные пассивы (П3)	Долгосрочные заемные средства и прочие долгосрочные обязательства	1400+1540
Собственный капитал предприятия (П4)	Собственный капитал	1300+1530
Баланс		1700

Быстрореализуемые активы сокращаются на 2,66 %. Медленно реализуемые активы снижаются незначительно. Доля труднореализуемых активов возрастает незначительно.

Т а б л и ц а 4

Группировка пассивов по срочности погашения обязательств, %

Показатели	2017 г.	2016 г.	2015 г.	Абсолютное значение		Темп роста	
				2016–2017 гг.	2015–2017 гг.	2016–2017 гг.	2015–2017 гг.
Наиболее срочные обязательства (П1)	32,46	23,91	18,95	-8,55	-4,96	73,66	58,38
Краткосрочные пассивы (П2)	59,58	69,95	80,21	10,37	10,26	117,41	134,63
Долгосрочные пассивы (П3)	0,42	0,01	-0	-0,41	-0,01	2,38	-0
С (П4)	7,55	6,13	0,84	-1,42	-5,29	81,19	11,13
Баланс	100	100	100	0	0	100	100

В рассматриваемом периоде за 2017 г. в структуре пассивов занимают первое место краткосрочные пассивы (П2) на сумму 150 527 тыс.руб. Также у организации привлечены краткосрочные кредиты и займы (П2 > 0).

Анализ ликвидности баланса. Абсолютная ликвидность баланса (условие): $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$.

2015г.	2016г.	2017г.
48,51 > 18,95	45,63 > 23,91	41,88 > 32,46
27,21 < 80,21	29,87 < 69,95	30,53 < 59,58
22,66 > -0	23,22 > 0.01	25,92 > 0,42
1,62 > 0,84	1,27 < 6,13	1,67 < 7,55

Исходя из рассмотренных неравенств можно сделать вывод что баланс организации в рассмотренном отрезке с 2015 г. По 2017 г. можно назвать ликвидным, но он не будет являться абсолютно ликвидным, т.к. при условии абсолютной ликвидности должны выполняться следующие неравенства: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Начиная с 2015 г. по 2017 г. не выполняются 2 и 4 неравенства, Следовательно, баланс предприятия не является абсолют-но ликвидным.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Малиновская О.В.* Финансы [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.В. Малиновская, И.П. Скобелева, А.В. Бровкина. Москва: КноРус, 2018. 369 с.
2. *Абелова Л.А.* Участие предприятий потребительской кооперации в удовлетворении потребностей населения региона // Л.А. Абелова, Н.Н. Катайкина, А.А. Маркова. Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. Т. 2. № 2. С. 205–211.
3. *Зотова Е.В.* Использование финансовых ресурсов краудфандинга в деятельности организации // Е.В. Зотова, Н.Н. Катайкина, Л.И. Рыбкина. Проблемы и перспективы развития промышленности России: сб. Материалов пятой международной научно-практической конференции «Форсайт промышленного развития: выбор приоритетов и расстановка акцентов». 2019. С. 290–301.

УДК 336.717

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Олег Сергеевич Сарсынғалиев, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: olegrasin@mail.ru

COMPETITIVE ENVIRONMENT AND INFRASTRUCTURE OF THE BANKING SERVICES MARKE

Oleg Sergeyevich Sarsengaliev, Master's Degree student

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

В статье обоснована значимость качества конкурентной среды в контексте

развития финансовых институтов, рассмотрены особенности конкурентной среды отечественного банковского сектора. В работе определена необходимость качественного изменения информационно-регулятивной среды финансовой инфраструктуры страны, создания институциональных условий для устойчивого развития банковского и небанковского финансового посредничества в качестве равнозначных элементов финансовой инфраструктуры.

К л ю ч е в ы е с л о в а: инфраструктура рынка банковских услуг, конкурентная среда, кредитная организация, небанковский финансовый институт.

The article substantiates the importance of the quality of the competitive environment in the context of the development of financial institutions, considers the features of the competitive environment of the domestic banking sector. The study also identified the need for a qualitative change of information and regulatory environment, financial infrastructure, institutional conditions for sustainable development of Bank and nonbank financial intermediation as equally elements of the financial infrastructure.

К e y w o r d s: banking services market infrastructure, competitive environment, credit institution, non-bank financial institute.

Несмотря на ключевую роль инфраструктуры рынка банковских услуг в финансовой инфраструктуре России, уровень ее развития можно охарактеризовать как недостаточный. Негативные воздействия глобальных процессов на отечественную инфраструктуру рынка банковских услуг – мировой финансовый кризис, введение санкций в виде ограничения доступа российский банков к дешевым кредитным ресурсам на внешних финансовых рынках – напрямую отразились на эффективности банковской системы и как результат на ее инвестиционной привлекательности.

Низкое качество конкурентной среды затрудняет развитие финансовых инноваций. В контексте инфраструктуры рынка банковских услуг конкурентная среда представляет совокупность условий конкуренции, в которых протекает банковская деятельность. Конкуренция в банковском секторе – это соперничество институтов инфраструктуры рынка банковских услуг, заинтересованных в достижении единого финансового результата.

По мнению О.И. Лаврушина, конкуренции на банковском рынке свойственны следующие функции: регулирующая, аллокационная, инновационная, адаптационная, распределительная и контролирующая [4]. С точки зрения развития специфических банковских продуктов важнейшую роль играют инновационная функция, которая обнаруживается в новаторских приемах деятельности кредитных организаций, предопределяющих динамику развития, и регулирующая функция, заключающаяся в воздействии на предложения банковских продуктов в целях соответствия спросу.

На рынке кредитных ресурсов можно выделить три типа конкуренции: межбанковскую, между банками и небанковскими кредитными организациями и между небанковскими кредитными организациями. Для российского рынка кредитных ресурсов второй и третий типы не столь характерны ввиду небольшого количества

небанковских кредитных организаций, таким образом, конкуренция на рынке сводится к межбанковской конкуренции.

Важным условием, определяющим качество конкурентной среды, является достаточное количество конкурентов. Степень действия данного условия зависит от равномерности территориального распределения банков, степени концентрации активов, состояния спроса на банковские услуги, поставки ресурсов, наличия альтернатив банковским услугам на финансовом рынке, уровня конкурентоспособности участников рынка [4].

Наличие конкурентов определяется их количеством и уровнем конкурентоспособности. Здесь важным критерием является доступность банковских услуг. При этом сложившаяся в России тенденция к сокращению количества кредитных организаций позволяет прогнозировать ухудшение данного показателя.

Небольшое количество конкурентов усугубляется и уровнем их развития. О наличии проблем с финансовой устойчивостью большинства российских банков помимо краткосрочного характера привлеченных ресурсов свидетельствуют, во-первых, относительно невысокое качество кредитного портфеля, во-вторых, невысокий уровень капитализации.

О качестве конкурентной среды также свидетельствует неравномерность распределения кредитных организаций по регионам страны, большая часть которых зарегистрирована в Центральном федеральном округе, а именно в Москве и Московской области. Региональное распределение филиалов кредитных организаций также характеризуется существенными диспропорциями. Лидерами по наличию иногородних филиалов являются Центральный, Приволжский и Северо-Западный федеральные округа. По количеству филиалов, расположенных в одном регионе с головной организацией, безоговорочным лидером является Центральный федеральный округ.

Таким образом, в настоящее время в банковском секторе сложилась тенденция прекращения создания новых банков в большинстве регионов, а основной формой развития инфраструктуры рынка банковских услуг становится расширение филиальной сети иногородних банков. В результате большинство регионов страны имеют слабо развитую в количественных оценках собственную инфраструктуру рынка банковских услуг и находятся в стратегической зависимости от ограниченного числа московских банковских структур. В итоге имеет место наличие регионов, в которых функционируют всего один или два собственных банка.

Кроме того, российская банковская система характеризуется диспропорцией в распределении активов: крупнейшие банки страны контролируют более половины всех активов банковского сек-

тора, а на долю остальных кредитных организаций приходится лишь небольшая их часть. Безусловно, высокая степень концентрации свидетельствует о недостаточном уровне конкуренции.

В подобных условиях сохранение данных тенденций развития не может способствовать укреплению национального финансового суверенитета. Основными конкурентами банкам и поставщикам дешевых длинных денег в национальную экономику должны являться небанковские финансовые институты. Необходимо качественно изменить информационно-регулятивную среду функционирования банковских и небанковских финансовых институтов, создать институциональные условия для устойчивого развития банковского и небанковского финансового посредничества в качестве равнозначных элементов финансовой инфраструктуры.

Тенденции повышения рыночной доли небанковских финансовых институтов характерны не только для региональных или национальных рынков, но и для глобального финансового рынка. Развитие конкуренции между банками и небанковскими финансовыми институтами на внутреннем финансовом рынке будет способствовать развитию финансовой инфраструктуры, поддержанию ее системной стабильности. Кроме того, адекватная конкуренция со стороны небанковских финансовых посредников будет способствовать повышению конкурентоспособности российских банков и повышению качества конкурентной среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Банковская система в современной экономике: учеб. пособие* / под ред. проф. О.И. Лаврушина. М.: Кнорус, 2011. 360 с.
2. *Мягова М.В.* Синдицированное кредитование как инструмент мобилизации кредитных ресурсов // Научное обозрение, 2015. № 10-2. С. 160–163.

УДК 336.64

**МЕТОДИКА АНАЛИЗА
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Ирина Юрьевна Сорокина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: markovaanna2012@yandex.ru

**METHOD OF ANALYSIS OF EFFICIENCY
OF USE OF FINANCIAL RESOURCES
OF THE ENTERPRISE**

Irina Yuryevna Sorokina, Master's Degree student

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

Эффективное использование финансовых ресурсов является основным условием успешного производственно-финансового процесса и стабильного финансового состояния хозяйствующего субъекта. Скорейший выход из неустойчивого финансового положения, зависит от эффективности мероприятий, осуществляемых именно в сфере управления финансовыми ресурсами предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовые ресурсы, методика анализа, коэффициенты, финансовая устойчивость, деловая активность, оборачиваемость, рентабельность.

Effective use of financial resources is the main condition for successful production and financial process and stable financial condition of the economic entity. The earliest way out of the unstable financial situation depends on the effectiveness of activities carried out in the field of management of financial resources of the enterprise.

К e y w o r d s: financial resources, methods of analysis, coefficients, financial stability, business activity, turnover, profitability.

Формирование оптимальной системы управления финансовыми ресурсами является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В связи с этим, выбор оптимальной методики анализа эффективности использования финансовых ресурсов, оказывает непосредственное влияние на разработку рациональной финансовой стратегии предприятия.

Методика оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия может состоять из трех блоков:

– анализ динамики объема и состава собственных и заемных финансовых ресурсов предприятия;

– анализ динамики структуры собственных и заемных финансовых ресурсов предприятия;

– анализ непосредственно показателей эффективности использования собственных и заемных финансовых ресурсов предприятия.

Большое значение в процессе оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия отводится первому и второму блоку, которые направлены на предварительный анализ их наличия и размещения.

Первые два блока анализа эффективности использования финансовых ресурсов предприятия направлены на проведение горизонтального и вертикального анализа. Что позволяет проанализировать динамику, состав и структуру финансовых ресурсов предприятия.

Третий блок оценки эффективности использования финансовых ресурсов целесообразно проводить по следующим направлениям:

Анализ устойчивости финансового положения организации. Это направление связано с применением коэффициентного метода. Коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют, насколько оптимально сочетаются собственные и заемные источники формирования запасов. Коэффициенты финансовой устойчивости и методика их расчета приведены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия

Коэффициенты	Оптимальное значение	Расчет коэффициентов	Характеристика коэффициентов
Коэффициент автономии (К а.)	> 0,5	$K_a = CC / A$, где CC – собственные средства, A – активы	Показывает, какая часть активов предприятия сформирована за счет собственных источников
Коэффициент задолженности (К з.)	< 0,5	$K_z = ЗС / A$, где $ЗС$ – заемные средства	Показывает, долю заемных источников в общей стоимости имущества предприятия
Коэффициент маневренности (К м.)	> 0,5	$K_m = (CC - ВнА) / CC$, где $(CC - ВнА)$ – собственные оборотные средства	Характеризует долю собственных оборотных средств в собственном капитале
Коэффициент обеспеченности (К сос)	> 0,1	$K_{сос} = (CC - ВнА) / ТА$, где $ТА$ – текущие активы	Показывает, какая часть текущих активов предприятия формируется за счет собственных оборотных средств

Коэффициенты	Оптимальное значение	Расчет коэффициентов	Характеристика коэффициентов
Коэффициент соотношения (К зс)	< 1	$K_{зс} = ЗС / СС$	Отражает превышение величины заемных средств над собственными источниками
Доля внеоборотных активов (Д в.а.)	< 1	$Д\ в.а. = Вн\ А / СС$, где Вн А – внеоборотные активы	Показывает, какая часть внеоборотных активов формируется за счет собственных источников

«Анализ финансовой устойчивости предприятия – это процесс исследования его деятельности и оценки ее результатов с целью разработки рациональных решений по дальнейшему финансовому развитию. Главной задачей анализа устойчивости финансового положения предприятия является экономическая диагностика нынешнего финансового состояния» [2].

Анализ деловой активности организации. «Деловая активность предприятия проявляется в динамичности его развития, достижении им поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции» [3]. Данное направление анализа связано с расчетом показателей оборачиваемости и рентабельности.

Показатели оборачиваемости отражают период и скорость использования различных ресурсов на предприятии. Расчет основных показателей оборачиваемости представлены в табл. 2.

Таблица 2

Основные показатели оборачиваемости предприятия

Показатели	Коэффициент оборачиваемости в оборотах	Продолжительность одного оборота в днях
Собственный капитал	$В / СК_{ср.}$, где В – выручка от продаж; $СК_{ср.}$ – средняя величина собственного капитала	$СК_{ср.} \times 365 / В$
Оборотные активы	$В / ОА_{ср.}$, где $ОА_{ср.}$ – средняя величина оборотных активов	$ОА_{ср.} \times 365 / В$
Материальные запасы	$В / МЗ_{ср.}$, где $МЗ_{ср.}$ – средняя величина материальных запасов	$МЗ_{ср.} \times 365 / В$
Дебиторская задолженность	$В / ДЗ_{ср.}$, где $ДЗ_{ср.}$ – средняя величина дебиторской задолженности	$ДЗ_{ср.} \times 365 / В$

Показатели	Коэффициент оборачиваемости в оборотах	Продолжительность одного оборота в днях
Кредиторская задолженность	$V/КЗср.$, где $КЗср.$ – средняя величина кредиторской задолженности	$КЗср. \times 365/V$
Активы	$V/Аср.$, где $Аср.$ – средняя величина активов	$Аср. \times 365/V$

Кроме показателей оборачиваемости, которые были рассмотрены ранее, деловую активность организации характеризует финансовые результаты. Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия характеризуют показатели рентабельности (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Основные показатели рентабельности предприятия

Показатели рентабельности	Расчет показателей рентабельности	Характеристика показателей рентабельности
Рентабельность капитала (Рк)	$Р к. = П пр. / ВБ * 100\%$, где $П пр.$ – прибыль от продаж.	Характеризует доход предприятия от реализации продукции, полученный от использования активов
Рентабельность собственного капитала (Рск)	$Р с.к. = ЧП / СС * 100\%$, где $ЧП$ – чистая прибыль.	Характеризует чистый доход предприятия от использования собственных средств
Рентабельность продаж (Р пр)	$Р пр. = П пр. / В * 100\%$	Характеризует доход от реализации продукции на рубль выручки
Рентабельность производства (Р произ.)	$Р пв. = П пр. / С / С * 100\%$	Отражает окупаемость затрат

«От рациональности размещения финансовых ресурсов в активах предприятия и оптимальности структуры этих активов зависит повышение изменение суммы прибыли, рентабельности предприятия, а, следовательно, и улучшение его финансового состояния» [1].

Таким образом, представленная методика позволяет наиболее полно и объективно оценить наличие, динамику и эффективность использования финансовых ресурсов предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

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

2. Захаркина П.А., Сорокина И.Ю. Анализ финансовой устойчивости для принятия обоснованных управленческих решений в области обеспечения эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24.– 25 апр. 2019 г.) / [редкол.: Р. П. Хайров (отв. ред.) и др.]; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С. 301-306.

3. Лохтина Л.М., Маркова А.А., Катайкина Н.Н. Повышение финансовой устойчивости коммерческой организации: монография /Л.М. Лохтина, А.А. Маркова, Н.Н. Катайкина; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2017. 76 с.

УДК 336.77.067

ФОРМЫ И МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ (на примере АККСБ «КС БАНК» (ПАО))

Нина Ивановна Царева, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: nina.czaryova@mail.ru

FORMS AND METHODS OF LENDING ORGANIZATIONS (for example ACCSB «KS BANK» (PAO))

Nina Ivanovna Czaryova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются формы и методы кредитования организаций (на примере АККСБ «КС БАНК» (ПАО)). На кредитном рынке России реализуются разнообразные формы, а также применяются различные методы и инструменты кредитования населения. Изучение организации банковского кредитования будет способствовать более глубокому и современному пониманию банковской деятельности в сегменте кредитования, выработке навыков кредитования в различных клиентских направлениях.

Ключевые слова: банк, кредитование, формы, методы, кредитный портфель, кредиты, кредитные продукты.

The article discusses the forms and methods of lending organizations (for example, ACCSB «KS BANK» (PAO)). In the credit market of Russia various forms are realized, and also various methods and tools of crediting of the population are applied. The study of the organization of Bank lending will contribute to a deeper and modern understanding of banking activities in the lending segment, the development of lending skills in various client areas.

Key words: Bank, lending, forms, methods, loan portfolio, loans, credit products.

Акционерный Коммерческий Кредитно-Страховой Банк «КС БАНК» (публичное акционерное общество) – это кредитная организация, образованная в 1992 году.

В течение 2018 года АККСБ «КС БАНК» (ПАО) активно работал в сфере кредитования как юридических, так и физических лиц. Кредиты были предоставлены на договорной основе в соответствии с основными принципами кредита: срочность, оплата, погашение, обеспечение и целевое использование кредитных средств. Развитие партнерских отношений с компаниями и организациями из различных секторов экономики позволило сформировать диверсифицированный кредитный портфель по сегментам рынка, условиям и видам гарантий. Кредиты выдавались клиентам, имеющим расчетные счета в АККСБ «КС БАНК» (ПАО) и осуществляющим расчетно-кассовое обслуживание через АККСБ «КС БАНК» (ПАО) [4, с. 1].

В 2018 году структурные подразделения Банка в Республике Мордовия уделяли повышенное внимание развитию программы кредитования малого бизнеса.

Для максимального удовлетворения потребностей малого бизнеса и установления долгосрочных, взаимовыгодных и всесторонних отношений с клиентами, а также для повышения прибыльности АККСБ «КС БАНК» (ПАО), полученного в качестве кредита. Для малого бизнеса были разработаны следующие модели кредитования для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц:

- «Микрокредит» (краткосрочные кредиты до 500 тыс. руб. на развитие бизнеса);

- «Кредит для малого бизнеса» (кредиты до 4 000 тыс. руб. на развитие бизнеса для клиентов, имеющих обороты по расчетному счету в КС Банке);

- «Кредит на покупку оборудования/авто» (целевые кредиты под залог приобретаемого имущества);

- «Кредит под залог приобретаемого недвижимого имущества» (целевой кредит под залог приобретаемого имущества);

- «Кредит под залог недвижимого имущества» (долгосрочный кредит на развитие бизнеса).

Приоритет будет отдан проектам и сделкам с коротким и средним сроком окупаемости. При рассмотрении новых заявок приоритет отдается клиентам с положительным кредитным рейтингом и предоставлением высокого качества по снижению кредитного риска.

К действующей линейке кредитных продуктов для физических лиц, относятся такие кредиты как:

- «Поддержка» (кредит для широкого круга населения с дифференцированными платежами);

- «Комфорт» (кредит для широкого круга населения с аннуитетными платежами);
- «Доверие» (кредит для клиентов с положительной кредитной историей в КС Банке, для клиентов получающих заработную плату на карту банка, для клиентов, работающих в государственных или муниципальных учреждениях);
- «Овердрафт» (кредит для клиентов, получающих заработную плату на карту банка);
- «Пенсионный» (кредит для пенсионеров);
- «Кредит на приобретение квартиры» и «Кредит на приобретение квартиры в строящемся доме» - долгосрочные целевые ипотечные кредиты для широкого круга населения;
- «Кредит владельцам бизнеса» - кредит индивидуальным предпринимателям и физическим лицам, имеющим долю участия в уставном капитале юридического лица, предоставляемый на потребительские цели;
- «Комфорт плюс» (кредит для клиентов государственных и муниципальных органов власти и управления, контроля и надзора, судебной власти, органов местного самоуправления, либо для клиентов градообразующих предприятий агропромышленного комплекса Республики Мордовия) [5, с. 1].

В 2018 года были добавлены новые виды кредитов:

- универсальный (для постоянных клиентов банка);
- кредит для пенсионеров с использованием банковской карты «Овердрафт».

Среди основных приоритетных направлений деятельности АККСБ «КС БАНК» (ПАО) – кредитование физических лиц, целью которого является максимальное удовлетворение потребностей клиентов, создание универсального набора кредитных продуктов в полном соответствии с их интересами, запросами и индивидуальными возможностями.

Таким образом, АККСБ «КС БАНК» (ПАО) всегда придерживается стратегии роста, постоянного поиска новых направлений бизнеса, внедрения новых банковских технологий, поддержания высокой коммерческой репутации, предоставления максимально возможного спектра банковских услуг для физических лиц, обеспечение эффективности и прибыльности деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глушкова Н.Б. Особенности потребительского кредитования в РФ в условиях финансового кризиса // Вестник Тверского государственного университета. Серия: экономика и управление. 2016. № 1. С. 105–113.
2. Кривенко О.С. Современное состояние потребительского кредитования в России // InSitu. 2016. № 4. С. 48–52.
3. Османов О.А. Проблемы потребительского кредитования на современном этапе // Юридический вестник ДГУ. 2016. № 1. С. 74–77.

4. *Официальный сайт АККСБ «КС Банк» (ПАО) [Электронный ресурс].* Режим доступа: <http://www.ks-bank.ru/about/disclosure/index.php>.

5. *Раскрытие информации о АККСБ «КС Банк» (АО) [Электронный ресурс].* Режим доступа: <http://www.edisclosure.ru/portal/companu.aspx?id=203>.

6. *Мяжкова М.В.* Анализ и оценка качества кредитного портфеля коммерческого банка (на примере АККСБ «КС Банк» (ПАО) // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.* 2017. № 3. С. 104–108.

УДК 336.02

**ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ РАБОТА
В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ФИНАНСОВОГО ИНСТИТУТА**

Татьяна Евгеньевна Шилкина, доцент

Ольга Владимировна Князева, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su, Olganalog@mail.ru

**INFORMATION AND ANALYTICAL WORK
IN ENSURING THE ECONOMIC SECURITY
OF THE FINANCIAL INSTITUTE**

Tatyana Yevgenyevna Shilkina, Associate Professor

Olga Vladimirovna Knyazeva, Associate Professor

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

В статье раскрываются основные направления деятельности подразделений экономической безопасности финансового института, проведена группировка информационно-аналитической работы банка, раскрываются преимущества и недостатки каждого вида информационно-аналитической деятельности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: экономическая безопасность, ущерб, мониторинг, банк, документы, подделка, исследование, методы, группировка.

The article describes the main activities of the economic security departments of a financial institution, information and analytical work of the bank has been grouped, the advantages and disadvantages of each type of information and analytical activity have been revealed.

К е у о r d s: economic security, damage, monitoring, bank, documents, fraud, research, methods, grouping.

В динамичной рыночной среде финансовые институты не могут успешно функционировать и развиваться, если они не имеют кон-

курентных преимуществ и не обеспечивают своей экономической безопасности. Под экономической безопасностью банка понимаются умения и способности противостояния криминальным структурам и недобросовестным конкурентам в нанесении ущерба законным интересам финансового учреждения.

Результаты анализа деятельности ПАО «Сбербанк России» за период 2016-2018 годов позволили определить основные векторы функционирования подразделений экономической безопасности. К таким направлениям можно отнести:

- предупреждение, пресечение и локализация внешних угроз мошенничества в рамках кредитования физических лиц, а также мошенничества со стороны третьих лиц с использованием поддельных документов, удостоверяющих личность, поддельных исполнительных документов, поддельных платежных документов, поддельных ценных бумаг и поддельных доверенностей;
- противодействие установке мошенниками нештатного оборудования на устройства самообслуживания банка;
- организация взаимодействия с правоохранительными органами по фактам преступных посягательств на устройства самообслуживания (банкоматы, платежные терминалы);
- проведение проверочных и розыскных мероприятий в отношении контрагентов и клиентов банка;
- обеспечение качества кредитного портфеля банка (минимизация количества неблагонадежных заемщиков).

С целью обеспечения экономической безопасности финансового института специалистами на постоянной основе проводятся информационно-аналитические работы. В ПАО «Сбербанк России» такие работы можно разделить на две группы: кабинетные исследования и полевые исследования.

Кабинетные исследования представляют собой совокупность методов сбора, изучения, систематизации и анализа информации полученных из вторичных источников информации. Кабинетные исследования проводятся в случаях необходимости формулировки задач, для проведения дальнейшего полевого исследования, отсутствия точности данных, проведения многофакторного анализа в отношении объекта исследования, а также при проведении анализа изменений объекта исследования и его признаков во времени. Кабинетные и полевые исследования имеют как свои преимущества, так и свои недостатки.

К преимуществам кабинетного исследования можно отнести возможность получения информации о контрагенте при условиях недоступности непосредственного изучения объекта, получение оперативной информации без организации и проведения полевых исследований, возможность получения информации об объекте

исследования в различных, в том числе в узкоспециализированных областях, а также возможность прогнозирования по достаточному набору косвенных признаков объекта исследования.

В то же время метод кабинетного исследования не всегда результативен вследствие определенных ограничений. К таковым можно отнести несоответствие полученной об объекте исследования информации целям проведения исследования, отсутствие качественных свойств в информации об объекте исследования и его признаках, отсутствие информации о свойствах объекта исследования в реальных условиях.

Полевое исследование представляет собой совокупность методов исследования, специфика которых состоит в непосредственном и всестороннем изучении объекта исследования в реальных условиях, а также сборе информации преимущественно из первичных источников. Полевое исследование выражается в осуществлении специалистом, сектора экономической безопасности ПАО «Сбербанк России», сбора первичной информации с помощью таких инструментов, как наблюдение, обследование, эксперимент, опрос проводимых специально для решения конкретной задачи.



Виды информационно-аналитической работы по контрагентам специалистами службы безопасности ПАО «Сбербанк России»

К преимуществам полевого исследования следует отнести получение специалистами ПАО «Сбербанк России» об объекте исследования большего объема качественной информации, а также возможность использования различных приемов исследования вне стен банка.

С помощью кабинетных и полевых методов информационно-аналитической работы подразделения экономической безопасности банка специалисты нейтрализуют угрозы его деятельности. На основе данных, полученных в ходе исследования деятельности службы безопасности ПАО «Сбербанк России» представим на рисунке применяемый инструментарий информационно-аналитической работы по контрагентам.

Таким образом, применение описанных выше видов информационных работ позволили ПАО «Сбербанк России» обеспечить экономическую безопасность компании и сформировать финансовую платформу своего дальнейшего развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. <https://www.sberbank.ru/ru/about/today>

УДК 336.77.067

ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛИЗА КРЕДИТНОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Татьяна Евгеньевна Шилкина, доцент

Анастасия Сергеевна Косова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su, ruelesh15@yandex.ru

INDICATORS OF CREDIT RISK ANALYSIS IN A COMMERCIAL BANK

Tatyana Yevgenyevna Shilkina, Associate Professor

Anastasia Sergeyevna Kosova, Master's Degree student

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

В статье определено понятие кредитного риска в кредитной организации и выделены количественные показатели его оценки. С целью оценки компонентов риска проведена классификация активов, несущих кредитный риск. В работе рас-

смотрены основные методики собственной оценки кредитного риска в рамках использования коммерческим банком продвинутого подхода.

К л ю ч е в ы е с л о в а: кредитный риск, количественные показатели, кредитный портфель, вероятность дефолта.

The article defines the concept of credit risk in a credit institution and identifies quantitative indicators of its assessment. In order to assess the risk components, the classification of assets bearing credit risk was carried out. The paper considers the main methods of self-assessment of credit risk in the framework of the use of an advanced approach by a commercial bank.

К е у w o r d s: credit risk, quantitative indicator, credit portfolio, probability of default.

Говоря о проблеме оценки различных рисков для кредитных организаций в условиях нестабильной экономической среды, наибольшее внимание уделяется кредитному риску.

Порядок количественной оценки кредитного риска в кредитной организации разрабатывается в соответствии с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору по анализу и оценке кредитных рисков, а также с учетом принципов оценки кредитных рисков, изложенных в кредитной политике самого банка. Основной целью внедрения такой методики является дополнение качественной системы оценки кредитного риска количественными параметрами, позволяющими повысить эффективность систем управления кредитным риском на уровне отдельных сделок и портфеля активов.

Кредитный риск – это риск потерь в результате невыполнения (или ненадлежащего выполнения) контрагентом по сделке своих обязательств или в результате изменения (ухудшения) внутреннего рейтинга контрагента. Построение системы количественной оценки кредитного риска банка осуществляется с учетом предусмотренной Базельским соглашением системы внутренних рейтингов в рамках фундаментального подхода. В качестве перспективной задачи развития системы анализа кредитного риска банк определяет для себя поэтапный переход на использование продвинутого подхода. Базельское соглашение – это международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала. А внутренний рейтинг – это интегральная оценка финансового положения контрагента, сформированная на основе результатов анализа формализованных и экспертных факторов кредитного риска, определяемая в соответствии с требованиями внутренних нормативных документов банка. Внутренний рейтинг определяет вероятность выполнения контрагентом своих обязательств перед банком и позволяет рассчитать уровень кредитного риска банка на конкретного контрагента и определить плату за принимаемый банком кредитный риск.

Количественные показатели кредитного риска – ожидаемые потери, неожиданные потери, максимально возможные потери по портфелю.

Величина кредитного риска по кредитным портфелям соответствующих классов активов характеризуется следующими количественными показателями:

– Expected Loss (EL) – величина ожидаемых потерь по портфелю в результате дефолта контрагента в нормальных рыночных условиях.

– Credit Value at Risk (Credit VAR) – максимально возможные потери по портфелю в нормальных рыночных условиях при заданном доверительном уровне и временном горизонте планирования.

– Unexpected Loss (UL) – величина неожиданных потерь при заданном доверительном уровне и временном горизонте планирования.

– Expected Shortfall (ES) – величина потерь по портфелю в условиях кризисных явлений.

Анализ количественных показателей кредитного риска осуществляется с использованием следующих компонентов риска:

– PD – вероятность дефолта.

– LGD – удельный вес потерь активами стоимости в результате дефолта контрагента.

– EAD – стоимость под риском дефолта.

В рамках выбранного банком подхода используются собственная оценка компонента PD и заданные банком России компоненты LGD и EAD. По мере перехода на использование продвинутого подхода банк использует собственные оценки всех компонентов риска (PD, LGD и EAD).

В целях оценки компонентов риска активы, несущие кредитный риск, разделяются по следующим четырем классам (таблица).

Вероятность дефолта (PD) – это компонент риска, отражающий вероятность перехода контрагента в течение ближайших 12 месяцев в дефолтовую категорию. Показатель рассчитывается для каждого контрагента в зависимости от его принадлежности к соответствующему классу активов.

Система внутренних рейтингов

Система внутренних рейтингов применяется для расчета PD для активов классов «Корпоративные активы», «Суверены» и «Банковские активы». Каждому юридическому лицу, к которому банк имеет требование, присваивается отдельный внутренний рейтинг. Сбор и актуализация результатов миграции активов по рейтингам осуществляются на ежеквартальной основе.

Для каждого класса активов банк применяет разные методологии рейтинговой оценки, отражающие специфику принимаемых

рисков. При этом банк использует единую рейтинговую шкалу, содержащую 10 категорий рейтингов (AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C и D).

Классификация активов, несущих кредитный риск

Класс активов	Подклассы активов
Корпоративные активы	Текущее и инвестиционное финансирование: крупнейшие, крупные, средние и прочие корпоративные клиенты и нерезиденты Российской Федерации Проектное финансирование: – финансирование строительства и реконструкции недвижимости; – финансирование проектов по созданию новых предприятий, финансирование реконструкции, расширения мощностей, перевооружения предприятий, финансирование приобретения дополнительного оборудования и отдельных машинолиний; – финансирование сделок по слиянию и поглощению; финансирование приобретения ценных бумаг и иных ликвидных активов в целях перепродажи; – объектное финансирование.
Суверены	Суверены Администрации
Банковские активы	Кредитные организации Финансовые компании (подпадающие под регулирование Базельского соглашения) Страховые организации
Розничные активы	Малый бизнес Ипотечные кредиты и ссуды на приобретение жилья Автокредиты Потребительские ссуды Ссуды с использованием банковских карт

Модель миграции активов по группам

Модель миграции активов по группам применяется для расчета PD только по классу «Розничные активы». Для розничных активов оценка показателя PD осуществляется с использованием модели миграции активов по группам. В этих целях в банке применяется единая система групп активов, содержащая 14 категорий групп (без просрочки, с просрочкой 1–30 дней, 31–60 дней, 61–90 дней, 91–120 дней, 121–150 дней, 151–180 дней, 181–210 дней, 211–240 дней, 241–270 дней, 271–300 дней, 301–330 дней, 331–360 дней, просрочка более 360 дней).

Процедура мэппинга

В основе процедуры мэппинга лежат результаты оценки одних и тех же контрагентов, полученные с использованием внешней методологии (как прави- ло, методологии рейтинговых агентств) и внутрибанковских методик рейтинговых оценок. При этом делается предположение о том, что выборка таких контр- агентов является репрезентативной для всей совокупности контрагентов банка. Мэппинг в обязательном порядке применяется до момента накопления собственных исторических данных за период.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арутюнянц В.А., Арутюнянц Я.В.* Особенности управления рисками коммерческих банков // *Современные аспекты экономики*, 2019. № 6 (262). С. 158–166.
2. *Мяглова М.В., Айзятлова Л.Ф.* Актуальные аспекты управления банковскими рисками // *Вестн. Волжского ун-та им. В.Н. Татищева*, 2016. Т.2 № 2. С. 68–73.

УДК 336.717

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

**Татьяна Евгеньевна Шилкина, доцент
Олег Сергеевич Сарсынғалиев, магистрант**
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: t.e.shilkina@ruc.su, olegrasin@mail.ru

INTERNET BANKING AS AN EFFECTIVE TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN BANKING SECTOR

**Tatyana Yevgenyevna Shilkina, Associate Professor
Oleg Sergeyevich Sarsengaliev, Master's Degree student**
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье исследована взаимосвязь цифровой экономики и интернет-банкинга. Определены динамика и основные тенденции интернет-банкинга в России. Выделены преимущества интернет-банкинга для обслуживания частных лиц, наиболее востребованные сегменты, лидеры рынка в сфере интернет-банкинга. Определены проблемы интернет-банкинга и предложены рекомендации по их устранению.

© Шилкина Т.Е., Сарсынғалиев О.С., 2019

Ключевые слова: интернет-банкинг, цифровая экономика, онлайн-банк, банковские интернет-сервисы, мобильный банкинг.

The article examines the relationship between the digital economy and Internet banking. The dynamics and main trends of Internet banking in Russia are defined. The advantages of Internet banking for servicing individuals, the most popular segments, market leaders in the field of Internet banking are highlighted. Problems of Internet banking are defined and recommendations on their elimination are offered.

Key words: Internet banking, digital economy, online banking, Internet banking services, mobile banking.

Анализируя банковскую сферу, очевидным становится факт, что цифровая революция в современных условиях оказывает значительное влияние на развитие финансового сектора. С каждым годом рынок финансовых технологий охватывает все большее количество пользователей. Одно из самых ярких проявлений цифровой трансформации банков на сегодняшний день – появление интернет-банкинга.

Цифровая революция значительным образом затронула финансовый сектор, что проявляется в автоматизации все большего числа процессов, накоплении больших объемов данных у конкретных пользователей, доступе пользователей, в том числе онлайн, к массивам данных из внешних источников, новых методах и алгоритмах обработки значительных объемов данных, обеспечивающих недостижимые ранее результаты.

В банковской системе цифровая революция подрывает все сложившиеся устои, такие как наличие физических офисов в шаговой доступности, операции с наличными деньгами, наличие многих, связанных с этими функциями подразделений, например инкассаторов, и ставит консервативных игроков перед необходимостью радикальных реформ.

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. Еще одним результатом становится удобство оказания финансовых услуг, что благоприятно влияет на репутацию банков в глазах их клиентов. Розничные банки активно развивают дистанционные каналы обслуживания и опережают традиционные кредитные учреждения по индексу потребительской лояльности.

Банк России видит финансовые инновации в разрезе трех категорий: цифровые финансовые продукты и услуги, цифровые каналы и цифровые бизнес-модели.

Первое проявление цифровой трансформации в банковской сфере – создание цифровых продуктов и услуг. Чтобы это стало возможным, необходимо создание виртуального банка. Виртуальный банк – это система, включающая данные о счетах и позволяющая заниматься их удаленной манипуляцией. Со временем трак-

товка виртуального банка претерпела некоторые изменения, теперь в это понятие включаются не только «цифровые» банки, но и классическая банковская структура, использующая в своей деятельности виртуальный банкинг. К примеру, Сбербанк России и ВТБ – гибридные банки, а Тинькофф Банк – классический виртуальный «цифровой» банк, в котором все доступные инвестиции вкладываются в разработку виртуальных систем и приложений, а не направляются на поддержание физического пространства.

Одним из проявлений виртуального банка является интернет-банкинг, который представляет собой инструмент управления банковскими счетами через онлайн-среду.

Уровень проникновения дистанционного банковского обслуживания в России сильно отстает от уровня распространенности Интернета, а значит, в этом секторе имеется значительный потенциал роста. Быстрому переходу на цифровое банковское обслуживание в России благоприятствуют многие факторы, прежде всего готовность потребителей покупать банковские продукты через Интернет. Банки используют эту возможность, например, в 2018 году Сбербанк России предложил малому бизнесу онлайн-кредитование.

Наибольшее количество пользователей в России используют интернет-банк Сбербанка России «Сбербанк-Онлайн» – более 28 млн человек, или почти 82 % всех пользователей интернет-банкинга в России. Второе, третье и четвертое места по количеству пользователей занимают ВТБ24-Онлайн, Альфа-Клик и интернет-банк Тинькофф.

Для перехода традиционных банков в сферу интернет технологий необходима модернизация системы банкинга, которая повлечет большие затраты и риски, однако это позволит получить ряд преимуществ. Так, основные преимущества интернет-банкинга для обслуживания физических лиц состоят в следующем:

1) информационные (получение информации о доступном остатке по карте или об истории операций, выписки или подробной информации по кредитам и вкладам);

2) платежные (совершение переводов между собственными счетами и картами, возможность упрощенных переводов клиентам других банков, оплата коммунальных услуг, мобильной и стационарной телефонной связи, интернет-провайдеров, телевидения, упрощенная оплата штрафов ГИБДД);

3) сервисные (подача заявлений на увеличение или уменьшение кредитных лимитов, управление лимитами по картам, создание и управление шаблонами платежей и переводов, настройка СМС-информирования, онлайн-подача основных видов заявлений, блокировка банковских карт).

Стоит отметить активное взаимодействие Центрального Банка РФ с ведущими финансовыми институтами страны. Регулятор проводит политику создания благоприятной среды для развития цифрового сектора. Так Центральным Банком РФ учреждена ассоциация «ФинТех» (в которую вошли крупнейшие банковские организации) с целью совершенствования норм регулирования и создания эффективных решений по использованию на российском рынке передовых финансовых технологий. В 2017 г. Правительством РФ утверждена программа «Цифровая экономика РФ», а в марте 2018 г. Президент РФ в своем Послании Федеральному Собранию делал акцент на развитии цифровых технологий.

Рынок интернет-банкинга в России постоянно развивается и совершенствуется. К основным тенденциям относятся в первую очередь:

1) расширение способов перевода средств клиенту другого банка, сейчас особенно популярен способ перевода по номеру мобильного телефона;

2) расширение возможностей card2card-переводов в сфере пополнения счета или карты с карты другого банка и переводов между картами сторонних банков. Помимо этого, все чаще интернет-приложения банков наделяются функцией определения банка по введенному номеру карты;

3) появление способов простых платежей в бюджет, таких, например, как штрафы ГИБДД по УИН, задолженности судебным приставам по номеру исполнительного производства и по персональным данным, оплата налогов с запросом задолженности по ИНН;

4) простая оплата коммунальных услуг с помощью форм с запросом задолженности прямо в мобильном приложении банка;

5) расширение настроек карт: появляются функции подключения и отключения СМС-уведомлений о совершенных операциях по карте, настройки различных лимитов на расходные операции по карте;

6) возможность приобретения различных банковских продуктов и услуг онлайн: значительно увеличилось количество интернет-банков с формой открытия накопительных счетов;

7) упрощение способа оплаты услуг на мобильную связь – определение мобильного оператора по первым цифрам номера телефона, подключение услуги автоплатежа.

Несмотря на многочисленные преимущества интернет-банкинга, он связан с рядом проблем. Основными факторами, затрудняющими быстрое распространение цифровых каналов банковского обслуживания, являются недоверие пользователей к безналичным расчетам и низкая скорость освоения дистанционного обслужи-

живания. Исходя из этого, можно сделать вывод о наличии резервов роста интернет-банкинга в России, ограничивающегося неготовностью части населения использовать преимущества цифрового банкинга и современных мобильных технологий вследствие отсутствия необходимых навыков и наличия предубеждений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мягкова М.В.* Основы банковского дела. Саранск: ОАО «Ковылкинская типография», 2017. 94с.
2. *Кошкин И.С.* Безопасность и проблемы интернет-банкинга в Российской Федерации// *Современные аспекты экономики*, 2019. № 4 (260). С. 54–60.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

УДК 004.413

ДОРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Надежда Владимировна Акамова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

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

DEVELOPMENT THE INFORMATION SYSTEM OF THE LABOUR AND WAGES ACCOUNTING

Nadezhda Vladimirovna Akamova, Associate Professor

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

Статья посвящена вопросу доработки информационной системы учета труда и заработной платы. В статье раскрываются этапы разработки внешней обработки для расчета сдельной оплаты труда.

К л ю ч е в ы е с л о в а: информационная система, учет труда, внешняя обработка.

The article is devoted to the question of issue of refining the information system of labor and wages accounting. The article reveals the stages of development the external processing for calculation of piece pay.

K e y w o r d s: information system, labor accounting, external processing.

В условиях рыночной экономики большое значение приобретают вопросы учета труда, а также премирования и оплаты труда сотрудников компании. Автоматизация рабочих мест становится действенным инструментом учета труда и расчета заработной платы, неотъемлемой инфраструктуры бизнеса и основой информационных систем управления предприятием.

Это особенно актуально для промышленных предприятий. Анализ предметной области показал, что в основном на предприя-

тиях Мордовии для расчета заработной платы используется конфигурация «1С: Камин: Зарплата. Версия 5.0». Данное программное решение позволяет вести расчет заработной платы, кадровый учет, расчет налогов и страховых взносов, подготавливать отчетность.

Основными преимуществами программы являются:

- универсальность – подходит для использования в коммерческих организациях любого масштаба, работающих в любой сфере, применяющих любые налоговые режимы, включая специальные (ЕНВД, УСН, ЕСХН) и смешанные;
- понятный и дружелюбный интерфейс;
- легкость в освоении и работе;
- в программе можно вести расчет зарплаты для нескольких фирм в одной базе данных (кроме базовой поставки);
- встроенный сервис «1С-Отчетность» — отправка отчетов в ИФНС, ПФР, ФСС непосредственно из программы;
- возможность использовать интернет-сервисы «1С-Линк» и «1С-Коннект» [2].

Кроме того, данный программный продукт полностью реализует все методы и принципы организации информационной безопасности на предприятиях среднего бизнеса [1].

При всех достоинствах программы, с целью повышения эффективности процесса начисления зарплаты, встала необходимость ее доработки – создание внешней обработки для расчета сдельной оплаты труда для табеля.

Так как последствия самостоятельной доработки конфигурации 1С влекут за собой снятие с гарантии (поддержки) и невозможность или большие проблемы при последующем обновлении, то был выбран вариант создания внешней обработки данных, которая не влечет за собой ни каких дальнейших проблем при эксплуатации программного обеспечения. Внешняя обработка – это объект 1С, который содержит в себе формы, ссылки на объекты и практически весь доступный функционал 1С. При этом хранится это все не в базе 1С, а в отдельном маленьком файле. Она представляет собой файл с расширением *erf*.

Основные этапы разработки внешней обработки:

1. Открыть конфигуратор и создать новую внешнюю обработку, задать ей имя.
2. Создать структуру данных обработки: реквизиты, табличные части, формы, макеты. Табличную часть обработки содержит большое количество реквизитов. Основные из них – ссылки на объекты конфигурации.
3. Создать формы: ФормуНастроек и ФормуОбъекта. Форма Настроек предназначена для отбора данных при проведении расче-

та. На форме указывается процент доплаты за вечерние часы, ночные часы, экспедирование. Соответствующие настройки включаются с помощью флажков: наличие выходных, сверхурочных, ночных, вечерних, вредности, расчет для водителей, лишение премии.

4. Добавить разработанную внешнюю обработку в список дополнительных обработок.

Таким образом, разработанными помощник «Расчет сдельной оплаты» применяется для сотрудников, работающих по сдельной оплате.

Описание основных реквизитов:

– организация – из справочника «Организации» выбирается фирма, в которой работает сотрудник;

– подразделение – из справочника «Подразделения» выбирается необходимое подразделение;

– период – из справочника «Периоды» выбирается период, на который будет отнесено начисление;

– период расчета – дата начала и дата окончания периода, за который необходимо рассчитать доплату за сверхурочную работу;

В табличную часть помощника расчета можно добавить сотрудников при помощи кнопки «Подбор» или кнопки «Добавить». Если у сотрудников за указанный период расчета были кадровые изменения, то они будут отражены отдельными строками.

Норма эталон – количество часов, которое необходимо отработать сотруднику за период указанный в строке (дата начала и дата окончания);

Норма времени – количество часов с учетом периодов невыходов сотрудников на работу;

Дней невыходов – количество дней в отпуске, по болезни и по другим причинам;

Дней – время, отработанное в днях, указанное в документе «Табель» за период указанный в строке;

Часов – время, отработанное в часах, указанное в документе «Табель» за период указанный в строке;

Отр. вых. дни – время, отработанное в выходные и праздничные дни в днях, указанное в документе «Табель» за период указанный в строке;

Отр. вых. часы – время, отработанное в выходные и праздничные дни в часах, указанное в документе «Табель» за период указанный в строке;

Вечерние часы – время, отработанное в вечернее время в часах, указанное в документе «Табель» за период указанный в строке;

Ночные часы – время, отработанное в ночное время в часах, указанное в документе «Табель» за период указанный в строке;

Сверх нормы – сверхурочные часы, за которые сотруднику необходимо рассчитать дополнительную надбавку.

Для того чтобы пересчитать суммы начисления по сотрудникам можно воспользоваться кнопками «Рассчитать все» и «Рассчитать одного».

Таким образом, разработанная нами дополнительная обработка поможет при расчете сдельной оплаты труда, повысить эффективность работы с конфигурацией.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голяев С.С., Голяева Н.В., Акамова Н.В., Немькина О.И. Методы и принципы организации информационной безопасности на предприятиях среднего бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6(95). С. 735–738.

2. Дадын Э.Г. Проектирование бизнес-приложений в системе «1С: Предприятие 8»: Учебное пособие. М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2019. 283 с.

УДК 37.378.22

ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ЗАНЯТИЕ, КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ОСВОЯЕМОСТИ ИЗУЧАЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

Сергей Сергеевич Голяев, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: sgolyaev@ruc.su

PRACTICE-ORIENTED LESSON AS A METHOD OF INCREASING THE LEVEL OF LEARNABILITY OF THE STUDYED COMPETENCES

Sergey Sergeevich Golyaev, Associate Professor

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

В статье рассматриваются основные принципы и методы внедрения компетентностного подхода в образовательный процесс и практико-ориентированное занятие, как один из наиболее эффективных методов формирования профессиональных компетенций.

К л ю ч е в ы е с л о в а: образование, компетентностный подход, практико-ориентированные занятия, профессиональные компетенции.

The article discusses the basic principles and methods of introducing a competency-based approach into the educational process and practice-oriented lesson, as one of the most effective methods of forming professional competencies.

Key words: education, competency-based approach, practice-oriented lesson, professional competencies.

Введение компетентностного подхода в образовательную систему подготовки специалистов высшего звена, преследует цель повышения уровня эффективности применения полученных знаний в конкретных практических условиях, что в свою очередь увеличивает возможности выпускников быть конкурентоспособными на рынке труда.

Любое образовательное учреждение ставит перед собой цель подготовки высококвалифицированных специалистов соответствующего уровня и профиля, компетентных, свободно владеющих практическими навыками своей профессией и ориентирующихся в других родственных областях деятельности, всегда готовых повышать свой профессиональный и социальный уровень.

Подход в образовании с использованием принципа полного или частичного формирования соответствующих компетенций нельзя приравнивать только к получению определенных знаний в соответствующей области, здесь нужно видеть комплексную модель, способную давать специалистам возможность решения профессиональных и жизненных проблем, выполнения ключевых функций компетенций.

В мировой образовательной практике компетентностный подход к обучению является основной целью и рассматривается в качестве одного из центральных понятий. Каждая из формируемых компетенций по соответствующему направлению и в соответствии с действующим ФГОС, должна включать в себя не только знания, умения и навыки, но и практический опыт специалиста в соответствующей профессиональной деятельности.

Понятие профессиональной компетенции заключается в способности обучающегося умело и грамотно ориентироваться в профессиональных обязанностях и нормах профессиональной деятельности, которые предполагают высокий уровень эффективности и стабильности конечного результата профессионального мастерства.

Огромную роль в формировании тех или иных компетенций играет сам подход к образовательной среде, использование в процессе обучения различных методов и способов, будет либо способствовать формированию компетенций, либо способствовать формированию лжекомпетенций, то есть обучающиеся будут получать достаточные знания, умения и навыки, но у них не будут формироваться соответствующие профессиональные способности.

Поэтому с научной точки зрения, правильный подход к реализации компетентностного обучения, будет являться основополагающей составляющей образовательного процесса.

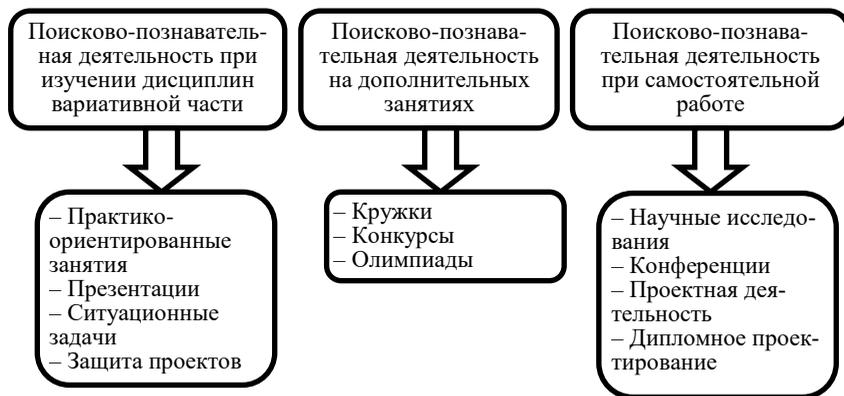
Профессиональные компетенции при изучении отдельных дисциплин необходимо формировать и развивать на начальных этапах обучения, не маловажную роль в дальнейшем формировании профессиональных компетенций играют общеобразовательные дисциплины, являющиеся своего рода источником зарождения определенных личностных и социальных качеств, определенно необходимых при дальнейшем изучении дисциплин, формирующих профессиональные компетенции.

Достаточно эффективным методом, позволяющим обучающимся овладеть в целом, либо частично формируемой компетенцией, является метод создания проблемных профессиональных ситуаций.

Проблемная ситуация позволяет обучающимся сконцентрировать свои интеллектуальные способности, сопоставить теоретические знания и умения с целью практического решения, что в итоге приводит не только к решению проблемы, но и формированию практических навыков ее решения.

Еще один важный момент состоит в том, что правильное и эффективное формирование профессиональных компетенций зависит во многом от компетентности самого преподавателя, который должен уметь располагать к себе обучающихся, чтобы они безбоязненно могли обращаться к преподавателю с любым вопросом, добиваться полного понимания обучающимися рассматриваемой темы занятия, создавать определенные условия для вовлечения обучающихся в дополнительные формы познания, позволяющие формировать профессиональные компетенции и др.

Основные формы и методы, позволяющие качественно формировать профессиональные компетенции у обучающихся, можно представить в виде следующей схемы.



В рамках данной статьи нами рассматривается, как один из эф-

фективных методов формирования профессиональных компетенций – практико-ориентированное занятие.

Практико-ориентированный подход в обучении на сегодняшний день один из распространенных подходов, применяемых в целях закрепления теоретического материала практическими примерами и приобретения опыта практической деятельности.

Для реализации указанного подхода, необходимо реализация деятельностно-компетентностного подхода.

Поэтому при организации и реализации процесса образования необходимо с начального этапа реализовывать принцип практико-ориентированности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акамов В.В., Акамова Н.В., Голяева Н.В. Интерактивные методы обучения как средство повышения качества обучения бакалавров. Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 07 (61). Ч. 1. С. 66–68.

2. Голяева Н.В., Акамова Н.В., Немыкина О.И. Информационные технологии в подготовке будущих экономистов. Экономика и предпринимательство. № 6. 2018. С. 924–927.

УДК 378.176

К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ КОНСТРУИРОВАНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕСТОВ

Наталья Владимировна Голяева, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

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

TO THE QUESTION OF MODERN TECHNOLOGIES OF DESIGNING PEDAGOGICAL TESTS

Natalia Vladimirovna Golyaeva, Associate Professor

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

В статье говорится о современных технологиях конструирования педагогических тестов.

К л ю ч е в ы е с л о в а: тестирование, технология, теория.

The article deals with modern technologies of designing pedagogical tests.

К е у w o r d s: testing, technology, theory.

Современная технология конструирования педагогических тестов, широко известная за рубежом как «Item response theory (IRT)», – это семейство математических моделей и статистических процедур для анализа и функционального описания процесса выполнения теста.

Технология тестового контроля имеет длинную историю, однако строгую теоретическую и статистическую основу приобрело только в середине прошлого столетия и получило название классической тестовой теории (КТТ). В рамках этой теории были введены концепции параллельных тестовых форм, истинного тестового балла, надежности теста. Эти концепции позволяют создателям и пользователям педагогических тестов определить насколько они пригодны и точны, лучше или хуже других.

Классическая тестовая теория сосредоточена, прежде всего, на результирующих тестовых баллах, а не отдельных тестовых заданиях, ответы на которые и формируют тестовый балл. Кроме того, испытуемые в КТТ также представляются в виде совокупности, как члены выборки или группы (статистической популяции), а не как индивидуумы.

Чтобы ясно продемонстрировать основные различия между методологиями классической и современной теориями, приведем ряд простых примеров.

В классической тестовой теории надежность – это показатель того, как точно тест измеряет уровень подготовки экзаменуемых. Теоретически, коэффициент надежности – это корреляция между парами двух множеств из тестовых баллов, которые были бы получены, если каждый член выборки испытуемых ответил на данный тест дважды. Коэффициент надежности зависит от специфики выборки испытуемых: тест может быть более надежен для одной группы, чем для другой. Однако, надежность не может быть отнесена ни к одному конкретному члену выборки испытуемых. В реальном педагогическом тестировании уровень подготовки некоторых экзаменуемых будет измерен более точно, чем других, но надежность в классическом понимании не признает эти различия.

То же самое верно и классической оценке уровня трудности задания (в зарубежной литературе – p -value), который является просто долей экзаменуемых в данной выборке, ответивших на данное задание правильно. Задание с классическим параметром уровня трудности равным 0,70, как ожидается, будет правильно выполнено примерно 70 % экзаменуемых. Но нельзя утверждать, что 70 % из любой группы экзаменуемых ответят на него правильно. Ясно, что отличники и слабые студенты приблизятся к решению данного задания с отличающимися показателями успеха.

Так что классический уровень трудности задания (p -value) также зависит от специфической выборки испытуемых. Более того, значение не может быть отнесено к какому-либо конкретному экзаменуемому. Параметр уровня трудности усреднен по всем экзаменуемым в выборке. Но более сильные экзаменуемые, очевидно, будут чаще правильно отвечают на любое задание, чем менее способные экзаменуемые. Классическая тестовая теория не имеет адекватных ответов на вышеприведенные проблемы, а современная теория (IRT), уже на основе других математических моделей, пытается на новом уровне их решать.

Основной задачей системы образования является выявление на ранних стадиях развития творческих способностей обучающихся, это требует от образовательных учреждений грамотной, целенаправленной и педагогически обоснованной измерительной методики [1].

IRT имеет три главных характерных особенности, которые отличают ее от классической тестовой теории:

- 1) IRT сосредотачивается на результатах выполнения отдельного задания, а не только всего теста;
- 2) IRT описывает результат выполнения отдельного задания на каждом уровне подготовки (знаний, умений, способности) испытуемых;
- 3) IRT основана на ряде взаимосвязанных математических моделей.

Педагогические и психологические исследовательские центры используют IRT, чтобы анализировать и описать данные выполнения заданий студентами в одной ситуации тестирования, а затем делать предсказания о заданиях и результатах тестирования в других ситуациях. Использование гибких и обобщающих моделей IRT позволяет увеличить эффективность процесса педагогического измерения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Голяев С.С., Голяева Н.В., Акамова Н.В.* Теоретические аспекты разработки системы автоматизации процесса психолого-педагогической диагностики творческих качеств личности // *Современные проблемы науки и образования.* 2018. № 3.

УДК 5-51-7

**ПРАКТИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ
ПРЕПОДАВАНИЯ МАТЕМАТИКИ**

Наталья Владимировна Горячкина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: n.v.goryachkina@rucop.ru

PRACTICAL DIRECTION OF TEACHING MATHEMATICS

Natalia Vladimirovna Goryachkina, Associate Professor

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

В статье описан опыт реализации прикладной направленности обучения математики путем решения профессионально ориентированных математических задач. Обосновано включение в рабочую программу раздела Финансовая математика. Кроме того, приведены примерные задачи, решаемые при изучении тем данного раздела.

К л ю ч е в ы е с л о в а: практическая направленность обучения, компетентностный подход, профессионально ориентированные задачи, финансовые вычисления, теория процентов.

The article describes the experience of implementing the applied orientation of teaching mathematics by solving professionally oriented mathematical problems. The inclusion of the section of financial mathematics in the work program is justified. In addition, sample tasks that are solved when studying the topics in this section are given.

К e y w o r d s: practical orientation of training, competency-based approach, professionally oriented tasks, financial calculations, percent theory.

В современной российской высшей школе большое внимание уделяется не только качеству фундаментальной подготовки выпускников, но и их практической готовности к выполнению профессиональной деятельности в условиях производства.

Компетентностный подход выдвигает определенные требования преподаванию всех учебных курсов, в том числе и курса высшей математики. Одним из способов реализации компетентностного подхода является профессионально-прикладная направленность обучения, которая реализуется путем решения задач практического содержания. Такие задачи готовят выпускников к творческому выполнению профессиональной деятельности условиях современного производства, служат эффективным средством мотивации студентов, а также формируют способность к математическому моделированию реальных ситуаций.

А.Г. Мордкович в своих работах указывает на необходимость перевода математических знаний студентов из статуса «знания-цель» в статус «знания-средства деятельности».

В научной литературе используется два термина профессиональная направленность и прикладная направленность обучения. Большинство авторов считают, что профессиональная направленность – это ориентация содержания, методов и форм обучения на применение математики в профессиональной деятельности, а прикладная направленность – это направленность обучения на решение производственных задач. Но, по-моему для наиболее полного охвата сфер деятельности выпускников, более разумно использование термина профессионально-прикладная направленность обучения.

В результате изучения дисциплины Математика формируется ОПК1 – способность применять математический инструментарий для решения экономических задач.

Рабочая программа дисциплины Математика для специальности Экономическая безопасность предполагает изучение следующих разделов:

- 1) линейная алгебра и аналитическая геометрия;
- 2) основы математического анализа, в том числе дифференциальное и интегральное исчисление функций одной и нескольких переменных;

- 3) теория вероятностей и математическая статистика;

- 4) математические методы и модели в экономике.

Для реализации профессионально-практической направленности решаются задачи на использование

- модели межотраслевого баланса;
- модели международной торговли;
- графического метода решения задач линейного программирования;
- производной для вычисления предельных экономических показателей (максимальной прибыли, минимальных издержек и т. д.);
- определенного интеграла для вычисления средних экономических показателей.

Кроме данных задач и моделей, изучаемых в четвертом разделе предлагается изучение раздела Финансовая математика, так умение финансовых вычислений пригодится студентам не только в профессиональной деятельности, но и в повседневной жизни.

В этот раздел включены темы:

Понятие процента и процентного дохода.

Стоимость денег во времени и дисконтный анализ денежных потоков.

Инфляция и реальные процентные ставки.

Конвертация валюты.

Налогообложение процентов.

Расчеты по кредитам. Амортизация кредитов.

Расчеты по лизингу.

Денежные потоки и оценка аннуитетов.

Критерии принятия инвестиционных решений.

Ниже приведены задачи для решения по каждой из перечисленных тем.

Задача 1. На вклад в банке в размере 225 тыс. руб. сроком на 2 года банк начисляет проценты по ставке 6,5 %. Какая сумма накопится на счете к концу срока, если начисление процентов производится по схеме сложных процентов: а) ежегодно; б) каждые полгода; в) ежеквартально.

Задача 2. Векселедержатель предъявил для учета вексель на сумму 100 тыс. руб. с датой погашения 29.09.2018г. Вексель предъявлен 05.09.2018г. Банк согласился учесть вексель по дисконтной ставке 10% годовых. Какую сумму получит векселедержатель?

Задача 3. На депозит положена сумма в размере 3 000 у. е. на 1 год под 1,5 % годовых с ежемесячным начислением процентов. Найдите реальный доход вкладчика, если квартальная инфляция за данный период составляла в среднем 1,8 %.

Задача 4. Сумма в размере 80 тыс. руб. после конвертации в евро положена на депозит под 1,5 % сроком на 1 год. Курс продажи евро на начало срока депозита 73 руб., курс покупки евро в конце срока операции – 73 руб. Сравните эффективность данной операции с эффективностью непосредственного помещения на рублевый депозит под 7 % годовых и последующей конвертации в евро.

Задача 5. Пусть ставка налога на проценты равна 10 % годовых. Ссудная ставка – 12 % годовых, период начисления процентов – 2 года. Первоначальная сумма ссуды – 2 млн. руб. Найдите сумму налога на проценты при использовании а) простых процентов; б) сложных процентов.

Задача 6. Какие условия предоставления кредита более выгодны банку:

а) 9 % при начислении сложных процентов при начислении сложных процентов раз в год;

б) 7 % при начислении сложных процентов при начислении сложных процентов ежеквартально.

Задача 7. Сбербанк РФ предоставляет потребительский кредит размером 120 тыс. руб. на 12 месяцев под 13,5 % годовых. Долг погашается ежемесячно равными частями, проценты начисляются на остаток долга и выплачиваются ежемесячно. Составьте план погашения кредита.

Задача 8. Ипотечный кредит в размере 1,5 млн. руб. сроком на 15 лет предоставляется под 9,7 % годовых. Рассчитать ежемесячные выплаты по кредиту, если основной долг гасится равными выплатами, а проценты – по правилу «78».

Задача 9. Рассчитать сумму лизинговых платежей линейным методом, если стоимость оборудования 1 млн. руб., срок полезного использования – 5 лет, срок лизинга – 5 лет, годовая норма амортизации – 20 %, ставка за кредит – 15 %, ставка НДС – 18 %, размер компенсации лизинговой компании – 10 % (плата за предэксплуатационную настройку оборудования).

Задача 10. На взносы в банк по 25 тыс. руб. в начале каждого полугодия в течение 8 лет начисляются ежеквартально сложные проценты по ставке 10 % годовых. Какая сумма будет на счете в конце срока?

Задача 11. Для следующего инвестиционного проекта $K = 100$ тыс. руб., $R_1 = 20$ тыс. руб., $R_2 = 100$ тыс. руб. рассчитать чистый приведенный доход, индекс доходности и внутреннюю норму доходности, если ставка приведения составляет 20 %. Сделать вывод о целесообразности инвестирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Болдовская Т.Е., Полякова Т.А., Рождественская Е.А.* Реализация прикладной направленности обучения математике в учебных пособиях и задачниках по математике // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. № 10 (октябрь). 0,4 п.л. URL: <http://e-koncept.ru/2016/16220.htm>.

2. *Руппель Е.Ю.* Использование в теоретическом курсе математике задач, учитывающих будущую профессиональную деятельность обучающихся // Методика преподавания математических и естественнонаучных дисциплин: современные проблемы и тенденции развития [Электронный ресурс] : материалы IV Всероссийской научно-практической конференции (Омск, 4 июля 2017 г.). С. 67–69.

3. *Трофимова Л.Н.* Прикладная направленность обучения высшей математике как способ активации познавательной деятельности студентов // Научное обозрение. Педагогические науки. 2017. № 6-1. С. 139–142.

4. *Синчуков А.В.* Проблемы реализации прикладной направленности обучения математике с использованием информационных технологий // Инновационная наука. 2016. № 10-1. С. 116–118.

5. *Шиловская Н.А.* Финансовая математика. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М: Юрайт, 2018. 176 с.

УДК 004.91

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Ольга Ивановна Немыкина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Nemykina_Olga@mail.ru

**INFORMATION TECHNOLOGIES AS A MEANS OF INCREASING
THE EFFICIENCY OF MODERN ENTERPRISES**

Olga Ivanovna Nemykina, Associate Professor

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

Непременным условием повышения эффективности деятельности современных предприятий является использование на практике новых информационных технологий, обладающих высокой гибкостью, мобильностью и способностью адаптироваться к различным условиям. Использование новых информационных технологий способствует более оперативной и осмысленной обработке информации, повышению научной обоснованности принимаемых решений и тем самым повышению эффективности деятельности организаций.

К л ю ч е в ы е с л о в а: предприятие, эффективность, информационные технологии.

An indispensable condition for improving the efficiency of modern enterprises is the use in practice of new information technologies with high flexibility, mobility and the ability to adapt to different conditions. The use of new information technologies contributes to more rapid and meaningful processing of information, increase the scientific validity of decisions and thus improve the efficiency of organizations.

K e y w o r d s: enterprise, efficiency, information technology.

В современном мире наступает качественно новый этап развития, сущность которого состоит в освоении и широкомасштабном использовании информации и информационных технологий практически во всех сферах социальной активности общества. На сегодняшний день информационные технологии являются средством повышения эффективности деятельности современных предприятий и организаций, а также развитием экономической сферы в целом. С использованием информационных технологий появляется возможность грамотно и рационально управлять различными видами ресурсов, правильно распределять функции, обеспечивать

информационный контроль за производством, принимать верные управленческие решения.

Под информационной технологией принято понимать процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов. Современные информационные технологии могут существенно повысить эффективность деятельности современного предприятия. Информационные технологии существенным образом преобразуют бизнес, снижают транзакционные издержки, вовлекают в оборот интеллектуальные продукты, повышают прозрачность бизнеса и соответственно повышают его инвестиционную привлекательность и капитализацию.

В случае, если российские предприятия не будут развиваться в соответствии с современными требованиями, они будут вытеснены с рынка более адаптированными к новым условиям компаниями. Эффективное использование информационных технологий становится решающим фактором успеха предприятий на рынке.

В настоящее время существуют стандарты, благодаря которым могут быть построены эффективные экономические системы управления различными предприятиями, среди них можно выделить такие как: MRP, MRP II, ERP, CSRP, CRM. Современные программные средства, построенные на основе стандартов управления, позволяют оценить и спрогнозировать будущее состояние предприятия, помогают принять правильное управленческое решение. С использованием информационных технологий, возможно, рассчитать совокупность экономического эффекта, рисков и гибкость показателей системы.

Под эффективностью следует понимать одну из возможных характеристик качества системы, а именно ее характеристику с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования системы. Под эффективностью информационных технологий определяют меру соотношения затрат и результатов их применения.

В зависимости от конкретных прикладных задач, которые требуется решить на предприятии, можно применять различные методы обработки данных и различные технические средства. Приведем список программного обеспечения используемого для повышения эффективности деятельности современных предприятий:

1. Программы по бухгалтерскому учету: «1С: Предприятие» конфигурации «Бухгалтерия предприятия 8», «Парус», «БЭСТ», «Турбо-Бухгалтер», «Инфо-Бухгалтер», «ИНЭК», «Квестор» и др.

2. Корпоративные информационные системы: система «SAP»

комплекс «R/3», система «Oracle» комплекс «Oracle Application», система «1С: Предприятие» (конфигурации «Корпорация», «ERP. Управление холдингом», «Управление холдингом 8», «ERP. Управление предприятием 2»), система «Галактика» и др.

3. Специализированные системы финансового анализа: «Альт-Инвест», «Альт-Финансы», «Альт-Эксперт», «Альт-Инвест прим», «Альт-Инвест (Эстейт, СнИП)», «Альт-Прогноз», «Audit Expert», «Project Expert», «Финэксперт», «ИНЭК-АДП», «ИНЭК-Аналитик», «ИНЭК-АФСП», «ИНЭК-Инвестор», «Финанализ», «ТЭО-Инвест» и др.

4. Специализированные системы планирования: «Вест-План», «Microsoft Project», «Project Expert», «Бизнес-Прогноз», «Бизнес-План», «Альт-План», «ТЭО-Инвест», «Biz Planner», «Прогноз-Инвест» и др.

5. Средства бюджетирования и планирования: PepleSoft (Business Planning, PeopleSoft Financials, PeopleSoft Budgets и др.), SAP (SAP Strategic Enterprise Management (SEM), SAP Budgeting and Planning), Oracle Corporation (Oracle Financial Analyzer (OFA), Oracle Sales Analyzer (OSA), Oracle Enterprise Planning and Budgeting (EPB)), Lawson Software, Epicor Corporation, Great Plains Software, Hyperion (Hyperion Pillar, Hyperion Planning и др.), Cognos, Comshare, MicroStrategy и др.

Деятельность современных компаний направлена на использование средств виртуальной экономики. Виртуальная экономика – это среда, особое экономическое пространство, в котором развивается электронный бизнес. Электронный бизнес представлен такими информационными технологиями как: электронная коммерция, электронные аукционы, электронные банки, электронная почта, IP-телефония, Интернет-телефония, электронный франчайзинг, электронный маркетинг, электронный менеджмент оперативных ресурсов, электронный менеджмент поставок, электронные брокерские услуги и др.

Подготовка студентов экономических специальностей должна предусматривать активное использование новых информационных технологий в своей профессиональной деятельности. Будущие специалисты должны овладеть практическими навыками работы с современным программным обеспечением, средствами коммуникаций, уметь выполнять аналитические, прогнозные расчеты с использованием средств вычислительной техники. «Образование должно представлять собой динамично управляемую, опережающую и непрерывную систему, которая предвидела бы и удовлетворяла потребности настоящих и будущих поколений» [2, с. 5]. «В этих условиях преподавателям профессиональных дисциплин становится необходимым повышение информационно-коммуникативной компетентности, изу-

чая актуальные программные продукты и повышая свою квалификацию на соответствующих курсах переподготовки» [1, с. 927].

Сегодня без информационных технологий, немислима деятельность динамично развивающегося производства. С помощью информационных технологий предприятия могут более успешно функционировать, конкурировать с лидирующими компаниями на мировом рынке. Информационные технологии направлены на повышение научной обоснованности принимаемых управленческих решений, что способствует более эффективной деятельности современного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Голяева Н.В., Акамова Н.В., Голяев С.С., Немыкина О.И.* Информационные технологии в подготовке будущих экономистов // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6. С. 924–927.

2. *Зейналов Г.Г.* Инновационный контекст современного образования // Учебный эксперимент в образовании. 2011. № 1. С. 4–12.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

УДК 338.45.01

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АО «ЛИДЕР КОМПАУНД» НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Евгения Николаевна Акимова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: akimova81@yandex.ru

DEVELOPMENT TRENDS OF JSC «LEADER COMPOUND» AT THE PRESENT STAGE

Evgenia Nikolaevna Akimova, Master's Degree student

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

В статье рассматриваются современные тенденции развития потенциала промышленного предприятия. Предложены основные мероприятия по стимулированию сбыта, которые рекомендуются к внедрению в АО «Лидер-Компаунд».

К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегия, развитие, ресурсы, потенциал, планирование, эффективность.

The article discusses the current trends in the development of the potential of an industrial enterprise. The main measures to stimulate sales, which are recommended for implementation in JSC «Leader-Compound», are proposed.

K e y w o r d s: strategy, development, resources, capacity, planning, efficiency.

Современные динамично меняющиеся рыночные условия настойчиво требуют совершенствовать инструменты и технологии анализа развития коммерческих организаций с целью повышения эффективности их хозяйственной деятельности и максимизации прибыли. Руководители предприятий и компаний в условиях жесткой конкуренции повседневно ищут пути, ведущие к стабильному и устойчивому, как минимум, положению вверенных им предприятий с целью достижения ими лидирующих позиций. В этой связи требуются такие методики, которые помогли бы руко-

водителю предприятия систематизировать и/или упростить существующие сложные структуры управления и взаимодействия их с новых позиций осознать процессы, происходящие на промышленном предприятии.

Материально-техническая база АО «Лидер-Компаунд» соответствует его производственному циклу и отвечает современным требованиям конкуренции. Технологические возможности позволяют АО «Лидер-Компаунд» производить любые типы компаундов и кабельно-проводниковой продукции с учетом потребностей заказчика. Система менеджмента качества АО «Лидер-Компаунд» прошла проверку и была сертифицирована на соответствие требованиям стандарта ГОСТ Р ИСО 9001–2014. Своим заказчикам АО «Лидер-Компаунд» предлагает только сертифицированную продукцию, прошедшую испытания временем и более чем 500 партнерами. Деятельность АО «Лидер-Компаунд» характеризуется следующими показателями, представленными в табл. 1.

Таблица 1

**Развитие экономического потенциала
АО «Лидер-Компаунд» за 2016–2018 гг., тыс. руб.**

Показатели	2016	2017	2018	Отклонения, 2018 от 2016	
				(+, -)	(%)
Нематериальные активы	47162	36635	31189	-15973	66,1
Основные средства	241192	218472	320398	+79206	132,8
Финансовые вложения (паи)	10	10	10	-	100,0
Отложенные налоговые активы	2002	56	83	-1919	4,1
Итого внеоборотные активы	290366	255173	351680	+61314	121,1
Запасы	44357	36365	54150	+9793	122,1
Дебиторская задолженность	35114	81540	151132	+116018	430,4
Денежные средства	14955	9247	111818	+96863	747,7
Прочие оборотные активы	81	123	142	+61	175,3
Итого оборотные активы	95099	127356	317663	222564	334,0
Уставный капитал	297300	297300	297300	-	100,0

Показатели	2016	2017	2018	Отклонения, 2018 от 2016	
				(+, -)	(%)
Переоценка внеоборотных активов	33087	29124	29129	-3958	88,0
Резервный капитал	2216	3717	4889	+2673	220,6
Нераспределенная прибыль	24694	20077	5531	-19163	22,4
Итого капитал и резервы	307909	310064	336849	+28940	109,4
Долгосрочные обязательства	32785	25800	287573	+254788	877,1
Краткосрочные заемные средства	25993	22493	22687	-3306	87,3
Кредиторская задолженность	16829	22068	19186	+2357	114,0
Оценочные обязательства	1949	2104	3048	-1645	156,4
Итого краткосрочные обязательства	44771	46665	44921	+150	100,3
Баланс	385465	382529	669343	+283878	173,6

На основе использования данных табл. 1 динамики статей актива и пассива баланса можно сделать анализ показателей за 2016–2018 гг. Размер нематериальных активов сократился на 15973 тыс. руб., или на 33,9%.

Стоимость основных средств за исследуемый период увеличилась на 79 206 тыс. руб., или на 32,8 %, что свидетельствует о расширении материально-технической базы предприятия.

АО «Лидер-Компаунд» имеет дочернее предприятие ООО «НТМ». Финансовые вложения (паи) в уставный капитал составили 10 тыс. руб.

Основную часть запасов составляют технологические материалы и сырье. Рост запасов на 9 793 тыс. руб. (на 22,1 %) является отрицательным показателем в деятельности предприятия, продукция пользуется спросом, но залеживается на складах из-за низкой платежеспособности покупателей. Темп роста дебиторской задолженности составил 430,4 %, поэтому руководству необходимо усилить контроль за расчетной дисциплиной со стороны должников и не отпускать продукцию без предварительной оплаты.

Дебиторская задолженность составляет 151 132 тыс. руб. Наибольший удельный вес в дебиторской задолженности занимают: авансы, выданные за «ноу-хау» в технологии производства изоляционного компаунда, задолженность покупателей. Просроченная задолженность по условиям договора составляет 13 712 тыс. руб., в том числе ООО «Камский кабель» – 4554 тыс. руб., ООО «Сарансккабель» – 5128 тыс. руб., ООО «Холдинг Кабельный Альянс» – 2 743 тыс. руб., ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ» – 1 262 тыс. руб. сформирован резерв по сомнительным долгам в сумме 1 658 тыс. руб., из-за образовавшейся задолженности АО «Кабельный завод «Кавказкабель». Данная организация находится в стадии ликвидации.

Темп роста денежных средств 747,7 % свидетельствует о разумной финансовой политике АО «Лидер-Компаунд», что позволяет размещать на депозитах с каждым годом все больше денежных средств. Прочие оборотные активы возросли на 75,5 %. Все данные показатели оказали положительное влияние на рост оборотных активов на 222 564 тыс. руб., темп роста за анализируемый период составил 334,0 %. Капитал и резервы в 2018 г. составили 336 849 тыс. руб., и их увеличение произошло в результате роста резервного капитала на 120,6 %.

Долгосрочные обязательства (займы и отложенные налоговые обязательства) выросли на 777,1 %. Несмотря на снижение краткосрочных заемных средств 3306 тыс. руб., их размер 22 687 тыс. руб. остается весомым. Это отрицательно характеризует деятельность предприятия.

Рост кредиторской задолженности на 2 357 тыс. руб., или на 14,0 % негативно отразилось на краткосрочных обязательствах. Тем не менее, следует отметить, что дебиторская задолженность в размере 151 132 тыс. руб., почти в восемь раз превышает кредиторскую задолженность 19 186 тыс. руб. Если все дебиторы рассчитаются по своим обязательствам перед АО «Лидер-Компаунд», тогда сам завод может сократить кредиторскую задолженность перед своими поставщиками.

В табл. 2 приведены динамика и структура занятых на предприятии. Существенное различие состоит в том, что издержки на производственный и непроизводственный персонал относятся на себестоимость продукции (услуг), в то время как затраты на административный персонал покрываются из валовой прибыли всего предприятия (до уплаты налогов).

Из ее данных видно, что производственный персонал за анализируемый период возрос на 11 человек, а удельный вес остается примерно одинаковым и колеблется от 90,39 % до 90,63 %. Административный персонал за данный период остался без изменений,

удельный вес оставался практически постоянным 3,12–3,84%. Не-производственный персонал за 2016–2018 гг. повысился на 1 человека, удельный вес увеличился за исследуемый период на 0,48 %. На предприятии преобладает производственный персонал.

Таблица 2

**Персонал АО «Лидер-Компаунд»
за 2016–2018 гг., чел.**

Категории занятых	2016		2017		2018		Отклонения 2018 от 2016 (+, –)	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %
Производственный персонал	47	90,39	55	91,67	58	90,63	+11	+0,24
Непроизводственный персонал	3	5,77	3	5,00	4	6,25	+1	+0,48
Административный персонал	2	3,84	2	3,33	2	3,12	–	–0,72
Итого	52	100,00	60	100,00	64	100,00	+12	+0,24

Всего на предприятии за 3 года произошло увеличение персонала на 12 человек, что связано с расширением ассортимента продукции и ростом деятельности АО «Лидер-Компаунд».

АО «Лидер-Компаунд» является динамично работающим, что подтверждает проведенный анализ показателей его деятельности. Однако в условиях конкуренции предприятию и дальше необходимо совершенствовать производство, осваивать новую продукцию, расширять ассортимент, уменьшать затраты на производство, улучшать условия труда. Многолетний опыт в производственной деятельности и квалифицированный персонал гарантируют высокое качество выпускаемой продукции.

АО «Лидер-Компаунд» заняло прочную позицию на рынке, и всегда будет следовать собственным принципам работы с клиентами - качество, надежность, гарантия, а также оперативность, полный ассортимент предоставляемых услуг и индивидуальный подход к каждому покупателю.

АО «Лидер-Компаунд» развивается в направлении современных кабельных технологий. Основная цель компании – создание в России конкурентоспособного импортозамещающего производства изоляционных материалов для кабельно-проводниковой техники. К настоящему моменту компания первой в России осуществила запуск производства изоляционных материалов для силовых кабелей с изоляцией из сшитого полиэтилена (СПЭ).

На сегодняшний день основной задачей, стоящей перед коллективом, является увеличение объемов производства, достижение экономических финансовых результатов. Этого можно добиться не только путем применения новой технологии, современного оборудования, но и за счет разработки стратегии развития, совершенствования организационной структуры управления и эффективной сбытовой деятельности.

Система планирования может иметь разную организацию, в зависимости от специфики деятельности предприятия. Планирование сбыта в двух основных вариантах строится на директивном утверждении сбытового плана «сверху» или разработке его «снизу». Распространенной ошибкой является разработка сбытового плана экономистом, которая сводится к манипуляциям с наценкой и планируемым объемом сбыта, с целью достижения желаемого уровня прибыльности, что и практикуется в АО «Лидер-Компаунд». Как правило, такое планирование не учитывает реалий рынка и приводит к директивному установлению плановых показателей, которые не выполняются. В современных условиях конкуренции руководству АО «Лидер-Компаунд» следует усиленно применять мероприятия маркетинга по стимулированию продаж.

Основные мероприятия по стимулированию сбыта, которые рекомендуются к внедрению в АО «Лидер-Компаунд»:

- участие АО «Лидер-Компаунд» в выставках и ярмарках («Деловая Мордовия», «Производители Мордовии» и т. д. и т. п.);
- организация работы демонстрационных залов (в центральном офисе АО «Лидер-Компаунд» и в «Экспоцентре» РМ);
- бесплатное распространение демонстрационных образцов (через постоянных покупателей – владельцев оптовых и розничных торговых точек);
- презентация новых видов продукции (у оптовиков, в магазинах и собственном офисе);
- резкое снижение цены на продукцию;
- организация посещения предприятия и другое.

Программу по стимулированию сбыта принято осуществлять в следующих случаях:

- когда на рынке представлено слишком много однотипной продукции конкурирующей с продукцией АО «Лидер-Компаунд»;
- на рынок выводится новый вид продукции или АО «Лидер-Компаунд» осваивается новый рынок или сегмент;
- когда необходимо поддержать позицию АО «Лидер-Компаунд» на рынке;
- при переходе продукции в фазу насыщения своего жизненного цикла.

По отношению к своим потребителям программа стимулирования

ния сбыта преследует предложение им существенной коммерческой выгоды от приобретения. К мероприятиям по стимулированию сбыта традиционно относят проведение различных видов распродаж, купонных скидок и предоставление других мер поощрений потребителей. Стимулирование сбыта по отношению к посредникам также преследует своей целью повысить их активность и увеличение ими объема закупок и продаж. Также стоит упомянуть другой аспект развития системы и методов сбытовой стратегии деятельности АО «Лидер-Компаунд», который состоит в установлении пропорций в работе со старыми клиентами и поиске новых. Важно найти рациональный баланс, чтобы соотношение прежних клиентов и приток новых обеспечили требуемый рост объема продаж и допустимый уровень риска. Для этого АО «Лидер-Компаунд» необходимо в первую очередь провести группировку прежних клиентов по трем категориям: перспективные, стабильные, ненадежные. Данную группировку можно провести по следующим критериям оценки: оплата, просроченная дебиторская задолженность, частота закупки, объем поставки.

Рекомендуемые нами предложения по совершенствованию методов сбытовой политики в АО «Лидер-Компаунд» приведут к более эффективному функционированию предприятия и его дальнейшему стратегическому развитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М: Наука, 2017. 100 с.
2. Экономическая стратегия фирмы / под ред. А.П. Градова. СПб: Нева, 2018. 352 с.
3. Экономические стратегии развития бизнеса. Проблемы, идеи и перспективы [Электронный ресурс]: сборник статей / Н.В. Бабина [и др.]. – Королев: Научный консультант, МГОТУ, 2017. 270 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75494.html>.

УДК 657.622

СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВНУТРЕННЕЙ ОТЧЕТНОСТИ

Иркям Ряшидовна Аитова, магистрант

Ольга Вячеславовна Долганова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: aitova.82@mail.ru, dolganovaolya2017@yandex.ru

CONTENTS AND MAIN INDICATORS OF INTERNAL REPORTING

Irkam Ryashydovna Aitova, Master's Degree student

Olga Vyacheslavovna Dolganova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

Бухгалтерская отчетность в наше время служит одним из важнейших источников информации об условиях и результатах деятельности организации. Внутренняя отчетность необходима для внутренних пользователей, так как дает им возможность оценивать, контролировать и планировать деятельность.

К л ю ч е в ы е с л о в а: отчетность, внутренняя отчетность, показатели, прибыль, рентабельность.

Financial statements nowadays serve as one of the most important sources of information about the conditions and results of the organization. Internal reporting is essential for internal users as it enables them to evaluate, monitor and plan activities.

K e y w o r d s: reporting, internal reporting, indicators, profit, profitability.

Внутренняя отчетность – это система показателей об имущественном и финансовом положении подразделений предприятия и результатах их хозяйствования. В современной рыночной экономике при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности ни одно предприятие не обходится без взаимоотношений с другими предприятиями, организациями и учреждениями [1, с. 363].

Требования к содержанию внутренней отчетности характеризуют сущность этого звена [2]. К ним относят:

- целесообразность – данные внутренней отчетности должны соответствовать цели, для которой они были подготовлены;

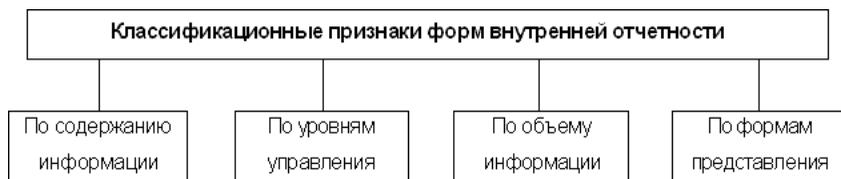
- объективность – степень ошибок в отчетах не должна препятствовать принятию обоснованных решений;

- оперативность отчетности – отчетность должна быть представлена к тому времени, когда она требуется для принятия решений;

- краткость – в отчетности не должно быть ненужной информации;
- сопоставимость отчетности – отчетность должна быть сопоставима с планами;
- адресность – отчет следует направлять ответственному руководителю и иным заинтересованным сторонам, но с учетом уровня конфиденциальности, установленной в организации;
- эффективность – затраты на создание внутренней отчетности должны быть соотнесены с преимуществами от приобретенной управленческой информации.

Внутренняя отчетность – это целый комплекс различных документов, но можно выделить три основных отчета[3]:

1. Отчет о доходах и расходах, который показывает прибыль компании и возможные растраты.
2. Отчет о движении денег в компании, который показывает, куда были потрачены и откуда поступили средства.
3. Баланс, который показывает стоимость компании на данный момент.



По содержанию информации:

Название	Сущность
Комплексные	Предоставляются регулярно и содержат сведения об использовании ресурсов за отчетный период для совокупной оценки и контроля
Тематические	Подготавливаются в соответствии с основными показателями в случае значительных отклонений от них
Аналитические	Предоставляются индивидуально по приказу руководителя и отражают последствия результатов по определенным вопросам

По уровням управления:

Название	Сущность
Оперативные	Предназначены для более низкого

	уровня управления, содержат подробную информацию и разрабатываются ежемесячно
Текущие	Предназначены для среднего уровня управления и разрабатываются ежеквартально
Сводные	Предназначены для высшего уровня управления и содержат общую информацию для принятия решений, предоставляются ежегодно

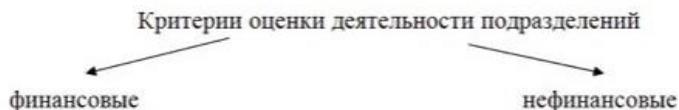
По объему информации:

Название	Сущность
Сводка	Предоставляет краткие сведения об отдельных показателях деятельности подразделения за короткий период, иногда за день, за неделю
Итоговые отчеты	Предоставляются за месяц или другой отчетный период, обобщают информацию о контролируемых показателях данного центра ответственности
Общие финансовые отчеты	Составляются по организации в целом и содержат информацию, соответствующую формам финансовой отчетности, приспособленным для целей внутреннего управления

По формам представления:

Название	Сущность
Табличная форма	Выражается цифровыми показателями
Графическая форма	Использование графиков и диаграмм
Текстовая форма	Приемлема в тех случаях, когда отсутствует цифровая информация, либо ее объем незначителен, но нужно подробно объяснить взаимосвязь и значение представляемой информации.

Пользователями внутренней отчетности являются менеджеры всех уровней предприятия и сотрудники коммерческой организации.



Финансовые показатели:

1. Прибыль – разница между доходами и расходами.
2. Рентабельность активов показывает эффективность использования средств, вложенных в активы подразделения и определяется:

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Активы}}$$

Рентабельность активов содержит следующие недостатки:

- во-первых, это не дает оценить значимость некоторого субъекта для всей компании в целом;
- во-вторых, его использование может повлечь то, что менеджеры предпочтут политику управления активами, но не получат большего дохода.

3. Показатель остаточной прибыли (ОП).

Остаточная прибыль представляет собой прибыль, полученную предприятием сверх минимальной нормы требуемой прибыли, установленной администрацией, определяется по формуле:

$$\text{Остаточная прибыль} = \text{Прибыль} - \text{Активы} \times \text{Целевую норму прибыли}$$

Преимуществом остаточной прибыли по сравнению с рентабельностью активов является то, что она отражает вклад отдельного субъекта в общую производительность предприятия.

4. Экономическая добавленная стоимость (ЭДС) – это прибыль за вычетом стоимости всех обязательств компании.

Для оценки деятельности сегментов применяют следующие правила комбинированного использования финансовых и нефинансовых показателей. Во-первых, количество показателей должно быть больше двух, но меньше шести. Во-вторых, должны быть финансовые и нефинансовые критерии оценки работы. В-третьих, нефинансовые показатели должны отвечать следующим требованиям:

- сегменты имеют возможность их развивать;
- они должны контролироваться менеджером, который может сделать шаги для их улучшения;
- улучшение нефинансовых показателей должно привести к улучшению финансовых показателей.

В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, содержание внутренней финансовой

отчетности является коммерческой тайной. Отсутствие внутренней отчетности увеличивает вероятность убытков для организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Особенности учета операций по уступке прав требования* Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Васильева Е.А., Гудожникова Е.В. *Фундаментальные исследования*. 2017. № 12-2. С. 363–367.

2. *Федеральный закон «О бухгалтерском учете»* от 06.12.2011 № 402-ФЗ (последняя редакция): [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт информ.-правовой компании] [М.-2019] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/.

3. *Приказ Минфина РФ от 2 июня 2010г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»*: [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании] Режим доступа: <http://base.garant.ru/12177762/>.

4. *Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99: утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6.07.1999г. №43н.*: [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании] [М.-2015] Режим доступа: <http://base.garant.ru/12116599>.

УДК 338.552

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ НА ОСНОВЕ МЕТОДА РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

Ирина Викторовна Драгунова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российской
университета кооперации*

E-mail: idragunova@ruc.su

FORMATION OF THE PRICE BASED ON THE METHOD OF REGRESSION ANALYSIS

Irina Viktorovna Dragunova, Associate Professor

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

Актуальность исследуемой проблемы заключается в том, что среда, где цены контролируются рынком, отличается высокой степенью конкуренции, а также сходством товаров и услуг. Именно в этой среде фирме важно правильно установить цены. В связи с этим перед руководством предприятия стоит сложная задача – увидеть перспективы выбранной стратегии цен, не допустить перерастания конкуренции в ценовые войны.

К л ю ч е в ы е с л о в а: цена, турбулентная экономика, методы ценообразования, регрессионный анализ, маркетинговая цена, параметрический ряд, многофакторный корреляционно-регрессионный анализ.

The relevance of the studied problem lies in the fact that the environment where

prices are controlled by the market is highly competitive, as well as the similarity of goods and services. It is in this environment that it is important for the company to set prices correctly. In this regard, the management of the enterprise faces a difficult task – to see the prospects of the chosen price strategy, to prevent competition from developing into price wars.

Key words: price, turbulent economics, pricing methods, regression analysis, marketing price, parametric series, multivariate correlation and regression analysis.

Цена это денежное выражение стоимости единицы товара. Рыночная цена – это сумма денег, которую покупатель в добровольном порядке платит продавцу, в целях приобретения единицы товара или услуги [1, с. 21].

В реальной практике, существует определенный диапазон цен, внутри которого оперирует продавец. Нижняя граница цены определяется себестоимостью товара, а верхняя граница - платежеспособным спросом.

В современной экономической литературе описано достаточно разнообразное количество методов ценообразования, применяющихся как зарубежными, так и российскими предприятиями на практике.

В литературе [2, с. 24–25] большее предпочтение уделяется эконометрическому методу (метод регрессионного анализа) определения цены в виде использования регрессионного анализа, данный метод особенно актуален в условиях турбулентной экономики.

Метод регрессионного анализа применяется для определения зависимости изменения цены от воздействия на ценности товара технико-экономических параметров продукции.

Для этого используется многофакторный корреляционно-регрессионный анализ показателей, относящихся к наблюдаемому продуктовому ряду, на основании которых проводится построение и «выравнивание» ценностных соотношений по усредненному тренду развития параметров и определяется по формуле [4, с. 125–126]:

$$P = f(X_1, X_2, \dots X_n),$$

где $X_1, 2, \dots, n$ – наиболее важные для потребителя параметры изделия.

Метод регрессионного анализа является более точным, более совершенным среди других параметрических методов.

Условия применения данного метода определяются тем, что изделия отбираются в параметрический ряд по признакам однородности технических требований к ним и однотипности технологий их изготовления. Для целей ценообразования важно выявить различия в пределах параметрического ряда, которые определяют разные эксплуатационные возможности.

Общество с ограниченной ответственностью «Газкомплект»

осуществляет свою деятельность на рынке г. Саранска более 19 лет.

ООО «Газкомплект» занимается оптовой торговлей бытовой техникой марок Гефест и Дако по следующим группам товаров: газовые плиты напольные, электрические плиты напольные, газозлектрические плиты напольные, плиты настольные, встраиваемая техника, воздухоочистители.

Проведенный в работе анализ показал, что наблюдается замедление темпов роста финансовых результатов, торговой наценки и уровня рентабельности, что может негативно сказаться в будущем на результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

На основании модельного ряда газовых плит Гефест, для которых характерны однородность технических требований и однотипность технологии изготовления, была рассчитана маркетинговая цена на новую газовую напольную плиту Гефест 5100-04, которая поступила в продажу в текущем году и пока не имеет регуляторов цены, и определена ее маркетинговая цена.

Для определения маркетинговой цены воспользуемся методом регрессионного анализа, который позволяет строго определять аналитическую форму связи цены от технических параметров и использовать рассчитанные уравнения регрессии для определения цен изделий, входящих в параметрический ряд.

Построение регрессионной модели зависимости цены от технических параметров включает следующие этапы:

- отбор технических параметров, в наибольшей степени влияющих на цены изделий параметрического ряда;
- нахождение формулы регрессионной зависимости цен от параметров для параметрического ряда;
- расчет маркетинговой цены новой модели с определенными техническими характеристиками [3].

Для построения регрессионной модели был определен параметрический ряд и технические характеристики, оказывающие, на наш взгляд, наибольшее влияние на цены газовых плит (таблица).

Для построения модели необходимо вначале определить корреляцию признаков друг на друга и на результативный фактор (цену). Для этого используем инструментарий Microsoft Excel в виде модуля «Анализ данных», в котором выбираем программу расчета множественной корреляции – «Корреляция». С помощью этих моделей определена матрица коэффициентов корреляции, отображающие степень зависимости исследуемых признаков друг на друга и на формирование цены.

Параметрический ряд моделей газовых плит Гефест

Характеристики	Параметрический ряд моделей газовых плит Гефест												
	Мощность грелки стола, кВт	Полезный объем духовки, л	Масса НЕТТО, кг	Ширина, см	Глубина, см	Таймер механический	Электророзжиг горелок стола	Вертел с электроприводом	Гриль-горелка	Подсветка духовки	Выдвижной ящик	Ножи регулировочные	Цена МОЦ, руб.
Модель	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11	x12	y
1501-01	2,6	65	43	60	60	1	1	1	1	1	1	1	19270
6102-02	2,6	52	48	60	60	1	1	1	1	1	1	1	16620
1502	2,6	65	52	60	60	1	1	1	1	1	1	1	20180
1500-01	2,3	65	52	60	60	1	1	1	1	1	1	1	19250
3100-04	2,6	44	37	50	53	0	1	0	1	1	0	0	12090
3100-05	2,3	44	37	50	53	1	1	0	0	1	1	0	11180
3100-06	2,3	44	37	50	53	0	1	0	0	1	0	0	10600
3100-07К 19	2,3	44	37	50	53	0	0	0	0	1	0	0	10020
3100-08	2,3	44	37	50	53	0	0	0	0	0	0	0	8500
5100-04	2,6	52	39	50	53	0	0	0	0	1	1	1	?

После проведения корреляционного анализа и отбора влияющих признаков, в результате получили линейное уравнение регрессии, отображающее зависимость цен газовых плит от конкурентных характеристик газовых плит:

$$y = -4161 + 2214 \cdot x_1 + 76 \cdot x_2 + 601 \cdot x_3 + 94 \cdot x_4 + 1127 \cdot x_5 + 253 \cdot x_6 + 882 \cdot x_7 - 498x_8.$$

Подставив значения параметров новой модели 5100-04 в данное уравнение, определили прогнозную маркетинговую цену модели – 13 770 руб.

Необходимо отметить, что принимая решение о выборе того или иного уровня цены, руководству предприятия целесообразно опираться на несколько цен, рассчитанных для одного и того же товара различными методами, поскольку это позволит оценить возможности получения прибыли с различных сторон: исходя из

спроса на товар, качества продукции, воспринимаемой ценности товара потребителем, уровня затрат на производство, и выбрать оптимальный уровень цены в сложившейся рыночной ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании. Изд.: Эксмо, 2016. 688 с.
2. Голиков Е. Основы современного маркетинга // Консультант директора. 2017. № 7. С. 21–36.
3. Исследование рынков [Электронный ресурс] Режим доступа <https://marketing.rbc.ru/> (дата обращения 10.10.2019).
4. Макарьева В. И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: Учебное пособие / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. М.: Финансы и статистика, 2016. 264 с.

УДК 33.332.02

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Елена Викторовна Зотова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: ezotova@ruc.su

ECONOMIC SECURITY AS THE BASIS OF FUNCTIONING OF THE ECONOMIC ENTITY

Elena Viktorovna Zotova, Associate Professor

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

Проблема обеспечения экономической безопасности является особо актуальной. В статье обобщаются подходы к понятию «экономическая безопасность» и дается обобщенное определение данной категории. Уточняется совокупность взаимосвязанных понятий и терминов характеризующих экономическую безопасность на уровне хозяйствующего субъекта.

К л ю ч е в ы е с л о в а: экономическая безопасность, устойчивость, развитие, риски, угроза.

The problem of ensuring economic security is particularly relevant. The article summarizes the approaches to the concept of «economic security» and gives a generalized definition of this category. The set of interrelated concepts and terms characterizing economic security at the level of an economic entity is specified.

Обеспечение безопасности любого субъекта и объекта является естественным и обусловлено самой природой существования общества. Безопасность контролируется субъектом и является условием его существования. Находиться в безопасности значит быть в безопасных условиях, т.е. в таких, которые субъект в состоянии контролировать в процессе своей деятельности, в процессе своей самореализации [6, с. 22]. Проблемы обеспечения безопасности рассматривались и продолжают изучаться отечественными и зарубежными учеными. Впервые термин «экономическая безопасность» был введен в оборот в США во время глубокого экономического кризиса в 30-е гг. 20 века, который завершился Великой депрессией.

Сегодня существует множество подходов, которые, по разному, интерпретируют термин «экономическая безопасность», все зависит от того, что закладывается в основу этого понятия. В определении экономической безопасности у Л.И. Абалкина, С.А. Афонцева, Е.Д. Кормишкина, И.Н. Петренко и т.д. главным критерием выдвигается «устойчивость», под которой понимается совокупность условий и факторов, определяющих устойчивое состояние экономики государства, ее независимость и стабильность, способность к постоянной регенерации и самосовершенствованию [2, с. 15]. Другие ученые Ф.Лист, Д.И. Менделеев, А. Архипов, А. Илларионов, А. Городецкий, Н.М. Блинов, в основу определения экономической безопасности закладывают категорию «независимости». Синтез комбинации двух представленных подходов позволяет под экономической безопасностью рассматривать экономику и производительные силы общества с позиции их возможного самостоятельного обеспечения устойчивого развития общества.

Объектом экономической безопасности выступает экономическая система в целом, и ее составляющие элементы, начиная от ресурсов и до институциональных преобразований личности, хозяйственных субъектов и государства в целом.

Предметом экономической безопасности могут выступать различные методы, механизмы и инструменты экономических систем. Субъектом экономической безопасности на микроуровне выступают хозяйствующие субъекты разных организационно-правовых форм собственности.

Предметный анализ категории экономической безопасности позволяет дать определение термина «экономическая безопасность».

Экономическая безопасность – это состояние защищенности жизненно важных экономических интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, обеспечиваемое

уполномоченными лицами [3, с. 18]. Суглобов А.Е. предлагает рассматривать экономическую безопасность на макроуровне – безопасность государства и микроуровне – безопасность предприятия [5, с. 5].

Совокупность взаимосвязанных понятий и терминов характеризуют экономическую безопасность. Практически каждое понятие исходит из предыдущего и связано с ним.

Опасность – это объективно существующая вероятность отрицательного воздействия на объект, которое может нанести ему ущерб, или это вполне осознанная, но отнюдь не неизбежная возможность причинения вреда, обусловленная существованием объективных и субъективных факторов.

Вызов – это комплекс положений, которые не обязательно могут угрожать, но их не стоит игнорировать.

Риск – это вероятность получения отрицательных последствий после проведения определенных мероприятий.

Угроза – это конкретная форма опасности, либо целый комплекс факторов, создающих опасность субъекту [6, с. 28].

На наш взгляд, особый интерес представляет концепция экономической безопасности на микроуровне. Сегодня экономическая безопасность должна рассматриваться с внутренней (конкуренция на внутреннем рынке) и внешней сторон (конкуренция на внешнем рынке).

Внутренняя и внешняя экономическая безопасность предприятия напрямую зависит от минимизации рисков. Мероприятия по минимизации рисков в первую очередь зависят от своевременной и достоверной информации о каких-либо изменениях в рыночной среде. Для создания надежной системы экономической безопасности следует провести комплекс мероприятий, связанных с обеспечением экономической безопасности.

Различные подходы к определению сущности экономической безопасности позволяют в основе этого определения рассматривать разные аспекты: во-первых, экономическую безопасность рассматривают с позиции обеспечения условий сохранения коммерческой тайны; во-вторых, экономическую безопасность отождествляют с благоприятным состоянием экономики; в-третьих, экономическая безопасность определяется устойчивостью развития предприятия; экономическую безопасность отождествляют с состоянием предприятия, находящимся под воздействием внешних факторов.

Принципами существования системы экономической безопасности являются:

- научный;
- единоначальный и коллегиальный;

- системный;
- комплексный;
- оптимальность в сочетании централизованного и децентрализованного подходов;
- плановый;
- информационный;
- сочетание прав, обязанностей и ответственности.

Определенного уровня экономической безопасности на предприятии можно при систематическом контроле, оценке и анализе системы рисков, влияющих на финансово-экономическую деятельность организации и разработке мер по их минимизации. Комплексное управление рисками компании – это подход организации к оценке и принятию соответствующих мер в отношении ее рисков [2, с. 1]. Система управления рисками станет основной концепцией механизма создания экономической безопасности. Одним из необходимых условий существования эффективной системы управления рисками является наличие полной и достоверной информации, которая позволит всесторонне оценить влияние того или иного риска.

В качестве инструментов минимизации риска предлагаются во-первых, вовремя выявлять случаи несанкционированного доступа к информации; во-вторых, обеспечить недоступность к информации сторонних лиц; в-третьих, осуществлять систематический контроль за обеспечением защиты информации.

Для обеспечения экономической безопасности предприятия предлагается двухуровневая система защиты информации [1]. Первый уровень секретности информации обеспечивается службами безопасности предприятия, а второй основывается на формировании психологической атмосферы, ответственности.

Предпринимательская деятельность характеризуется наличием возможных рисков. Под риском понимается образ действий, который может сопровождаться неприятностями, потерями и опасностями. Сущность риска состоит в возможности отклонения полученного результата от запланированного, причем это отклонение может быть связано не только с потерями, но и с дополнительной прибылью [6, с. 176]. Риски должны рассматриваться не только как риски потерь, но и риски получения дополнительной прибыли или дохода – риски выгоды.

Любая экономическая процедура, оценить эффективность которой не представляется возможной в момент ее проведения, считается рискованной операцией или сделкой. По словам Ю.А. Тихомирова «риски- сигнал тревоги. Наличие риска в общественной и личной жизни побуждает ученых исследовать его причины и проявления [4, с. 52].

Предпринимательская деятельность связана с разными видами

рисков: производственными, коммерческими и финансовыми. Деятельность, связанная с производственным процессом, несет в себе производственный риск.

Коммерческие риски, как правило, возникают в сфере товарного обращения, при реализации товаров и услуг и продвижением товаров до потребителя. В сфере кредитно-денежных отношений возникают финансовые риски. Основными причинами возникновения финансового риска являются: высокая величина соотношения заемных и собственных средств, зависимость от кредиторов, пассивность капиталов, одновременное размещение финансовых средств в одном проекте.

Исходя из вышесказанного, целью системы экономической безопасности предприятия является обеспечение устойчивого и эффективного функционирования сегодня и высокого развития потенциала в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гудожникова Е.В.*, Ерина М.Э., Лобанова К.Ю. Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Международная научно-практическая конференция научно-педагогических работников. САРАНСК, 2019. Издательство: АНО СНОЛД «Партнер» стр.399-411.
2. *Зотова Е.В.*, Дворецкая Т.В. Оценка финансовых рисков предприятия // *Studium*. 2017. № 2 (43). С. 1–6.
3. *Кудреватых, Н.В.* Экономическая безопасность региона [Электронный ресурс] : учебное пособие. Электрон. текстовые данные. СПб. : Интермедия, 2017. 168 с. 978-5-4383-0116-5. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66807.html>.
4. *Риски финансовой безопасности : правовой формат : монография / отв. ред. И. И. Кучеров, Н. А. Поветкина.* М.: ИЗиСП : Норма : ИНФРА-М, 2018. 304 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/995304>.
5. *Суглобов, А.Е.* Экономическая безопасность предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. Электрон. текстовые данные. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 271 с. 978-5-238-02378-6. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66308.html>.
6. *Экономическая безопасность: учеб. пособие / под ред. Н.В. Манохиной.* М.: ИНФРА-М, 2019. 320 с. (Высшее образование: Бакалавриат). www.dx.doi.org/10.12737/1831.

УДК 338.246.025.2

**ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Юрий Иванович Каргин, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: karginyui@yandex.ru

**FUNDAMENTALS OF THE STATE
IN THE MODERN ECONOMY**

Yuri Ivanovich Kargin, Associate Professor

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

Актуальность исследования позволила сформулировать собственную позицию о концепции. Она должна вестись в соответствии с основными законами природы, с целью обеспечения экологической и энергетической устойчивости государства. Она должна вестись с учетом общей эволюции национального хозяйства и содействовать общему развитию производительных сил страны.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бюджетно-налоговая, государственное регулирование рыночной экономики, экономических, социальных, экологических и энергетических эффектов.

The relevance of the study allowed to formulate their own position on the concept of state regulation. It should be conducted in accordance with the basic laws of nature, in order to ensure environmental and energy sustainability of the state. It must take into account the General evolution of the national economy and contribute to the General development of the productive forces of the country.

К e y w o r d s: fiscal, state regulation of the market economy, economic, social, environmental and energy effects.

С появлением частной собственности для выполнения специфических определенных функций возникла подсистема государства. Очевидно, что на каком-то этапе эволюции у некоторых сообществ людей выделился и укрепился институт государства, располагающий средствами охраны законного принуждения в отношении населения, проживающего на его территории [3, с. 182].

Возникшие государственные системы, придавали определенность, на новые структуры этих неустойчивых микроэлементов определяют в дальнейшем параметры порядка новой макросистемы. Государство – это подсистема, которая выражает и реализовывает всеобщую волю всего общества и его интересы, а также координирует, согласовывает в рамках единого целого (через законода-

тельные, исполнительные и судебные структуры) взаимодействие всех граждан и их социальных групп.

Государство представляет собой исторический феномен, возникший на этапе перехода человечества от первобытно-общинного строя к новым формам политической самоорганизации, призванным обеспечить функционирование производящей экономики и новые формы трудовой деятельности. Причины образования государства, вопросы, связанные с его сущностью, предназначением, целями и функциями, являются предметом острых споров и дискуссий с древнейших времен до наших дней. Было бы преждевременно говорить, что на эти вопросы современная политическая наука имеет однозначные, приемлемые для всех участников споров и дискуссий ответы.

Крупнейшие социальные потрясения 20 века (Октябрьская революция 1917 г., Великая депрессия 1929 – 1933 гг., распад империй после Второй мировой войны), потребовали начать активное вмешательство (естественно в интересах господствующих классов) в регулирование экономики. В последние годы в области отечественной экономики возникли новые условия. В рыночных субъектах должны самостоятельно осуществлять эффективное управление принадлежащей им интеллектуальной собственностью, обеспечивать ее максимальную коммерциализацию. Процесс становления рынка характеризуется активизацией экспортно-импортных операций, расширением спектра возделываемых сортов, выходом на международный рынок. Происходит сближение нормативно-правовой базы разных стран и коммерческого использования достижений. В работе даны пути государственного регулирования регионального рынка [1, с. 63].

Была сформулирована новая концепция – ответственности правительства за благосостояние нации, значительная и постоянно растущая часть ответственности за обеспечение высокого качества жизни наций перешла к государству. Показано совершенствование системы государственного надзора и использование его результатов в целях улучшения управления ресурсами. Внесено предложение о необходимости создания межведомственной информационной базы данных, ускоряющей процесс получения и обработки информации [2, с. 37].

Рыночная экономика, которая держится на безудержной погоне за материальными благами себя исчерпала. И если пытаться продлить ее дни, ничего не меняя, все может закончиться глобальной политической и экономической катастрофой. Реалии требуют очередной смены парадигмы отношении государства к экономике. Это возможно через создание системы ответственности государств перед гражданами, разработку эффективной системы националь-

ной экономической безопасности в условиях глобализации, осуществление государственных мер, направленных на обеспечение определенного уровня социальных гарантий и введение особых режимов функционирования для некоторых особо незащищенных отраслей.

Анализ теоретико-методологических основ, исследование эволюции роли государства в экономике позволили выявить, что волнообразное развитие экономики и политики России связано с особенностями функции государства в хозяйственной жизни страны. Такое развитие в течение последних нескольких столетий связано с слишком долгим и упорным стремлением правящей элиты сохранить свои экономические и политические привилегии. Российская власть и общество пытались найти ответы стремительности экономической, социокультурной динамики. При этом государственная власть использовала отжившие механизмы, экономические и социальные институты. В начале XXI века те же проблемы встали перед государством снова.

Государство вмешивается в экономику рынка для сохранения экономического равновесия. Оно содействует продуктивной хозяйственной деятельности предпринимателей. Для выполнения этой цели государство увеличивает продуктивность рыночной системы. К тому же, оно выполняет обеспечение социального климата и правовой основы, которые содействуют продуктивному существованию рынка.

Государство вмешивается в процесс воспроизводства на всех ступенях формирования рынка. «Безусловно, в настоящее время на темпы экономического развития национальной экономики влияют множество факторов, но определяющим фактором на протяжении всей истории человечества является роль государственного управления, инструменты и механизмы государственного регулирования, а также целевые ориентиры внешней и внутренней государственной политики».

Подводя итоги, можно сделать вывод, что регулирование отдельных аспектов экономики является неотъемлемой частью экономической жизни современного общества. В силу углубления общественного разделения труда, а также усложнения хозяйственных отношений роль государственных органов в сфере экономики заметно возросла, и в перспективе будет усиливаться. Поэтому фаза противостояния государства и рынка уже себя изжила. И на сегодняшний день становится очевидным, что рынок в состоянии оперативно решать проблему ограниченности ресурсов, но не в состоянии решить проблему удовлетворения потребностей всего общества без помощи государства. Связи с этим в современном мире государство уже не считается силой, которая противостоит

рыночным отношениям. Государство совместно с рынком в состоянии представлять интересы, как человека, так и общества в целом, работая для удовлетворения людских потребностей. Другими словами роль государства в экономике огромна и не заменима, так как оно стало ее неотъемлемой частью.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Каргин Ю.И.* Основные направления государственного регулирования регионального рынка семян. М: депонированная рукопись № 149-B2007 19.02.2007 С. 89.

2. *Гераськин М.М., Каргин Ю.И.* //Совершенствование системы государственного земельного надзора. М: Землеустройство, кадастр и мониторинг земель, 2014. № 9 (117). С.34–39.

3. *Полушкина Т.М.* Эволюция роли государства в экономике // Теоретические и прикладные аспекты современной науки, 2014. № 3-5 С. 181–189.

УДК 338.31

МЕТОДИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-ДИАГНОСТИКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мария Игоревна Копейкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российской
университета кооперации*

E-mail: kopejkina.mar@yandex.ru

METHODOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF BUSINESS-DIAGNOSTICS OF EFFICIENCY ENTERPRISE ACTIVITIES

Maria Igorievna Kopeykina, Master's Degree student

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

В статье рассматриваются организационные аспекты применения бизнес-диагностики в оценке деятельности предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес – диагностика, эффективность, методика проведения, организационные аспекты.

The article discusses organisational aspects of implementation of business diagnostics in the evaluation of the enterprise activity.

К е у о р д s: business - diagnostics, efficiency, methodology, organizational aspects.

Обеспечение успешного развития предприятий и увеличения их экономических выгод требует осуществления постоянного мониторинга за результатами деятельности. В этом аспекте возрастает роль бизнес-диагностики как предпосылки формирования выводов и разработки стратегических программ предприятия. Результаты бизнес-диагностики служат базой для выявления факторов влияния на показатели деятельности предприятия и принятия управленческих решений. Важность бизнес-диагностики и ее результатов проявляется в том, что менеджеры предприятия должны быстро реагировать на любые изменения внутренней и внешней среды и принимать эффективные решения. С помощью бизнес-диагностики существует возможность выявления симптомов кризиса и разработки направлений его преодоления.

Одним из самых весомых направлений бизнес-диагностики является диагностика эффективности деятельности предприятия, поскольку показатели, положенные в ее основу позволяют обнаружить целесообразно ли используются ресурсы предприятия и показывают соотношение финансовых результатов с затратами на их получение. Анализ различных источников позволил выявить, что существует множество методических подходов к бизнес-диагностике эффективности деятельности предприятия.

Так И. Н. Герчикова предлагает определять эффективность относительно реальных затрат в процессе производства. При этом основными показателями являются рентабельность активов, собственного и заемного капитала [2, с. 204].

А. Д. Шеремет предлагает определять эффективность авансированных ресурсов и эффективность потребленных ресурсов, а также оборачиваемость и рентабельность средств или их источников [1, с. 96].

С. В. Гуськов предлагает определять экономическую эффективность с помощью следующих показателей: материалоемкость продукции, фондоотдача, срок окупаемости капитальных вложений, производительность труда, рентабельность предприятия [3, с. 318].

Главное предназначение бизнес-диагностики – обеспечение целостности и регулярности проводимых планово-аналитическими службами предприятия либо внешними консультантами исследований. [4]. Учитывая позицию, что эффективность охватывает различные сферы деятельности предприятия, возникает необходимость разработки совокупности показателей, которые отражают достижения поставленных целей по каждой составляющей. Для этого необходимо осуществлять бизнес-диагностику эффективности деятельности по следующим направлениям:

- использование имеющихся ресурсов;

- производственная деятельность;
- операционная, инвестиционная деятельность;
- оборотные и внеоборотные активы;
- внешнеэкономическая деятельность.

Процедура бизнес-диагностики эффективности деятельности предприятия может включать следующие шаги:

1. Ознакомление с материалами предприятия. На этом этапе достаточно изучить Интернет-сайт. Если сайта у предприятия нет, желательно ознакомиться с рекламно-информационными материалами для того, чтобы быть более подготовленным к следующему шагу.

2. Предварительное собеседование. Собеседование проводится с собственниками предприятия или лицом, ими уполномоченным. В ходе собеседования по стандартному вопросу, адаптированному к специфике бизнеса предприятия, уточняются направления деятельности (продукты, рынки сбыта), структура управления, список ведущих сотрудников, специфика рынка, причины, побудившие владельцев обратиться к консультанту.

На этом этапе и происходит согласование желаемого состояния эффективности деятельности с собственником или его представителем. Если согласовать этот «идеал» не удастся работу прекращают.

По результатам этого этапа составляется график интервью с ведущими сотрудниками компании и список документов и результатов прошлого периода, доступных для изучения.

3. Интервью с ведущими сотрудниками. Интервью проходит по вопросам, составленным по результатам предыдущего шага. Обычно интервью записывается на диктофон. Далее запись конспектируется консультантом для подготовки документа «Результат бизнес-диагностики эффективности деятельности предприятия». Список участников интервью определяется целью бизнес-диагностики. Так, для бизнес-диагностики эффективности деятельности предприятия нужно пообщаться, по меньшей мере, с одним представителем каждой роли (должности).

Кроме того, при проведении бизнес-диагностики эффективности деятельности предприятия сотрудники должны быть подготовлены к ней. Продолжая аналогию с медициной, можно сказать, что для успешного определения диагноза и последующего лечения, необходимо собрать достоверную информацию о текущем состоянии. Важно добиться открытости сотрудников, желания поделиться текущими проблемами, а для этого объяснить важность работы по бизнес-диагностике лично для каждого участника, а не только для руководства. Этап диагностики - это возможность сотрудника поучаствовать в проектировании своего будущего рабо-

чего места, сделать его комфортным, а взаимодействие с коллегами – продуктивным. Можно, конечно, отмолчаться, «не выносить сор из избы», но тогда имеющиеся проблемы не будут учтены при оптимизации деятельности предприятия.

Подготовка персонала к бизнес-диагностике проводится в той форме, как это принято на предприятии. Иногда проводят общие собрания, он-лайн конференции. На других предприятиях ограничиваются информационным письмом. В любом случае важно от лица высшего руководства предприятия, объяснить сотрудникам важность планируемого мероприятия, личную ответственность и степень открытости.

Нужно отметить, что иногда у людей так «накипело», что призывать их к открытости не приходится. Скорее приходится сдерживать их эмоции и непарламентские выражения.

Чтобы убедиться в том, что информация о текущем состоянии предприятия собрана достоверная, бизнес-диагностику нужно заканчивать описанием бизнес-процессов «как есть». Это описание согласовывается с участниками и тогда есть уверенность, что материал для дальнейшей оптимизации бизнес-процессов собран достоверный.

4. Анализ объективных данных. Эффективность бизнес-диагностики эффективности деятельности предприятия в значительной степени зависит от качества и объема данных, предоставленных консультанту. В идеальном случае эти данные представляют из себя документы системы менеджмента качества, свежие аналитические обзоры рынка и аналитические отчеты о деятельности предприятия за прошлый период с детализацией по существенным для его развития разрезам. В реальной ситуации зачастую приходится довольствоваться субъективным мнением экспертов рынка и наиболее общими показателями деятельности. В случае необходимости консультант может самостоятельно провести исследование и обработку первичных данных для получения аналитических отчетов.

5. Подготовка документа «Результат бизнес-диагностики эффективности деятельности предприятия». Цель бизнес-диагностики – выработка плана действий по повышению эффективности деятельности из текущего состояния в желаемое. Для того, чтобы рекомендации были точными, исходные для анализа данные должны быть корректными. Для проверки исходных данных консультант сводит результаты интервью в единый текст и представляет его владельцам компании или лицу, уполномоченному ими для работы с консультантом.

6. Подготовка документа «Рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия». По результатам анализа

результатов бизнес-диагностики консультант готовит перечень мероприятий, которые, по его мнению, необходимо провести для повышения эффективности деятельности предприятия и преодоления прочих проблем, выявленных в ходе диагностики. Для каждого мероприятия оценивается трудоемкость работы консультанта, и указываются необходимые дополнительные ресурсы.

Обобщив вышеизложенный материал можно отметить, что в целом эффективность деятельности предприятия – это степень достижения поставленных целей, отражает оптимальное сочетание затрат и результатов деятельности. В процессе диагностики эффективности деятельности предприятия необходимо определять показатели, отражающие эффективность использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов, оборотных и необоротных активов, а также эффективность осуществления операционной, инвестиционной, производственной и внешнеэкономической деятельности. Достоверная информация, которая будет получена от грамотно подготовленных сотрудников в результате бизнес диагностики служить основой для эффективной работы предприятия и определения рациональных путей повышения доходности, что является залогом экономического развития предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия* : учебник / А.Д. Шеремет. М.: ИНФРА-М, 2017. 374 с.
2. *Герчигова, И. Н.* Менеджмент: Учебник для вузов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 511 с.
3. *Гуськов, С.В.* Оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности организаций. М.: Academia, 2017. 136 с.
4. *Плеханова Е.А., Копейкина М.И.* Роль и значение бизнес - диагностики в оценке деятельности предприятия // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы Национ. науч.-практ. конф.; Саран. кооп. Ин-т РУК. Саранск: АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С. 156–162.

УДК 336.025

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ПРИЗНАКИ БИЗНЕС-ДИАГНОСТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мария Игоревна Копейкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: kopejkina.mar@yandex.ru

GOALS, OBJECTIVES AND SIGNS OF BUSINESS-DIAGNOSTICS OF THE ENTERPRISE

Maria Igorievna Kopeykina, Master's Degree student

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

В статье рассматриваются цели, задачи и признаки бизнес-диагностики в оценке деятельности предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес, бизнес-диагностика, цели, задачи, признаки, бизнес-процессы, управление.

The article discusses goals, objectives and signs of business diagnostics in the assessment of the enterprise activity.

К e y w o r d s: business, business diagnostics, goals, objectives, signs, business processes, management.

Повышение эффективности работы любого предприятия начинается с диагностики его производственно-сбытовой и финансово-хозяйственной деятельности. Диагностика производственно-сбытовой и финансово-хозяйственной деятельности – это сравнение текущего состояния бизнес-процессов предприятия с желаемым. Поэтому до осуществления диагностики нужно четко определить желаемое состояние бизнес-процессов и их различие с текущим состоянием. Согласование включает следующие аспекты [3]:

- процедура бизнес-процессов описана и это описание одинаково понимается участниками их реализации;
- для бизнес-процессов определены их параметры: ресурсы, управленческие воздействия, владелец, участники, показатели;
- разработаны планы по показателям, организован расчет фактических значений показателей;
- организован план-фактный анализ показателей, выработка и реализация управленческих решений.

Бизнес-диагностике деятельности требуется выполнять перед любыми существенными изменениями на предприятии. Во время

бизнес -диагностики исследуются все аспекты деятельности предприятия и формируется отчет, выполнение рекомендаций которого поможет:

- организовать плановое развитие предприятия;
- добиться финансового оздоровления предприятия;
- увеличить рентабельность производства;
- повысить эффективность управления предприятием;
- добиться роста рыночной привлекательности предприятия.

Цель бизнес-диагностики деятельности предприятия – выявление резервов бизнеса и путей повышения эффективности системы управления.

Задачи бизнес-диагностики деятельности предприятия [1]:

- выявление возможностей сократить затраты (как постоянные, так и переменные);
- поиск резервов для увеличения производительности труда сотрудников, а также оборудования;
- обнаружение проблем, которые замедляют развитие предприятия, и выявление причинно–следственных связей их возникновения;
- разработка предложений (организационных, управленческих, технологических и т. д.) для оптимальной реализации поставленных перед бизнесом стратегических целей.

Предприятие может осуществлять следующие виды диагностики своей деятельности:

- экспресс-диагностика. Такие исследования применяются в случаях, когда руководителю бизнеса требуется получить лишь предварительную информацию, чтобы наметить начальный план действий. Данный анализ включает в себя оценку финансово-хозяйственной деятельности и беседы с ключевыми сотрудниками предприятия. Проводится подобная диагностика достаточно быстро – всего за несколько рабочих дней;

- исследование отдельных блоков (организационная структура, работа с персоналом и т. д.). Такая диагностика удобна в случае, если необходимо улучшить лишь конкретную отрасль. Проводится она за 3-5 рабочих дней;

- Комплексная, или полная диагностика. Данный вид проверки наиболее оптимален, если требуется выявить все существующие проблемы и внести глобальные изменения в свой бизнес. Подобная диагностика дает полноценную картину состояния всех процессов на предприятии, а также предлагает пути их решения.

Полное исследование бизнеса включает в себя анализ следующих аспектов [3]:

- положения предприятия на рынке, его адаптации к экономической ситуации;

- финансового состояния, капиталовложений и направлений привлечения средств;
- производственной эффективности предприятия;
- управления: организационной структуры, распределения полномочий;
- состояния бухгалтерского учета и налоговой политики;
- информационных систем, которые применяются для управления предприятием.

Результат комплексной бизнес-диагностики – выводы о состоянии предприятия.

Получив подробный отчет, руководство предприятия сможет решить значимые проблемы и добиться слаженной работы разных аспектов бизнеса.

Понять, что требуется проведение бизнес-диагностики деятельности предприятия, можно по следующим признакам:

- прибыль предприятия падает, несмотря на растущий фонд оплаты труда;
- количество персонала растет значительно быстрее, чем оборот предприятия;
- число нестандартных ситуаций, требующих вмешательства руководства, повышается;
- стратегия развития бизнеса неизвестна даже ключевым сотрудникам;
- отсутствуют четко поставленные задачи и цели, важные вопросы нигде не фиксируются;
- аттестация персонала на предприятии отсутствует;
- расходы растут, а доходы только снижаются;
- отсутствуют кадровые инструкции;
- нет четкого разделения полномочий и системы подчинения;
- нет объективной оценки персонала, а также системы мотивации сотрудников;
- не используются автоматизированные системы управления.

В качестве исходных данных для бизнес - диагностики служат действующие на предприятии регламентирующие документы, результаты прошлого периода, интервью с участниками бизнес-процессов и т. д. [2]

В итоге следует отметить, что результат бизнес-диагностики деятельности предприятия – это определение степени его близости к желаемому состоянию («зрелость» бизнес-процесса) и список мероприятий, которые нужно провести для достижения этого состояния. Своевременно выполненная грамотными специалистами бизнес-диагностика поможет найти новые пути развития и увеличить прибыль предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Савиных, А.Н.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. М.: КноРус, 2017. 480 с.
2. *Чернышева, Ю.Г.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): Учебник. М.: Инфра-М, 2016. 236 с.
3. *Мадера, А.Г.* Бизнес-процессы и процессное управление в условиях неопределенности: Количественное моделирование и оптимизация. М.: Ленанд, 2019. 160 с.

УДК 338.32.053.4

ИССЛЕДОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алина Александровна Ляхманов, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: alyahmanova@mail.ru

RESEARCH OF WORKING ASSETS OF THE ENTERPRISE

Alina Aleksandrovna Lyakhmanova, Master's Degree student
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье раскрыто содержание и основные принципы исследования оборотных активов предприятия. Сформулированы особенности данного подхода и его развитие.

Ключевые слова: оборотные активы, оборотные средства, ликвидность, эффективность, управление, оборачиваемость, конкурентоспособность.

The article reveals the content and basic principles of the differentiated approach to improving financial reporting. The features of this approach and its development are formulated.

Keywords: current assets, working capital, liquidity, efficiency, management, turnover, competitiveness.

Качественное управление оборотными активами предприятия обеспечивает результативность его деятельности. Оно ориентирует производственную деятельность на удовлетворение запросов потребителей, способствует гибкому регулированию и своевременным изменениям в компании, позволяет адекватно отвечать на внешние вызовы [1]. С целью дальнейшего ускорения оборачи-

ваемости своего финансового потенциала предприятие самостоятельно меняет политику управления в т.ч. оборотными средствами.

Сущность оборотных средств заключается в формировании новой стоимости и для эффективного функционирования каждому предприятию необходимо обладать достаточным их объемом.

Оборотные активы предприятия являются теми ресурсами, без которых невозможна хозяйственная деятельность. Источниками формирования оборотных активов являются собственные ресурсы предприятия, а также заемные и привлеченные средства.

С точки зрения производственного процесса любая организация имеет материально-финансовую базу, именно от нее зависит ритмичное и непрерывное производство и сбыт. Рыночные отношения требуют оптимального размещения средств оборотных активов. Обеспечение производственного процесса их достаточным размером может свидетельствовать об удовлетворении потребности людей, которая непосредственно приведет к появлению прибыли, а именно это является результатом деятельности каждого предприятия.

Обеспечение ритмичности и в последствии высокой отдачи работы предприятия можно добиться, понимая характерность формирования и использования активов, в соответствие которое приведет к повышению рентабельности, возможностям укрепления и обновления материально-технической базы, а также создаст условия для расширенного воспроизводства, существование предприятия в рыночных условиях без него трудно представить.

Расходование собственных средств предприятия на увеличение оборотных активов отображает минимальный уровень риска по сравнению с привлеченными заемными средствами. Рациональное использование оборотных средств выступает ключевым фактором успеха производственно-хозяйственной деятельности.

Исходя из собственных нужд, а также размеров бизнеса и темпов потребления ресурсов предприятия самостоятельно определяет необходимый объем оборотных активов. Недостаток оборотных средств может привести к возможности погашения текущих обязательств и в итоге к прекращению производственной деятельности. Избыток оборотных активов может свидетельствовать о низкой ликвидности – невозможности быстро преобразовываться в денежные средства.

Ликвидность оборотных активов считается важным экономическим показателем. Для осуществления контроля и определения рисков необходимостью является разработка градации, которая бы позволила определить возможную ликвидность активов при наступлении кризисной ситуации [2].

Анализ экономической литературы позволил сделать группировку градации рисков по степени.

Оценка степени риска

Степень риска	
Минимальная	
Вид актива	– Денежные средства – Краткосрочные финансовые вложения
Ликвидность	Высокая
Малая	
Вид актива	– Материально-производственные запасы и готовая продукция (условием является быстрая реализация)
Ликвидность	Высокая
Средняя	
Вид актива	– Незавершенное производство
Ликвидность	Средняя
Высокая	
Вид актива	– Неиспользуемые товары – Просроченная дебиторская задолженность
Ликвидность	Низкая

Как правило низко ликвидными оборотными активами, являются, активы, скорость обращения которых в деньги больше года. В данных целях для конкретного субъекта хозяйствования необходимо является определение оптимальности объема оборотных средств. В связи с организационно-техническими условиями и влиянием внешних факторов может меняться потребность организации в оборотных средствах. Под влиянием данных факторов меняется и структура оборотных активов. В результате субъекты хозяйствования вынуждены периодически пересматривать величину оптимальности оборотных активов. Для поддержания финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта необходимым является контроль соотношения запасов и источников их формирования. Кроме того, это не только снижает затраты на финансирование запасов, а также повышает ликвидность и платежеспособность.

Управление размещением и использованием капитала предполагает не только оценку происходящих процессов, но и разработку алгоритмов решения финансовых вопросов и проблем [4].

Таким образом, состав и структура оборотных средств хозяйствующих субъектов определяют их производственно-финансовые возможности и служат основой непрерывности их функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Е.Г., Хайров Р.Р. Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности: уч. пособие/ Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров; Саран.кооп.ин-т РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 124 с.
2. Кузнецова Е.Г. Кадровая политика в потребительской кооперации Республики Мордовия //Научные исследования в социально-экономическом развитии общества Мат-лы Междунар. научно-практической конф. Саранский кооп.ин-т РУК. 2017. С. 97–101.
3. Кузнецова Е.Г. Эффективность управления персоналом предприятия// Инновационные процессы в развитии современного общества: мат-лы науч. практ. конф.: Саранский кооп.ин-т РУК. 2014. С. 171–73.
4. Волгина И.В., Плеханова Е.А. Системный подход в анализе финансового состояния сельскохозяйственного кооператива // Экономика и предпринимательство. № 11(28). 2017. С. 1296–1299.

УДК 33.331.08

РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Мария Михайловна Малясова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: masi15@yandex.ru

WORKING WITH STAFF IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

Maria Mikhaylovna Malyasova, Associate Professor

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

В статье обоснована роль кадровой политики в функционировании предприятия, проанализирована ее особенности и эффективность на примере конкретного предприятия. В результате произведенных расчетов сделаны выводы о эффективной реализации кадровой политики на исследуемом предприятии.

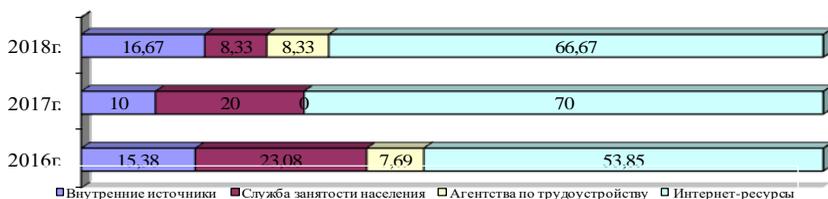
К л ю ч е в ы е с л о в а: предприятие, персонал, политика, рабочее место, мотивация.

The article substantiates the role of personnel policy in the functioning of the enterprise, analyzes its features and effectiveness on the example of a particular enterprise. As a result of the calculations made conclusions about the effective implementation of personnel policy in the studied enterprise.

К е y w o r d s: company, personnel, policy, workplace, motivation.

В современных условиях работа с персоналом реализуется в виде кадровой политики, представляющей собой целенаправленную деятельность по созданию трудового коллектива, совмещению целей и приоритетов предприятия и его работников. Трудовые (кадровые) ресурсы являются подсистемой научного потенциала. Важное значение имеет структура научных кадров, их квалификация, степень подготовленности, творческие интеллектуальные способности [1, с. 151].

Эффективная реализация кадровой политики Федерального казенного предприятия «Саранский механический завод» (ФКП «СМЗ») обусловлена количественной и качественной обеспеченностью персоналом, их рациональным использованием, расстановкой по рабочим местам в соответствии с квалификацией и специальностью. На рисунке рассмотрим структуру источников отбора кадров ФКП «СМЗ» за 2016–2018 гг.



Источники отбора кадров ФКП «СМЗ» за 2015–2017 гг., %

Из рисунка видно, что основным источником отбора персонала (более половины) являются кандидаты со стороны, которые сами появились на пороге предприятия, изъявив желание трудоустроиться, после увиденных объявлений в газетах и Интернет-ресурсах. На внутренние источники приходится от 10 % до 17 %. Так же имеет место просмотр кандидатур на имеющиеся вакансии по рекомендациям знакомых.

Оценка соискателей проводится на основании резюме (для руководителей и специалистов) или анкеты (для рабочих). По их результатам производится первичный отсев тех кандидатов, которые изначально не подходят.

В связи с этим, проведем анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами, как правило, начинается с изучения состава и структуры персонала (таблица).

Из данных таблицы следует, что численность сотрудников возрастает. В 2017 г. количество персонала возросло на 8,8 % или на 38 человек, в 2018 г. – на 1,9 % или на 9 человек. Такая стабильность обусловлена, мотивацией трудового коллектива (регулярность выплаты заработной платы, наличие льгот социального ха-

рактера, соблюдение норм ТК РФ и т.п.). на рассматриваемом предприятии наблюдается невысокий показатель текучести кадров. Заслуживает внимания факт, что в 2018 году по сравнению с 2016 годом он снизился на 0,03. Также наблюдается снижение коэффициента оборота по приему – в 2017 и 2018 годах он составил 0,03. Особое значение для характеристики движения кадров предприятия имеет показатель постоянства работников, который постепенно увеличивается, что свидетельствует о грамотной стратегической кадровой политике, проводимой ФКП «СМЗ».

Численность персонала ФКП «СМЗ»

Категория работников	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение		Динамика	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Весь персонал, чел.	433	471	480	38	9	108,8	101,9
Промышленно-производственный персонал:	400	437	442	37	5	109,3	101,1
– рабочие:							
– основные	330	361	367	31	6	109,4	101,7
– вспомогательные	245	273	278	28	5	111,4	101,8
– руководители	85	88	89	3	1	103,5	101,1
– специалисты	14	14	13	0	–1	100,0	92,9
– служащие	37	39	37	2	–2	105,4	94,9
Непромышленный персонал	19	23	25	4	2	121,1	108,7
Непромышленный персонал	33	34	38	1	4	103,0	111,8
Коэффициент оборота по выбытию	0,02	0,01	0,01				
Коэффициент оборота по приему	0,10	0,03	0,06				
Коэффициент текучести кадров	0,02	0,01	0,01				

Таким образом, можно отметить, что в целом кадровая политика ФКП «СМЗ» функционирует достаточно эффективно. Руководство уделяет достаточное внимание персоналу предприятия. Однако, как и многие другие предприятия имеет свои слабые стороны, касающиеся подготовки и повышения квалификации персонала. Работники должны обучаться, чтобы приспособиться к меняющимся условиям трудовой деятельности. Развитие персонала выгодно и предприятию, и самим сотрудникам. Повышение квалификации сотрудников положительно отразится на производительности труда и прибыльности организации.

Таким образом, можно отметить, что в целом кадровая полити-

ка ФКП «СМЗ» функционирует достаточно эффективно. Руководство уделяет достаточное внимание персоналу предприятия. Однако, как и многие другие предприятия имеет свои слабые стороны, касающиеся подготовки и повышения квалификации персонала. Работники должны обучаться, чтобы приспособиться к меняющимся условиям трудовой деятельности. В ФКП «СМЗ» мероприятия по подготовке и повышению квалификации кадров должны включаться в план развития. Это вызвано тем, что организация ощущает недостаток квалифицированной рабочей силы и необходимость более эффективного использования труда. Развитие персонала выгодно и предприятию, и самим сотрудникам. Повышение квалификации сотрудников положительно отразится на производительности труда и прибыльности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В.* Влияние кадровой составляющей на формирование научного потенциала общества // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2013. № 5. С.151–155.

УДК 336.64

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Яна Юрьевна Маркина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: yanika_myuller@mail.ru

INCREASE OF ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE

Yana Yuryevna Markina, Master's Degree student

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

Управление стабильным формированием производственного предприятия связано с обеспечением устойчивости абсолютно всех его функциональных областей. В статье раскрывается содержание понятия «экономической устойчивости», а также описываются проблемы экономической устойчивости предприятия как основы экономической безопасности государства. В работе особое внимание уделяется главным составляющим экономической устойчивости предприятия, а также показаны перспективы и возможности обеспечения экономической устойчивости России в современных условиях.

© Маркина Я.Ю., 2019

Ключевые слова: экономическая устойчивость предприятия, экономический потенциал, экономический рост, стабильность.

The management of stable formation of the production plant is connected with ensuring stability of absolutely all its functional areas. The article reveals the content of the concept of «economic sustainability», as well as describes the problems of economic sustainability of the enterprise as the basis of economic security of the State. The work pays special attention to the main components of the economic stability of the enterprise, as well as shows the prospects and possibilities of ensuring the economic stability of Russia in modern conditions.

Key words: economic sustainability of the enterprise, economic potential, economic growth, stability.

Современная рыночная экономика характеризуется высоким уровнем неопределенности, жесткой конкуренцией и рисками. В этих условиях компании должны руководствоваться новыми принципами и методами организации, основанными прежде всего на совершенствовании внутреннего управления устойчивыми операциями предприятий. Главная составляющая такой организации - экономическая устойчивость.

Периоды смены подъема и спада, неконкурентоспособность выпускаемой продукции, высокий уровень инфляции и инфляционных ожиданий, недостаточный уровень активов и низкое качество денежного потока приводят компании к несостоятельности, даже банкротству. Как следствие, рыночная экономика характеризуется не только как динамичная, но и как нестабильная. Эти признаки появляются в определенные периоды времени, могут повлиять только на часть экономической системы (отдельное предприятие, определенные отрасли или регионы).

Чтобы охарактеризовать экономику как устойчивую или неустойчивую, необходимы классифицированные характеристики и критерии оценки. Например, Э.П. Мусаева рассматривает устойчивость в отношении предприятий, характеризуя ее как финансовую, инвестиционную, социальную, технологическую, производственную [1, с. 76]. Показатели устойчивости (размер и структура ВВП, темпы роста, уровень производительности труда и т. д.) следует рассматривать, в первую очередь, для выявления степени устойчивости [2, с. 9].

Каждая организация – это сложнейшая многоуровневая система, которая делится на подсистемы. Некоторые из них представлены на рис. 1.

Слаженность работы всех подсистем влияет на результат и рентабельность работы предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия, которая является основой финансовой стабильности экономики, - это состояние его финансовых ресурсов, а также процесс их формирования, распределения и потребления, что приводит к развитию организации на

основе увеличения экономического потенциала при сохранении стабильного уровня прибыли, платежеспособности, кредитоспособности и ликвидности в пределах приемлемого уровня риска. Поиск наилучшего уровня финансовых ресурсов, при котором компания за счет эффективного использования денег может обеспечить непрерывное производство и продажу продукции, а также профицит платежного баланса, что, в свою очередь, может покрыть расходы на расширение и возобновление производства - все это необходимо для повышения финансовой стабильности организации [3].



Р и с. 1. Формирование экономической устойчивости предприятия

Если акцент сделан на производственную подсистему внутренней устойчивости, которая играет важную роль в стабильном развитии предприятий, то она не анализирует важнейшие средства компании, а вместо этого пересматривает средства труда, непосредственно задействованные в производственном процессе.

Обеспечение устойчивости управления структурой и ее преобразование – это одна из основных задач предприятия. Например, снижение эффективности производственного процесса, которое было вызвано оттоком персонала, можно пополнить за счет эффективности структуры компании.

Маркетинговая устойчивость – это совокупность маркетинговых стратегий для достижения целей компании (т.е. получения точной и объективной информации о спросе в разных сегментах рынка, снижение риска нерегулярного получения заказов, повышение коэффициента использования мощностей и повышение

рейтинга организации) и изучении зависимости организации от рыночных факторов, в том числе от емкости рынка, конкуренции, эластичности спроса.

Маркетинг сегодня активно развивается и охватывает все новые и новые области. Концепция устойчивого маркетинга четырех Р должна выглядеть примерно так, как показано на рис. 2.



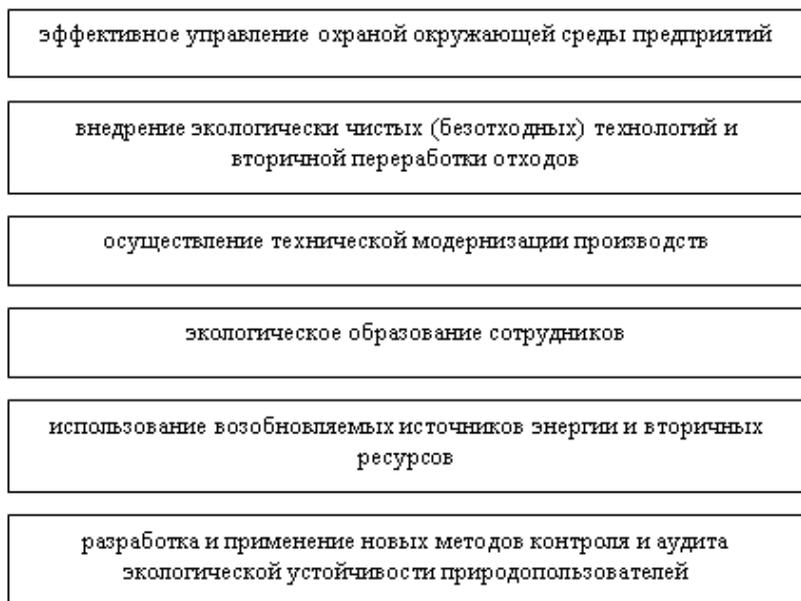
Р и с. 2. Концепция четырех Р

Емкость рынка, эластичность спроса, конкуренция, ценовая политика государства зависят от рыночных факторов. Позиционирование продукта предприятия в подсознании потребителей играет значительную роль, в зависимости от того, насколько они были довольны его приобретением до этого, а также от отзывов других покупателей, имиджа предприятия и масштаба его рекламных компаний. Стабильность предприятия характеризуется увеличением объемов продаж, расширением рынка и сети сбыта. Эффективным показателем является та часть рынка, которой «завладела» организация. Способность предприятия обеспечить лучший механизм ценообразования на продукты для планирования постоянного уровня прибыли называется ценовой устойчивостью.

Согласно Концепции стабильного развития, которая была принята на Международной конференции по окружающей среде и развитию, экономика должна стремиться не только к повышению экономической эффективности, но и к социальной защите людей, а также к экологической безопасности природы. Исходя из этого, предприятия обязаны ориентироваться на социальную и экологическую устойчивость.

Сегодня значительный интерес к проблемам экологической устойчивости предприятий вызван негативным воздействием на окружающий нас мир. Понятие «экологическая устойчивость» рассматривается как способность поддержания высоких показателей экоразвития, когда наиболее полно используются производ-

ственные мощности и ресурсы, происходит увеличение объемов производства и реализации продукции, повышается эффективность использования природных ресурсов, обеспечивается экобезопасность деятельности. Принципы сохранения необходимого уровня экологической устойчивости предприятия описаны на рис. 3.



Р и с. 3. Принципы экологической устойчивости

Социальная устойчивость – это такой потенциал предприятия, при котором постоянно совершенствуются условия и оплата труда (от этого зависит благосостояние людей), создается атмосфера для роста потенциала работников, вводится система мотивации труда, в результате чего снижается «текучка» кадров. На основе социальной правды и единства в рабочем процессе интерес работников и сохранение баланса прав является существенным фактором социальной стабильности.

Инвестиционная устойчивость, которой также уделяется внимание, реализует инвестиционную политику на предприятии в любое время, что достигается за счет достойных результатов инвестпроектов или инвестпрограмм. После этого процесс работы предприятия на период выходит за рамки динамичного режима для перехода на другой, более значимый динамичный режим работы.

Постоянное развитие рыночной области охватывает маркетинговую стратегию – проведение действенных рекламных компаний,

разработка и повышение ассортимента продукции, введение инноваций. Стабильность финансовой подсистемы характеризуется рентабельностью, которая является существенным показателем финансового благополучия предприятия. В этом случае основной задачей руководства станет разработка стратегии, которая должна включать непрерывное развитие предприятия с последующим поэтапным внедрением и корректировкой уже разработанной стратегии.

Кроме того, в рамках факторов повышения экономической устойчивости выделяют такие резервы, которые не связаны с производством и которые способствуют адаптации предприятия к изменениям внешней среды. Такие резервы должны включать, например, рекламную деятельность, налоговое планирование и использование налоговых льгот и т. д. В свою очередь налоговое планирование – одна из мер по оптимизации налоговых платежей.

В результате, когда предприятия выявляют и анализируют свои резервы, проводят оптимизацию налогов и своей прибыли, получают кредит, производят конкурентоспособную продукцию, они сталкиваются с проблемой платежеспособного спроса населения. Население, не имея денег, не покупает товары. Для решения проблемы необходимо повышение платежеспособного спроса населения, увеличение пенсии и зарплаты низкооплачиваемым работникам. При этом, чтобы избежать рост инфляции платежеспособный спрос должен быть сбалансирован товарным предложением. Таким образом, выход из кризиса и укрепление экономики должны состоять из комплекса мер, направленных на увеличение инвестиций, изменение денежной, кредитной, налоговой, внешнеторговой, структурной политики, борьбу с коррупцией, повышение уровня доходов населения, обучение неквалифицированного руководства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мусаева Э.П.* Устойчивое развитие организации в системе современной экономики // Сборник научных трудов Северо-Кавказского государственного технологического университета. Серия «Экономика». 2010. № 10. С. 74–79.
2. *Зотова Е.В., Катайкина Н.Н.* Оценка финансовой устойчивости кооперативной организации // Studium. 2018. № 2(47). С. 1–19.
3. *Зотова Е.В.* Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С.161–165.
4. *Баканова М.Н.* Анализ основных факторов экономической устойчивости современного предприятия // Вестник МГПУ. М.: МГПУ. 2014. № 2(5).

УДК 316.45 (470.345)

**ДОХОДЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ
МОРДОВИИ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ**

Елена Александровна Плеханова, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: eplehanova.ruc.su@gmail.com

**NCOME OF CONSUMER COOPERATION
OF MORDOVIA: STATE AND WAYS TO INCREASE**

Elena Aleksandrovna Plekhanova, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается обоснование направлений повышения доходности отраслей деятельности потребительской кооперации Мордовии. Обозначенное направление во многом способствует развитию потребительской кооперации Республики Мордовия.

Ключевые слова: доходы, прибыль, рентабельность, отрасль, эффективность, потребительская кооперация, анализ, выручка, ассортимент, производительность труда.

The article discusses the rationale for increasing the profitability of sectors of consumer cooperation in Mordovia. The indicated direction largely contributes to the development of consumer cooperation of the Republic of Mordovia.

Keywords: income, profit, profitability, industry, efficiency, consumer cooperation, analysis, revenue, assortment, labor productivity.

Целью анализа доходов организации является определение путей оптимизации их величины, как в целом, так и от отдельных видов деятельности. Анализ доходов Мордовпотребсоюза за 2015–2017 гг. представлен в табл. 1.

Доходы от обычных видов деятельности в 2017 г. уменьшились по сравнению с 2016 г. на 229 155 тыс. руб. или на 22 %. Доходы от прочих видов деятельности так же уменьшились на 5129 тыс. руб. или на 11,6 %.

Доходы от обычных видов деятельности в 2016 г. уменьшились по сравнению с 2015 г. на 27,4 % с 1 040 620 тыс. руб. до 1 432 562 тыс. руб. Доходы от прочих видов деятельности в 2016 г. незначительно увеличились по сравнению с 2015 г. на 102,1 %.

Исследуем доходы структурных подразделений Мордовпотребсоюза за 2015–2017 гг. (табл. 2).

Т а б л и ц а 1

Доходы Мордовпотребсоюза за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение, (+/-)		Темп роста, %	
				2016 от 2015	2017 от 2016	2016 к 2015г	2017 к 2016
Доходы от обычных видов деятельности	1 432 562	1 040 620	8 11 465	-391 942	-229 155	72,6	78,0
Прочие доходы	4 3233	44 126	38 997	893	5 129	102,1	88,4
Всего	1 475 795	1 084 746	850 462	-391 049	-232 284	73,5	78,4

Т а б л и ц а 2

Доходы структурных подразделений Мордовпотребсоюза за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение, (+/-)		Темп роста, %	
				2016 от 2015	2017 от 2016	2016 к 2015г	2017 к 2016
Атяшевское райпо	341 679	285 659	233 375	-56 020	-52 284	83,6	81,7
ПО «Б.Игнатовское»	30 478	27 514	26 057	-2 964	-1 457	90,3	94,7
Ельниковское райпо	264 422	277 334	221 133	12 912	-56 201	104,8	79,7
Инсарское райпо	183 614	149 072	111 459	-34 542	-37 613	81,2	74,8
Ичалковское райпо	69 986	46 453	42 652	-23 533	-3 801	66,4	91,8
Краснослободское райпо	121 116	92 599	536	-28 517	-92 063	76,5	0,6
ПО Краснослободское	–	–	20 846	–	20 846	–	–
Ромодановское райпо	40 105	42 687	21 428	2 582	-21 259	106,4	50,2
Теньгушевское ПО	214 921	–	–	-214 921	–	–	–
Чукальское ПО	71 113	57 716	42 466	-13 397	-15 250	81,2	73,6
ООО «Мордовкопкни-га»	33 061	29 332	23 920	-3 929	-5 412	88,7	81,5
ООО «Ковылкинский общепит»	30 053	28 615	19 609	-1 438	-9 006	95,2	68,5
ООО «Стрельниковское»	35 521	35 168	32 938	-353	-2 230	99,0	93,7
ООО «Болдовское»	22 783	–	–	-22 783	–	–	–
ООО «Мордовцентр»	1 374	1 985	218	611	-1 767	144,5	11,0
ООО «Старо-Синдровское»	–	–	43 127	–	43 127	–	–
Правление МПС	15 569	10 612	10 698	-4 957	86	68,2	100,8
Всего	1 475 795	1 084 746	850 462	-391 049	-234 284	73,5	78,4

Как было исследовано ранее, доходы структурных подразделений Мордовпотребсоюза за 2017 г. по сравнению с 2016 г. снизились на 391049 тыс. руб. Так же снизились доходы в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 234 284 тыс. руб.

В 2017 г. рост доходов наблюдался лишь по трем организациям: ПО Краснослободское, ООО «Старо-Синдровское», Правление МПС. В 2016 г. также лишь по трем организациям: Ельниковское райпо, Ромодановское райпо, ООО «Мордовцентр».

При сравнении доходов с расходами определяется прибыль - показатель, наиболее полно отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

В процессе анализа необходимо изучить уровень доходов и расходов Мордовпотребсоюза (табл. 3).

Таблица 3

**Уровень доходов и расходов
Мордовпотребсоюза в 2015 – 2017 гг., %**

Показатели	2015	2016	2017	Изменения 2017г. (+, -)	
				2015	2016
Себестоимость проданной продукции	79,7	77,6	77,0	-2,7	-0,6
Валовая прибыль	20,3	22,4	23,0	2,7	0,6
Коммерческие и управленческие расходы	17,8	21,4	24,0	6,2	2,6
Прибыль от продаж	3,2	1,0	-1,0	-4,2	-2,0
Прочие доходы	3,8	4,2	4,8	1,0	0,6
Прочие расходы	4,5	6,8	7,6	3,1	0,8
Прибыль до налогообложения	1,0	-1,6	-3,8	-4,8	-2,2
Платежи из прибыли	1,1	1,3	1,5	0,4	0,2
Чистая прибыль	-0,01	-2,9	-5,3	-5,29	-2,4

В Мордовпотребсоюзе наибольший удельный вес в выручке от продажи продукции 77 % (2017 год) занимает себестоимость, доля валовой прибыли увеличилась за исследуемый период с 20,3 % до 24,0%, или на 3,7%. Повышение уровня коммерческих и управленческих расходов в выручке организации с 17,8 % в 2015 г. до 24,0 % в 2017 г., привел к снижению доли прибыли от продаж в 2016 г. на 2,2 %. 2017 г. стал для организации убыточным. Уровень прочих доходов организации в выручке за анализируемый период вырос с 3,8% до 4,8%, прочих расходов – на 3,1 %, платежей из прибыли – на 0,4 %. Удельный вес прибыли до налогооб-

ложения в общей структуре выручки организации в 2017 г. составил –3,8 %, что ниже 2015 г. на 4,8 %.

В современных условиях экономических санкций, финансово-экономического кризиса, эффективность работы потребительской кооперации, ее самоокупаемость конкурентоспособность и самофинансирование находятся в непосредственной связи с выработкой и реализацией стратегии и тактики управления доходностью организации. Поиск резервов повышения финансовых результатов необходимо проводить всем сотрудникам экономической службы организации: в процессе разработки бизнес-программ и бизнес-процессов [1].

Основными нетрадиционными факторами, оказывающими влияние на увеличение (уменьшение) суммы и уровня дохода, являются следующие:

- использование возможностей меняющейся экономической конъюнктуры потребительского рынка;
- определение оптимальной линейки закупаемых и реализуемых товаров, наиболее предпочтительной для занимаемой ниши на потребительском рынке;
- налаживание хозяйственных связей между производителями, заготовителями и покупателями продуктов и сырья;
- проведение инновационной стратегии;
- достижение оптимальных объемов деятельности [2].

К традиционным факторам, оказывающим влияние на увеличение (уменьшение) суммы и уровня дохода, относятся следующие:

- объем и товарный состав объема продаж;
- источники поступления продукции;
- звенность и пути товародвижения (складской и транзитный обороты, прием продукции непосредственно на организациях и т. д.);
- сроки хранения и качество закупаемых и реализуемых товаров;
- территориальное размещение предприятий (специализация, концентрация, кооперация и интеграция);
- состояние материально-технической базы и степень ее технической оснащенности [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елагина О. В.* Формирование финансового результата многоотраслевого потребительского общества // Вестник ННГУ. 2012. №3-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-finansovogo-rezultata-mnogootraslevogo-potrebitelskogo-obschestva>.

2. *Данилова Н.Л.* Особенности формирования и анализа финансовых результатов в кооперативной торговле // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. №5 (389). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-i-analiza-finansovyh-rezultatov-v-kooperativnoy-torgovle>.

3. Тимошина, М.Н., Плеханова, Е.А. Развитие потребительской кооперации в условиях рыночных отношений: учеб. пособие / М.Н. Тимошина, Е.А. Плеханова; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2007. 92 с.

УДК 631.11:005

**СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Ирина Валентиновна Романова, доцент

Ирина Викторовна Волгина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: i.v.romanova@ruc.su, ivolgina@ruc.su

**SYSTEMATIZATION OF APPROACHES
TO THE DEVELOPMENT OF THE STRATEGY
OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE**

Irina Valentinovna Romanova, Associate Professor

Irina Viktorovna Volgina, Associate Professor

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

В статье рассмотрены содержание и основные принципы применения подходов к разработке стратегии устойчивого развития предприятия. Проведен критический анализ и выявлены особенности основных подходов к разработке стратегии устойчивого развития предприятия, а также выявлены их достоинства и недостатки.

К л ю ч е в ы е с л о в а: бизнес, развитие, стабильность, стратегия, финансово-хозяйственная деятельность, фактор, конъюнктура рынка, эффективность.

The article reveals the content and basic principles of applying approaches to the development of a sustainable development strategy. A critical analysis was carried out and features of the main approaches to the development of a strategy for the sustainable development of an enterprise were identified, and their strengths and weaknesses were identified.

К e y w o r d s: business, development, stability, strategy, financial and economic activity, factor, market conditions, efficiency.

Положение организации на рынке зависит от значительного количества факторов, которые могут существенно повлиять на состояние ее равновесия. Количество, отсутствие возможности прогнозирования и неоднозначность влияния оценок этих факторов,

оказывают отрицательное влияние на стабильное и устойчивое развитие организации [1, с. 358]. Преодолеть перечисленные проблемы позволит своевременная разработка стратегии устойчивого развития предприятия.

Для разработки стратегии устойчивого развития предприятия применяют следующие подходы: традиционные, предпринимательский, процессный, системный, ситуационный, маркетинговый и диагностический. Рассмотрим содержание, особенности, достоинства и недостатки этих подходов [5, с. 72].

Разработчиками традиционных подходов к формированию стратегии устойчивого развития предприятия являются представители Гарвардской школы бизнеса: К. Эндрюс, М. Портер и К. Прахалад.

В основу экономической стратегии устойчивого развития предприятия К. Эндрюса положен SWOT-анализ, который определяется соотношением способностей предприятия и реальных условий рынка при определенной степени риска. М. Портером разработана бизнес-стратегия устойчивого развития предприятия, основное содержание которой направлено на пять сил конкуренции и типовых конкурентных стратегий. Данный подход к разработке стратегии преимущественно строится на конкурентной основе деятельности предприятия. К. Прахалад и Г. Хэмел предложили за основу разработки стратегии устойчивого развития предприятия брать «концепцию стержневых компетенций»: выявление уникальных свойств предприятия и на их основе разработка уникального конечного продукта; выявление коллективных умений для формирования совокупной системной компетенции предприятия и формулировка стержневых компетенций, составляющих основу стратегии устойчивого развития предприятия и разработка процедур, обеспечивающих невозможность их воспроизведения. Анализируя традиционные подходы к разработке стратегии устойчивого развития предприятия можно отметить достоинства, так и недостатки. Достоинством традиционных подходов является то, что разработка стратегии развития предприятия основывается на возможности выбора из определенного числа дискретных вариантов. Недостатком является то, что выбор вариантов стратегии развития предприятия не учитывает динамическую составляющую данного процесса.

Предпринимательский подход к разработке стратегии устойчивого развития предприятия строится преимущественно на профессионализме, опыте и интуиции руководителя, которые выражаются в стратегическую идею, именуемую осмысленным видением перспектив экономической безопасности предприятия. Экономическая безопасность предприятия выступает основным показателем, характеризующим устойчивость, надежность и инвестицион-

ную привлекательность предприятия, следовательно, при ее оценке необходимо принимать в расчет отраслевую принадлежность предприятия, форму собственности, конкурентную среду, ресурсный и кадровый потенциал [2, с. 340].

Достоинством предпринимательского подхода является то, что разработка стратегии развития предприятия основывается на опережающем характере разработки. Недостатком предпринимательского подхода является то, что разработка стратегии опирается только на интуицию руководителя предприятия, что не всегда приводит к объективному видению ситуации.

Основной категорией современной экономики, характеризующей достижение конкретных результатов экономическими системами, выступает эффективность их финансово-хозяйственной деятельности [3, с. 309].

Процессный подход к разработке стратегии устойчивого развития предприятия предложен представителями школы административного управления: Д. Муни, Л. Урвиком и А. Файолом. В основу процессного подхода положен анализ функций управления, предполагающий взаимозависимость между этими функциями. В качестве основных преимуществ процессного подхода к разработке стратегии устойчивого развития предприятия можно назвать следующие:

- возможность разбивки одних процессов на subprocesses, что обеспечивает определение точек контроля;
- возможность выделения обособленных рабочих зон, что облегчает определение конкретных требований к персоналу;
- возможность применения определенной совокупности показателей эффективности на отдельных этапах реализации стратегии управления;
- возможность корректировки стратегии управления путем повышения ее гибкости по отношению к меняющимся внутренним и внешним условиям [5, с. 73].

Недостатком применения процессного подхода к разработке стратегии устойчивого развития предприятия является то, что процесс рассматривается как простая сумма его составных частей без учета влияния факторов внешней среды.

Разработчиками системного подхода к разработке стратегии устойчивого развития предприятия выступают: Г. Саймон, Л. Берталанфи, П. Друкер, А.А. Богданов и др. В рамках системного подхода, при разработке стратегии устойчивого развития, предприятие рассматривается, как обособленная система, состоящая из взаимодействующих частей, обладающих самостоятельными целями и задачами.

Проблемы комплексной оценки потенциала хозяйствующих

субъектов привлекают внимание отечественных аналитиков, поскольку именно комплексная оценка является реальным инструментом получения достоверной аналитической информации, необходимой для оперативного и высококачественного управления процессом развития предприятия [1].

Исследуя системный подход можно сделать вывод о том, что сам по себе данный подход не решает проблему повышения эффективности, но при этом способствует выявлению структурных характеристик эффективности и определению их взаимосвязи, а также определяет основные направления в управлении развитием предприятия. Системный подход положен в основу других подходов разработки стратегии устойчивого развития предприятия. Так, например, маркетинговый подход, также предполагает проведение анализа эффективности деятельности предприятия на основе маркетинговых исследований. В качестве основного достоинства маркетингового подхода следует отметить возможность обеспечения эффективного функционирования предприятия в новых социально-экономических условиях.

Основу ситуационного подхода составляет всесторонняя оценка пространственно-временных факторов внешней и внутренней среды, влияющих на эффективность и развитие предприятия. Основным достоинством ситуационного подхода является применение интегрированной оценки, которая позволяет эффективно управлять предприятием с учетом текущей и будущей ситуации. Ситуационный подход к разработке стратегии устойчивого развития имеет ряд недостатков, основными из которых, на наш взгляд, являются: отсутствие возможности улучшения, перегруженность менеджеров нижнего звена управления. Так же ситуационный подход не имеет достаточного теоретического обоснования, что проявляется в отсутствии базы для познания недостаточной прогностической способности и инициативности.

Диагностический подход формирования стратегии устойчивого развития предполагает оценку потенциала и положения компании и последующий выбор вариантов стратегий на основе диагностики и анализа ее состояния по ограниченному и доступному кругу внутренних и внешних параметров. Диагностический подход к разработке стратегии устойчивого развития имеет специфические особенности, такие как наличие элемента условности при проведении анализа диагностируемых показателей и высокая трудоемкость.

Итак, как традиционные, так и нетрадиционные подходы к разработке стратегии устойчивого развития предприятия имеют как свои достоинства, так и недостатки. Для повышения эффективности стратегии устойчивого развития предприятия, функционирующего в современных условиях, необходимо учитывать основные

принципы, рассмотренных подходов, с учетом поправок и корректировок на специфику деятельности конкретного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Романова И.В. Систематизация факторов устойчивого развития организации // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 24–25 апр. 2019 г.) Саранск, 2019. С.357–361.
2. Романова И.В. Финансовая устойчивость как фактор развития предприятия в условиях экономического кризиса / И.В. Романова, А.Ф. Секаев // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.). Саранск, 2018. С. 312–315.
3. Романова И.В. Эффективность деятельности предприятия: ее виды и основные признаки классификации / И.В. Романова, О.М. Куркин // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.). Саранск, 2018. С. 308–311.
4. Романова И.В. Бухгалтерская отчетность как информационная база оценки инновационного потенциала предприятия / И.В. Романова, Е.В. Гудожникова, Т.В. Завьялова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №6. Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15412>.
5. Сравнительный анализ подходов к разработке стратегии устойчивого развития предприятия / Е.Г. Кузнецова, И.В. Волгина, И.В. Романова // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 3. С.71–76.

УДК 338.27

ФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Марина Александровна Скворцова, доцент
Екатерина Владимировна Пруцкова, доцент**
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: m.a.skvortsova@ruc.su, eprytskova@ruc.su

FACTORY MODEL OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE COMPANY

**Skvortsova Aleksandrovna Marina, Associate Professor
Ekaterina Vladimirovna Prytskova, Associate Professor**
Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье построен интегральный показатель инвестиционной привлекательно-

сти предприятия. В его основу положена система показателей для определения финансовой устойчивости предприятия и метод факторного анализа. В результате был осуществлен переход к бальному рейтингу с использованием процедуры унификации значений интегрального показателя.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, интегральный показатель, факторная модель, рейтинг.

The article is an integral indicator of the investment attractiveness of the enterprise. It is based on a system of indicators to determine the financial stability of the enterprise and the method of factor analysis. As a result, a transition to a ball rating was made using the procedure for unifying the values of the integral indicator.

Key words: investment attractiveness, integral indicator, factor model, rating.

В настоящее время для эффективного функционирования предприятия необходим постоянный мониторинг собственной инвестиционной привлекательности. В связи с этим возникает проблема выбора метода оценки инвестиционной привлекательности. Одним из перспективных методов оценки исследуемой категории является метод построения интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия.

Построим интегральный показатель инвестиционной привлекательности для ПАО «Саранский приборостроительный завод» в динамике за 2016–2018 гг. используя систему показателей для определения финансовой устойчивости компании и метод факторного анализа (табл. 1).

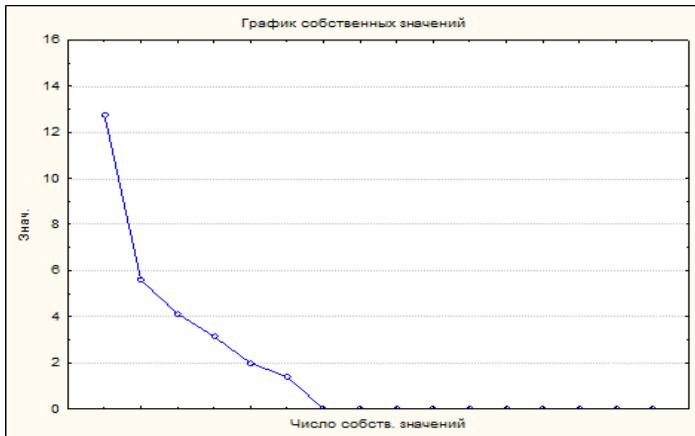
Таблица 1

**Исходный набор показателей для построения
интегральной оценки инвестиционной привлекательности
ПАО «Саранский приборостроительный завод»
(составлено автором на основании произведенных расчетов)**

Коэффициент	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности (X1)	13,59%	3,57%	22,59%
Коэффициент текущей ликвидности (X2)	141,67%	131,50%	150,91%
Коэффициент восстановления платежеспособности (X3)	51,30%	65,66%	70,60%
Коэффициент автономии (X4)	32,01%	29,31%	27,68
Обеспеченность собственными оборотными средствами (X5)	-6,10%	-9,94%	-9,62%
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (X6)	191,58%	209,20%	261,15%
Коэффициент маневренности собственных средств (X7)	-11,02%	-18,91%	-22,91%
Период погашения дебиторской задолженности (X8)	16,85	56,08	90,67
Период оборота активов (X9)	178,89	321,49	368,92

Коэффициент	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Отношение кредиторской задолженности к дебиторской(X11)	336,24%	132,12%	86,19%
Рентабельность продаж(X12)	4,00%	2,90%	11,67%
Рентабельность активов(X13)	3,60%	3,28%	4,31%
Рентабельность собственного капитала(X14)	3,96%	3,33%	3,92%
Общая рентабельность(X15)	3,53%	2,91%	3,69%
Рентабельность инвестиций(X16)	181,63%	101,02%	68,67%
Чистая норма прибыли(X17)	1,24%	0,87%	6,5%

На первом этапе проводимого анализа относительный суммарный вклад фактора в общую дисперсию исходных признаков составляет 56,8, 57,2 и 56,4 % в 2016–2018 гг. соответственно. Об этом свидетельствует также критерий «каменистой осыпи» (рис. 1).



Р и с. 1. График собственных значений (2018 год)
(составлено автором с использованием ППП «Statistica 6.0»)

Рекомендуется выбирать число факторов на участке, где график претерпевает излом. Из рисунка видно, что резкий слом линии соответствует участок с числовыми значениями 1 по оси абсцисс, что говорит об использовании одной главной компоненты для содержательной интерпретации.

В нашем исследовании все исходные признаки были объединены в одну главную компоненту. Матрица факторных нагрузок представлена в табл. 2.

Матрица факторных нагрузок
(составлено автором с использованием ППП «Statistica 6.0»)

Факторные признаки	Факторные нагрузки для главной компоненты F1
X1	0,146
X2	0,534
X3	-0,795
X4	-0,614
X5	-0,667
X6	-0,665
X7	-0,853
X8	-0,717
X9	0,553
X10	-0,227
X11	0,502
X12	-0,761
X13	-0,552
X14	-0,675
X15	0,557
X16	-0,596
X17	-0,548
Собственные значения	13,207

Из табл. 2 видно, что значения факторных нагрузок для большинства признаков превышают $|0,5|$ и собственное значение i -ой главной компоненты более 12, т.е. все они были объединены в одну главную компоненту F1. Исходя из этого, данную компоненту можно назвать интегральным показателем инвестиционной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод».

Заключительным шагом факторного анализа является получение матрицы значений главных компонент F1 для всех объектов наблюдения и построение бального рейтинга (табл. 3).

Перед тем, как переходить непосредственно к процедуре построения бального рейтинга необходимо унифицировать значения главной компоненты, то есть применить такое преобразование, в результате которого область его возможных значений ограничится

отрезком [0;10]. При этом нулевое значение преобразованного показателя должно соответствовать самому низкому качеству по данному свойству, а 10 – самому высокому.

Таблица 3

Значения главной компоненты
(составлено автором на основании описанной выше методики унификации значений главной компоненты)

Год	Значения главной компоненты F1	Главная компонента по 10 бальной рейтингу
2016	1,211	10,0
2017	0,573	7,7
2018	1,005	9,3

Для этого нами был использован метод линейного масштабирования, который позволяет отслеживать динамику реального роста или снижения параметров. В нашем случае, значение главной компоненты связано с анализируемым интегральным свойством компании монотонно-возрастающей зависимостью (т. е. чем больше значение $x_{j,t}$, тем выше уровень инвестиционной привлекательности компании), то значение бального рейтинга подсчитывается по формуле:

$$\tilde{x}_{j,t} = \frac{x_{j,t} - x_{j\min}}{x_{j\max} - x_{j\min}} N$$

где $\tilde{x}_{j,t}$ – значение главной компоненты ($j = 1, 2, \dots, p$; $t = 2016, 2017, 2018$);

Для наглядности представим данные на графике (рис. 2).

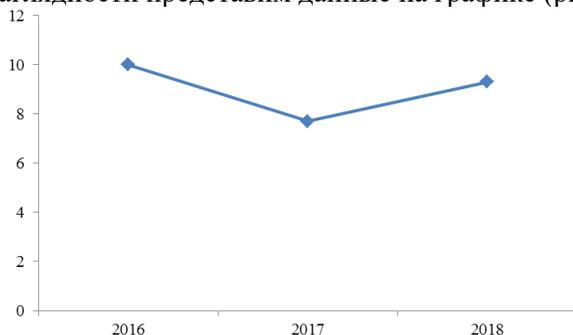


Рис. 2. Динамика главной компоненты F1
ПАО «Саранский приборостроительный завод» за 2016–2018 гг.
(составлено автором на основании проведенных расчетов)

Подводя итог проведенного анализа, следует отметить, что нами был осуществлен переход от 17 первоначальных факторных признаков, характеризующих уровень инвестиционной привлекательности компании, к интегральному показателю и была выявлена взаимосвязь наблюдаемых признаков с вновь полученным обобщенным фактором. Анализ показал, что за 2016–2018 гг. наблюдается спад уровня инвестиционной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» в 2017 году и возобновление его роста в 2018 году.

В целях более глубокого исследования инвестиционной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» осуществим корреляционно-регрессионный анализ влияния факторов на уровень рассчитанного выше интегрального показателя

На основе матрицы парных коэффициентов из 17 показателей были выделены следующие существенные факторы, которые имеют коэффициент корреляции с результивативным показателем более 0,5 и не коррелируют между собой:

У – интегральный показатель инвестиционной привлекательности компании;

X1 – коэффициент абсолютной ликвидности, %;

X2 – коэффициент автономии, %;

X3 – период погашения дебиторской задолженности, дн;

X4 – период погашения кредиторской задолженности, дн.;

X5 – общая рентабельность, %.

Таблица 4

Матрица парных коэффициентов корреляции
(составлено автором с использованием ППП «Statistica 6.0»)

Показатель	X1	X2	X3	X4	X5	У
X1	1,000	0,851	0,441	0,245	0,956	0,686
X2		1,000	0,847	0,718	0,659	0,201
X3			1,000	0,978	0,158	-0,351
X4				1,000	-0,049	-0,537
X5					1,000	0,869
У						1,000

По данным матрицы парных коэффициентов корреляций (см. табл. 4) можно сделать вывод о наличии:

– заметной обратной связи между интегральным показателем и периодом погашения кредиторской задолженности ($R_{yx4} = -0,537$);

– заметной прямой связи между интегральным показателем и коэффициент абсолютной ликвидности ($R_{yx1} = 0,686$);

– заметной прямой связи между интегральным показателем и общей рентабельностью ($R_{yx5} = 0,869$).

В результате проведенного регрессионного анализа было получено уравнение множественной регрессии:

$$\tilde{Y}_t = 0,002 + 0,013X_1 - 0,436X_4 + 0,298X_5$$

Оценим степень статистической значимости модели (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Оценка статистической значимости уравнения регрессии
(составлено автором с использованием ППП «Statistica 6.0»)

Показатель	Значение
Множественный R	0,961
R-квадрат	0,923
Нормированный R-квадрат	0,541
Стандартная ошибка	0,675
Наблюдения	7
Значимость F	0,452

О степени соответствия модели можно судить по высокому значению R. Чем ближе R к 1, тем точнее модель. В нашем случае $R = 0,961$. Статистическую значимость модели можно оценить на основе F-критерия Фишера. В нашем случае F-критерий = 0,45, при это F-критический = 3,87. Всу это позволяет нам утверждать, что данная модель на достаточном уровне соответствует эмпирическим данным и статистически значима.

Анализируя коэффициенты регрессии можно сделать следующие выводы:

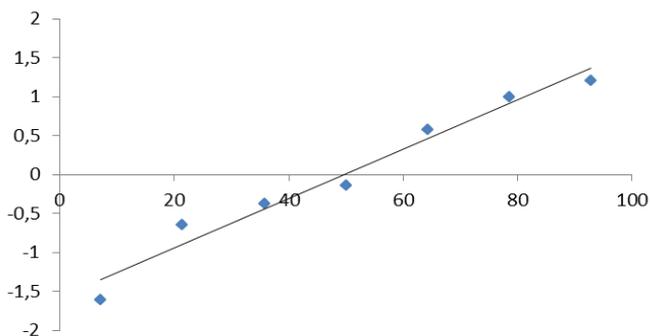
– при увеличении коэффициента абсолютной ликвидности (X_1) на 1 % рост интегрального показателя (Y) составляет 0,013ед.;

– при увеличении периода погашения кредиторской задолженности (X_4) на 1 день, значение интегрального показателя (Y) снизится на 0,43 ед.;

– при увеличении общей рентабельности компании (X_5) на 1%,рост интегрального показателя (Y) составляет 0,29 ед.

Нормальное распределение зависимости остатков, а также ее фактическое и расчетное значение представлено на рис. 3.

Так как все точки совокупности сосредоточены рядом с прямой нормального распределения, делаем вывод о том, что распределение остатков близко к нормальному.



Р и с. 3. График нормального распределения остатков
(составлено автором с использованием ППП «Statistica 6.0»)

Таким образом, можно сделать вывод, что построенная модель отвечает всем требованиям адекватности и, кроме того, полученные результаты имеют логическую интерпретацию. Поэтому данная модель является пригодной и может быть использована при анализе влияния факторов на изменение интегрального показателя инвестиционной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод».

ЛИТЕРАТУРА

1. Русскова И.К., Скворцова М.А. Разработка эффективной системы мониторинга финансовой устойчивости предприятия // Сборник научных трудов по материалам всероссийской научно-практической конференции (с международным участием) «Трансформация социальных систем: проблемы и поиски путей решения», 2017. С. 85–90.
2. Скворцова М.А., Карякина Л.А. Использование метода ранжирования в формировании многофакторного критерия оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права, 2019. № 5-3. С.133–141.

УДК 316.45 (470.345)

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
ОРГАНИЗАЦИИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Ольга Алексеевна Спирина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: olga.spirina18@bk.ru

**ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS
OF THE ORGANIZATION AS A DIRECTION
TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ITS ACTIVITIES**

Olga Alekseyevna Spirina, Master's Degree student

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

В статье рассматривается обоснование направлений проведения анализа и повышения финансовых результатов деятельности коммерческих организаций как основного способа достижения его эффективности. Обозначенное направление во многом способствует увеличению доходности и прибыльности организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовый результат, доходность, прибыльность, рентабельность, эффект, выручка, анализ.

The article deals with the justification of the directions of analysis and improvement of financial results of commercial organizations as the main way to achieve its effectiveness. The designated direction largely contributes to the increase in profitability and profitability of the organization.

К e y w o r d s: financial result, profitability, profitability, profitability, effect, revenue, analysis.

При современной экономике эффективность организационной, инвестиционной и финансовой работы представляется в финансовых результатах. В рыночных условиях конечной целью производства хозяйствующего субъекта является получение прибыли – важнейшего показателя в числе показателей финансовых результатов. Данная задача выполнима только в том случае, если хозяйствующий субъект предоставляет услуги (продукцию, работы), которые по своему качеству соответствуют высоким запросам общества.

Одним из основных требований хозяйствования в условиях развития социально-ориентированной рыночной экономики является

обеспечение самоокупаемости и самофинансирования. В период продолжающегося экономического кризиса это становится важной задачей, то есть важным фактором дальнейшего развития любой организации. Инвестируя в дело начальный капитал, предприниматель рассчитывает на извлечение через определенный период времени некоторой величины нового капитала. Этот капитал должен быть достаточным не только для того, чтобы возместить ранее помещенный в оборот капитал, но также должен включать в себя более значительную долю приращенного капитала (дохода).

Осуществляя финансовый анализ, конечный результат работы предприятий, организаций можно оценить следующими показателями: объем выпуска изделий, объем реализованной продукции, прибыльность [3]. Однако, перечисленных показателей недостаточно для составления представления об эффективности работы того или иного предприятия (организации). В связи с тем, что представленные показатели являются абсолютными характеристиками работы организации, и их правильная интерпретация осуществима во взаимосвязи с такими показателями, как доходность, рентабельность. Также нужно отразить, что показатели рентабельности являются основными элементами, представляющими факторную среду формирования прибыли организаций.

Хозяйственная деятельность предприятий направлена на удовлетворение спроса и потребностей рынка, на запросы конкретных потребителей. В виду этого, для предприятий различных форм собственности актуальным является вопрос проведения анализа и разработки планов формирования финансовых результатов и их корректировок в зависимости от состояния рынка [1]. Основными задачами анализа финансовых результатов организации являются:

- анализ изменений по каждому показателю прибыли в сравнении с аналогичным показателем в базисном периоде;
- анализ и оценка уровня и динамики показателей доходов;
- факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной и финансовой деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли; анализ взаимосвязи

затрат, объема производства (продаж).

Комплексная бизнес-диагностика предприятия позволяет выявить все ошибки и неточности в работе предприятия для принятия необходимых мер по их устранению и выработки оптимальных решений по увеличению финансовых результатов на будущее [2].

Можно сказать, что проведение учетной политики, степень детализации учета затрат, а следовательно, и анализа различны для

предприятий (организаций) различных организационно-правовых форм, форм собственности. Осуществление анализа финансовых результатов, себестоимости изготовления продукции, зависит также от полноты включения затрат в себестоимость, проведения отдельного учета переменных и постоянных затрат.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Астринский, Д.* Экономический анализ финансового состояния торгового предприятия / Д. Астринский, В. Наноян // *Экономист*. 2013. № 12. 59 с.

2. *Плеханова, Е.А., Копейкина М.И.* Роль и значение бизнес - диагностики в оценке деятельности предприятия // *Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы Национ. науч.-практ. конф.*; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск: АНО СНОЛД «Партнер», 2019. 1 электрон.опт. диск (CD-ROM) :цв. Систем. требования: операционная система MicrosoftWindows XP/2007/2008/2010. С. 156–162.

3. *Федорова Т.А., Бельская Е.В.* Стратегия гармонизации производственной и коммерческой политик предприятия с учетом экономической безопасности // *Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки*. 2015. №3-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-garmonizatsii-proizvodstvennoy-i-kommercheskoy-politik-predpriyatiya-s-uchetom-ekonomicheskoy-bezopasnosti>.

УДК 316.45 (470.345)

ДОХОДНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ

Ольга Алексеевна Спирина, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: olga.spirina18@bk.ru

ORGANIZATION PROFITABILITY: STATE AND WAYS TO INCREASE

Olga Alekseyevna Spirina, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается обоснование направлений повышения доходности коммерческих организаций. Обозначенное направление во многом способствует увеличению их доходности и прибыльности.

К л ю ч е в ы е с л о в а : доходность, прибыльность, рентабельность, эффект, выработка, ассортимент, анализ, выработка.

The article discusses the rationale for increasing profitability of commercial organizations. The indicated direction in many respects contributes to an increase in their profitability and profitability.

Key words: income, profit, profitability, efficiency, analysis, revenue, assortment, labor productivity.

Проведение оценки доходности организации – неотъемлемая часть анализа финансового результата ее работы. Организация ставит перед собой цель проведения анализа – это пути повышения резервов роста доходности для обеспечения большей финансовой устойчивости на потребительском рынке.

В современных условиях экономических санкций, финансово-экономического кризиса, эффективность работы организаций, их самокупаемость, конкурентоспособность и самофинансирование находятся в непосредственной связи с выработкой и реализацией стратегии и тактики управления доходностью. Поиск резервов повышения финансовых результатов необходимо проводить всем сотрудникам экономической службы организации: в процессе разработки бизнес-программ и бизнес-процессов [2].

Хозяйственная деятельность предприятий направлена на удовлетворение спроса и потребностей рынка, на запросы конкретных потребителей. В виду этого, для предприятий различных форм собственности актуальным является вопрос разработки планов формирования доходов и их корректировок в зависимости от состояния рынка. В связи с этим, методика анализа и планирования доходов организации состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся в распределении за отчетный год по сравнению с прошлым годом.

Комплексная бизнес-диагностика предприятия позволяет выявить все ошибки и неточности в работе предприятия для принятия необходимых мер по их устранению и выработки оптимальных решений на будущее [3].

Основными факторами, оказывающими влияние на увеличение (уменьшение) суммы и уровня дохода, являются следующие:

- использование возможностей меняющейся экономической конъюнктуры потребительского рынка;
- определение оптимальной линейки закупаемых и реализуемых товаров, наиболее предпочтительной для занимаемой ниши на рынке;
- налаживание хозяйственных связей между производителями, изготовителями и покупателями продуктов и сырья;
- проведение инновационной стратегии;
- достижение оптимальных объемов деятельности.

Следовательно, основным источником получения дополнитель-

ных доходов и прибыли является увеличение объемов объема продаж за счет более полного удовлетворения спроса [1].

Таким образом, очевидно, что под резервами повышения доходов понимаются возможности повышения эффективности деятельности организации на основе использования достижений научно-технического прогресса и передового опыта, в том числе улучшения ассортиментной, сбытовой, коммуникационной, ценовой и организационно – управленческой деятельности.

Ценовая политика является не только одной из главных составляющих системы управления доходами организации, но и важнейшим механизмом, обеспечивающим многие приоритеты его экономического развития.

В настоящее время наиболее оптимальным методом ценообразования, на наш взгляд, является метод ориентации на спрос. Одним из способов оптимизации доходности организации является повышение эффективности управления дебиторской задолженности. Для достижения данной цели целесообразно нанять квалифицированного сотрудника, который будет проводить анализ платежеспособности как новых, так и постоянных клиентов, либо обратиться в стороннюю организацию, которая оказывает такие услуги.

Кроме оптимизации структуры дебиторской задолженности, для увеличения доходов организации стоит провести оптимизацию структуры персонала планомерно – экономического отдела (управления).

Задачами реорганизации экономической службы является создание оптимальной организационной структуры, направленной на поддержку выполнения бизнес-процессов; создание информационной системы поддержки выполнения бизнес-процессов. Способом решения поставленных задач является детальное описание, всесторонний анализ, моделирование бизнес-процессов, оценка их эффективности. Оценим основные проблемы в деятельности организации и пути их решения (таблица).

Данное мероприятие не потребует увеличения или уменьшения затрат. Его цель – сократить наименее эффективных сотрудников, а общий фонд оплаты труда для маркетингового отдела распределить на всех оставшихся, тем самым стимулируя повышение эффективности их труда.

Делаем вывод, что всегда можно находить различные резервы увеличения финансовых результатов, которые необходимо мобилизовать. Для этого предлагаем осуществлять поиск резервов увеличения объемов деятельности организации и правильно применить результаты на практике.

Основные проблемы в деятельности организации и пути их решения

Основные проблемы	Пути решения проблем	Ожидаемый результат
Неэффективная работа маркетинговой службы	Выявление неэффективных сотрудников и их сокращение, увеличение оплаты труда эффективных сотрудников за счет высвобожденных средств	Увеличение эффективности маркетинговой деятельности, прирост потока потребителей, увеличение доходов организации
Необходимость повышения эффективности использования ресурсов организации - темпы роста затрат выше, чем темпы роста выручки, финансовые результаты организации замедлили свой рост	Уменьшение расходов организации за счет сокращения расходов на содержание торговых площадей и частичного перевода торговой деятельности в интернет	Уменьшение затрат организации и рост рентабельности ее торговой деятельности
Невысокие показатели оборачиваемости	Увеличение эффективности управления дебиторской задолженностью	Снижение уровня просроченной дебиторской задолженности и ускорение оборачиваемости оборотных средств

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елагина О.В.* Формирование финансового результата многоотраслевого потребительского общества // Вестник ННГУ. 2012. №3-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-finansovogo-rezultata-mnogootraslevogo-potrebitelskogo-obschestva>.
2. *Данилова Н.Л.* Особенности формирования и анализа финансовых результатов в кооперативной торговле // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. №5 (389). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-i-analiza-finansovyh-rezultatov-v-kooperativnoy-torgovle>.
3. *Плеханова, Е.А., Копейкина М. И.* Роль и значение бизнес - диагностики в оценке деятельности предприятия // Актуальные проблемы социально-экономического развития общества: материалы Национ. науч.-практ. конф.; Саран. кооп. Ин-т РУК. Саранск: АНО СНОЛД «Партнер», 2019. 1 электрон.опт. диск (CD-ROM) :цв. Систем. требования: операционная система MicrosoftWindows XP/2007/2008/2010. С. 156–162.

УДК 336.64

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Андрей Николаевич Удельнов, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: andrey.udelnov.94@mail.ru

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE COMPANY

Andrey Nikolaevich Udelnov, Master's Degree student

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

В работе представлены составляющие финансового потенциала предприятия. Произведенные расчеты позволяют сделать вывод о финансовой независимости и доходности предприятия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: предприятие, капитал, потенциал, обязательства.

The paper presents the components of the financial potential of the enterprise. The calculations allow us to conclude about the financial independence and profitability of the enterprise.

K e y w o r d s: company, capital, potential, liabilities.

Финансовый потенциал предприятия определяет его способность генерировать денежные потоки в капитал, что обуславливает необходимость оценки при его изучении не только совокупности имеющихся финансовых ресурсов, но и инвестиционных и финансовых возможностей развития [1].

Эффективное функционирование хозяйствующих субъектов в рыночной экономике зависит в первую очередь от состояния его финансов, что и приводит к необходимости рассмотрения проблем обеспечения финансовой устойчивости и безопасности предприятия [2, с. 162].

Для предварительной оценки финансового положения осуществляется общий обзор показателей бухгалтерской отчетности, с целью выявления негативных тенденций. К примеру, снижение стоимости имущества, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской, наличие непокрытых убытков, и т. д. [3, с. 1298].

В структуре текущих активов АО ТФ «Ватт» наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность. В 2016 г. ее доля составила 72,4 %, в 2017 г. – 81,2 % и в 2018 г. – 86 %. За ана-

лизируемый период сократилась доля денежных средств – в 2016 г. она составила 19,7 %, в 2017 г. – 13,3 % и в 2018 г. – 9,1 %. Также сокращается удельный вес запасов в структуре текущих активов – с 7,9 % в 2016 г. до 5,5 % в 2017 г. и до 4,9 % в 2018 г.

В структуре капитала АО ТФ «Ватт» наибольший удельный вес занимает собственный капитал. В 2016 г. он составил 82,6 %, в 2017 г. – 81,7 % и в 2018 г. – 82 %. Долгосрочные обязательства АО ТФ «Ватт» в 2016 г. составили 1,9 %, в 2017 г. возросли до 2,5 % и в 2018 г. увеличились до 4 %. Краткосрочные обязательства сократились с 15,5 % в 2016 г. до 13,9 % в 2018 г.

Финансовая устойчивость АО ТФ «Ватт»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Общая величина запасов (Зп)	17 534	17 538	19 802
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	–34 028	20 905	126 114
Функционирующий капитал (КФ)	–34 028	20 905	126 114
Общая величина источников (ВИ)	–16 494	38 443	145 916
$\pm\text{ФС} = \text{СОС} - \text{Зп}$	–51 562	3 367	106 312
$\pm\text{ФТ} = \text{КФ} - \text{Зп}$	–51 562	3 367	106 312
$\pm\text{ФО} = \text{ВИ} - \text{Зп}$	–34 028	20 905	126 114

Как видно из таблицы, у предприятия в 2016 г. имеется нехватка собственных оборотных средств, но с каждым годом нехватка уменьшается. Так же организация, за анализируемый период, имеет нехватку собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, хотя нехватка с каждым годом уменьшается. Причиной нехваток служит большая величина запасов, которая во многом формируется из заемных средств. В тоже время, наблюдается избыток общей величины основных источников для формирования запасов.

Для АО ТФ «Ватт» только в 2016 г. характерно отрицательное значение одного из компонентов финансовой устойчивости, что свидетельствует о нормальной финансовой независимости, которая гарантирует платежеспособность и обеспечивает доходность предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сычев М.Р. Методические подходы к оценке экономического потенциала предприятия // Вопросы экономики и права. 2014. № 5. С. 87–94.
2. Зотова Е.В. Финансовая стратегия как инструмент реализации финансово-хозяйственных целей предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Междунар. Науч.-практ. конф. Редколлегия: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.). 2017. С.161–165.

3. Волгина И.В., Плеханова Е.А. Системный подход в анализе финансового состояния сельскохозяйственного кооператива // Экономика и предпринимательство. №11(28). 2017. С. 1296–1299.

УДК 339.137.2

**ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Анастасия Владимировна Хорошева, магистрант
Анастасия Александровна Поршунова, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: anast.horosheva@yandex.ru, porhunova-1996@mail.ru

**TRADE POLICY AS AN INSTRUMENT
OF INCREASING COMPETITIVENESS
OF ENTERPRISE PRODUCTS**

Anastasia Vladimirovna Khorosheva, Master's Degree student
Anastasia Alexandrovna Porshunova, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Актуальность изучаемой проблемы основана на том, в условиях турбулентности потребности людей динамично меняются, что выражается в объектах, способных удовлетворять нужду тем способом, который присущ культурному укладу и экономическому уровню развития общества. В качестве таких объектов выступают продукты. Пути решения таких вопросов, как правило, находят отражение в торговой политике, которая является инструментом, позволяющим повысить конкурентоспособность продукции предприятия.

Ключевые слова: турбулентность, торговая политика, конкурентоспособность продукции, оценка конкурентоспособности, факторы торговой политики.

The relevance of the studied problem is based on the fact that in the conditions of turbulence the needs of people are changing dynamically, which is expressed in objects that can satisfy the need in a way that is inherent in the cultural structure and economic level of development of society. These objects are products. Ways to resolve such issues, as a rule, are reflected in trade policy, which is a tool to improve the competitiveness of enterprise products.

К е у о r d s: turbulence, trade policy, product competitiveness, competitiveness assessment, trade policy factors.

В условиях турбулентности российской экономики наблюдает-

© Хорошева А.В., Поршунова А.А., 2019

ся постоянное изменение потребительских предпочтений во всем многообразии продуктов, представленных на потребительском рынке, в этой связи анализ продукта должен быть, направлен на такое совершенствование, которое приведет к повышению его конкурентоспособности, а инструментом является торговая политика предприятия.

Торговая политика предприятия представляет собой противоречивое единство стабильности, определяемой стратегией, и динамичности, обуславливаемой непредсказуемостью развития факторов внешней среды. Данное обстоятельство предполагает, что структура торговой политики использует определенные методы. Необходимо отметить, что отличия в масштабе, целях и возможностях приводит к своеобразным особенностям. Прежде всего, необходимо понимать, что торговая политика предприятия является составной частью стратегии продвижения. Она формируется как комплекс мероприятий, нацеленных на развитие ассортимента, создание новых товаров, исключение той продукции из производственной программы, что потеряла потребительский спрос и подобное. Основные направления их политики таковы [5, с. 211]:

1. Оценка ресурсной базы.
2. Формирование предложения.
3. Определение состава продукции по видовой принадлежности, марке, артикулам.
4. Осуществление модификации, внедрение инноваций, дифференцирование, вариации.
5. Расчет темпов обновления продукции.

Торговая политика представляет собой заранее сформулированный курс действий предприятия, производящего (или продвигающего на рынок) определенного вида товары, основанный как на долговременной (3-5 лет) стратегии развития этого предприятия, так и на текущих возможностях, возникающих для него на рынке. Совершенно очевидно, что в рамках торговой политики должны быть предусмотрены возможные обстоятельства, которые могут вызвать необходимость ее корректировки, возможные направления, а также пределы изменений. Торговая политика должна быть как постоянной в своих фундаментальных установках, так и адаптивной к возмущающим воздействиям внешней среды (рис. 1).

Основное назначение и задачи торговой политики заключается в повышении конкурентоспособности продукции предприятия по следующим аспектам хозяйственной деятельности предприятия [2, с. 36–37]:

– увязка перспективных задач фирмы с потенциальными возможностями рынка и ресурсами предприятия, которыми оно располагает в стратегической перспективе;

– поиск приемлемых товарных ниш для выпускаемых товаров, осуществляемый посредством организации поисковых маркетинговых исследований;

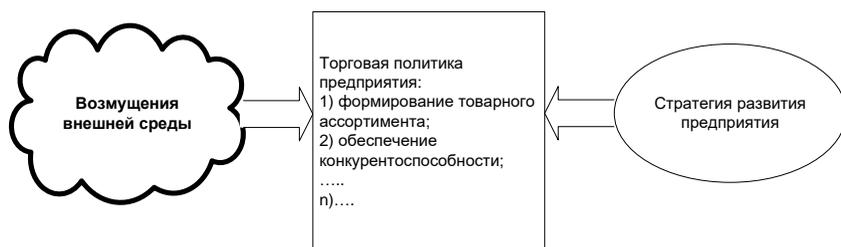
– анализ жизненных циклов товара;

– разработка правил формирования товарного ассортимента, обеспечивающих конкурентное преимущество предприятия и максимальную величину прибыли в долговременной перспективе;

– обеспечение предпродажного обслуживания покупателей (клиентов);

– совершенствование (развитие) упаковки и маркировки товара;

– обеспечение послепродажного сервиса, и др.



Р и с. 1. Факторы, определяющие постоянство и адаптивность торговой политики

Предприятие, при осуществлении торговой политики предусматривает цель производства и реализации таких продуктов, которые обладают соответствующим качеством и являются конкурентоспособными.

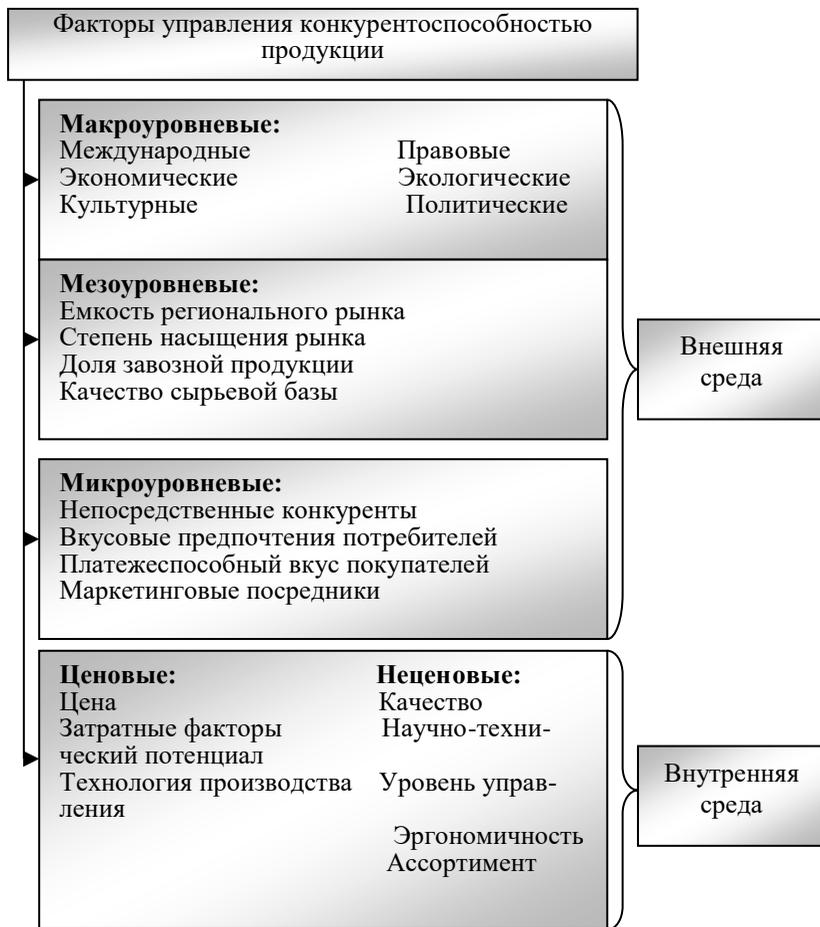
Существует достаточно много подходов к определению факторов влияния на конкурентоспособность продукции предприятия (М. Портер, А. Олливье, А. Дайаном, Р.Урсе и др.) [3, с. 53–55]. Однако, с позиции системного подхода основным критерием классификации факторов, влияющих на конкурентоспособность является источники их происхождения (внутренние и внешние) рис. 2 [1, с. 931].

Поскольку конкурентоспособность является свойством продукции, то в качестве количественной характеристики данного свойства используются соответствующие показатели (критерии) конкурентоспособности.

Показатели конкурентоспособности продукции могут классифицироваться по нескольким признакам (рис. 3) [4, с. 67–69].

Правильный выбор показателей конкурентоспособности очень важен для управления конкурентоспособностью продукции, так

как их необоснованный выбор приводит к серьезным ошибкам в оценке конкурентоспособности.



Р и с. 2. Факторы конкурентоспособности продукции предприятия

В целях повышения конкурентоспособности продукта следует не только повышать качество предлагаемой продукции, вкладывать деньги в рекламу, завоевывать и удерживать позиции на рынке, но и придерживаться определенной стратегии действий.

Необходимо отметить, что готовой, универсальной торговой стратегии не существует. Коммерческий успех предприятия достигается за счет желания учиться и приспособливать систему к лю-

дям и конкретным ситуациям, а также за счет глубокого понимания самой природы торговой политики.



Р и с. 3. Классификация показателей конкурентоспособности продукции

Таким образом, торговая политика как инструмент конкурентоспособности продукта предполагает наличие хорошего знания своего рынка, ожиданий и требований покупателей, а также четкого представления о целях, задачах и стратегии своего предприятия, его возможностях и ресурсах. Главное, чтобы подход к определению этих задач основывался на принципе системности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Архипова Г.В.*, Драгунова И.В., Малясова М.М. Система управления конкурентоспособностью продукции промышленного предприятия / Г.В. Архипова, И.В. Драгунова, М.М. Малясова. // Экономика и предпринимательство. 2019. № 5(106). С. 930–934.
2. *Грахов В.*, Саул А.А. Концептуальная значимость ассортиментной политики. / В. Грахов, А.А. Саул // Маркетинг. 2018. № 6. С. 35–42.
3. *Данилов И.П.* Конкурентоспособность продукции. Чебоксары: Изд-во Чуваш.ун-та, 2007. 101 с.
4. *Лифшиц И.М.* Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. М.: Юрайт-М, 2001. 224 с.
5. *Ураков Д.С.* Повышение конкурентоспособности продукции предприятия посредством инновационной модели предпринимательского поведения // Бизнес в законе. 2017. № 5. С. 210–212.

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМЫ, ГИПОТЕЗЫ, ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 81'271:316.77

КУЛЬТУРА РЕЧИ И СРЕДСТВА ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ ЮРИСТА

Надежда Васильевна Еремкина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Levchaeva79@mail.ru

CULTURE OF SPEECH AND MEANS OF EXPOSURE IN A LAWYER'S PROFESSIONAL COMMUNICATION

Nadezhda Vasilyevna Yeremkina, Associate Professor

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

В наше динамичное и очень требовательное время юрист для достижения поставленных целей должен обладать не только профессиональными знаниями и навыками, но и уметь правильно строить свое высказывание, убедительно отстаивать собственную позицию в конкретной ситуации, соблюдая этику общения и языковые требования (смысловую точность и ясность, правильность, логичность, уместность), которые способствуют не только деловому общению и созданию необходимых условий для гармоничного взаимодействия между участниками, но и создают необходимый эффект воздействия.

К л ю ч е в ы е с л о в а: культура речи; коммуникация; речевое воздействие; юрист, точность, ясность речи.

In our dynamic and very demanding time, in order to achieve our goals, a lawyer must possess not only professional knowledge and skills, but also be able to correctly build his statement, convincingly defend his own position in a particular situation, observing communication ethics and language requirements (semantic accuracy and clarity, correctness, logic, relevance), which contribute not only to business communication and the creation of the necessary conditions for harmonious interaction between participants, but also create the necessary effect of exposure.

К e y w o r d s: culture of speech; communication; speech exposure; lawyer, accuracy, clarity of speech.

© Еремкина Н.В., 2019

«Современный этап развития общества, претерпевающий экономические процессы глобализации, интеграции, быстрые темпы изменения социально-экономических условий жизни, возрастание объемов информации, внедрение коммуникационных технологий вывел на одно из первых мест проблему культуры речи, являющуюся основой межличностных отношений в динамично изменяющемся мире, в котором каждый человек стремится быть успешным. Успех во многом зависит от самого человека: от уровня культуры устной и письменной речи; речеведческих понятий и совершенствования коммуникативно-речевых умений; способности производить первое впечатление (внешний вид – прическа, одежда и украшения, свидетельствуют об успешности)» [4, с. 322]. Первое впечатление о человеке, как правило, формируется на основании продемонстрированной собеседником речевой культуры, в связи с этим вопросы культуры речи приобретают особую актуальность и практическую значимость в профессиональной коммуникации юристов. Следует отметить, что в настоящее время конкурентоспособность и востребованность специалиста на рынке труда в значительной степени зависят от наличия правильной речи (устной и письменной), умения эффективно общаться, от владения способами и приемами речевого воздействия.

Известно, что речь в профессиональной деятельности юриста выступает не только как средство передачи информации, но и как способ воздействия в процессе общения. Воздействие – это привлечение внимания слушателей к предмету речи, с целью произвести на них желаемое впечатление, попытка изменить взгляды оппонентов; это способность влиять на правосознание людей, прививать им уважение к законам, убеждать их в справедливости и гуманности правосудия. «Сообщение воспринимается более убедительно, когда оно вызывает позитивные чувства» [5, с. 98].

Психологи выделяют несколько типов воздействия: воздействие человека на человека, человека на группу лиц, человека на аудиторию и др., при «реализации управленческой функции характерно использование элементов внушающего воздействия» [6, с. 141]. В профессиональной коммуникации юристов – это главным образом воздействие человека на человека и человека на группу и оно будет эффективным лишь тогда, когда специалист владеет достаточными теоретическими званиями, умеет правильно строить свое высказывание, убедительно отстаивает собственную позицию в конкретной ситуации и владеет высоким уровнем ораторского искусства. Однако, как показывает практика, юристов прежде всего интересуют вопросы правового содержания нормативного или процессуального акта, анализ же языка (речевого мастерства), как правило, остается без соответствующей лингвисти-

ческой основы, и сводится к точности, доходчивости и выразительности.

Речевое мастерство – это умение, соблюдая языковые нормы, для выражения мыслей и отношения из возможных вариантов выбирать наиболее удачный. А поскольку юристу в своей профессиональной деятельности каждый день приходится сталкиваться с самыми разными событиями и явлениями в современной действительности, то ему необходимо эти события и явления верно оценить не только с точки зрения права, но и с точки зрения языка, принять по ним аргументированные решения и убедить в корректности своей точки зрения обращающихся к нему людей. В связи с этим, даже незначительное отступление от языковых норм в профессиональной коммуникации юриста недопустимо, ибо оно может привести к неадекватной реакции со стороны собеседников. «Подчеркнем, что умение грамотно и сжато преподнести информацию, своевременно и правильно реагировать на изменения настроения и мысли собеседника (-ов), способствует не только адекватному взаимодействию отдельных людей, но и консолидации общества в целом» [4, с. 323].

Таким образом, знание законов языка и логики, умение правильно строить свою речь, убедительно отстаивать собственную позицию в конкретной ситуации при соблюдении этики общения, обеспечивают необходимый эффект воздействия и становятся профессиональным оружием юриста.

Среди средств речевого воздействия в профессиональной коммуникации юриста особое место занимает точность словоупотребления, которая позволяет адекватно воспринимать содержание высказывания, т. е. «точность предполагает, что все вещи в речи называются «своими именами». Добиваясь точности, необходимо не только правильно употреблять слова, но и следить за тем, чтобы их сочетание не противоречило смыслу высказывания» [3, с. 105]. Одно неправильно выбранное слово, неудачное выражение, неоправданный повтор может извратить мысль, создать двоякость толкования фразы, придать нежелательную стилистическую окраску, сделать трогательное смешным, а значительное лишить содержания. «В речи юриста точность выбора слов играет важную роль при выражении норм права, при обозначении действий обвиняемого или подсудимого, при обосновании квалификации преступления» [7, с. 152].

«Говоря о точности как о достоинстве речи, нельзя не связывать ее с ясностью. Ясность в речи юриста достигается глубоким знанием материала, четкой композицией речи, логичностью изложения, убедительностью аргументов. Ясность речи означает отсутствие затруднений при восприятии ее адресатом. Ясность речи

связана с точностью речи, но не тождественна ей» [3, с. 105]. Речь становится непонятной вследствие неправильного либо неточного использования заимствованных слов и узкоспециальных терминов, например, «моему подзащитному инкриминируется...» и т. д.

Существенная роль в создании точности принадлежит клише. Кличе – это готовый устойчивый оборот, речевой стереотип, благодаря которому в юридической речи создается стандартизированность. Использование клише в устной или письменной юридической речи является нормой официального общения. Клишированными принято считать устойчивые единицы языка, являющиеся необходимыми элементами нормативных и процессуальных актов, например, предъявить обвинение, принимать меры, состав преступления и т. д.

От клише следует отличать речевые штампы. Штамп – это шаблон, повторяемая форма выражения с потускневшей от частого употребления семантикой. Штамп возникает тогда, когда слово с обобщенным значением употреблено неправильно. Использование штампов ведет к нарушению лексических норм и свидетельствует о низкой речевой культуре специалиста.

Речь юриста, обладающая точностью и ясностью словоупотребления, будет восприниматься как воздействующая и способна выполнять свою высокую общественную функцию.

В заключении следует отметить, культура речи занимает особое место в профессиональной коммуникации юриста. Юрист в первую очередь – правовед. А под правом в науке понимается совокупность устанавливаемых и охраняемых государством норм и правил, регулирующих отношения людей в обществе. Соблюдая нормы и правила, охраняя их в различных многочисленных процессуальных актах, юрист должен знать нормы современного русского языка, владеть грамотной речью, различать такие языковые явления как клише и штампы, осознанно выбирать принятые юридические формулировки и использовать их правильно, точно и уместно, повышая тем самым качество и воспитательное значение процессуальных актов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров Д.Н. Риторика: учебное пособие. 3 изд. М.: Флинта: Наука, 2000. С. 624.
2. Введенская Л.А., Павлова Л. Г. Деловая риторика. Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2002. 512 с.
3. Левчаева Н.В. Коммуникативные качества речи и их системные связи// Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2018. № 2-1(80). С. 103–106.
4. Левчаева Н. В. Литературный язык – основа культуры речи // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2018. № 2-2(80). С. 322–326.

5. Левчаева Н.В. Убеждение, внушение и аргументация как основные психологические приемы воздействия в процессе делового общения // Мир науки и образования. 2016. №1(5).

6. Пяткова М.Р., Пяткова В.А. Использование методов внушения и заражения при реализации управленческих функций // Современные технологии управления персоналом: от проблем к решению: сборник статей участников Междунар. научно-практ. конф. / под ред. И.В. Резанович. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2019. С. 137–143.

7. Сергеев П. Искусство речи на суде. М., 2008. С. 152.

УДК 339.137.2

АКТУАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Екатерина Николаевна Ершова, магистрант

Тагир Сергеевич Павлов, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Kata.ershova@yandex.ru, tagir.pavlov@yandex.ru

ACTUAL METHODS OF COMPETITIVE FIGHT AT A COMMERCIAL ORGANIZATION

Ekaterina Nikolayevna Ershova, Master's Degree student

Tagir Sergeyeovich Pavlov, Master's Degree student

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

В статье рассматривается понятие, функции и методы ведения конкурентной борьбы.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная борьба, стратегия и тактика, коммерческая организация.

The article discusses the concept, functions and methods of competition.

Keywords: competition, competitive fight, strategy and tactics, commercial organization.

Для успеха любой коммерческой организации важно завоевать рынок, представляющий собой определенную долю покупателей или потребителей, а также постоянно его удерживать. С этой целью важно не только повышать качество производимой продукции или оказываемой услуги, но и следить за рыночной конъюнктурой, в том числе и потенциальными конкурентами, которые также

стремятся к получению прибыли. В основе рыночной экономики лежит конкурентная борьба между участниками, предлагающими свои товары или оказывающими услуги.

Конкурентная борьба – это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Цель конкурентной борьбы вытекает из ее определения – улучшить положение бизнеса на рынке. Минимальная цель конкурентной борьбы – удержать своих клиентов и не дать им переключиться на конкурентов, сохранив свою долю рынка. Максимальная цель конкурентной борьбы – отобрать часть клиентов у конкурентов, тем самым расширив свою долю рынка. Конкурентная борьба способствует решению некоторых важных функций:

- позволяет уточнить и установить рыночную стоимость продуктов и услуг организации;
- способствует более ответственному и правильному распределению прибыли;
- дает право выбора потребителю;
- регулирует распределение средств между различными производителями и нишами рынка;
- способствует разработке и опробованию тактических приемов для противостояния основным конкурентам – как крупным бизнесам, так и конкурирующим малым бизнесам [2, с. 322].

Существует ряд современных и действенных способов, которые помогают коммерческой организации увеличить свою конкурентоспособность:

1. Изучение потребительского спроса. Важно знать, чего хочет потребитель. Велика вероятность, что их требования расходятся с желаниями организации. Данный процесс позволит обновлять продуктовую линейку и искать новые каналы сбыта. Если спрос со стороны покупателей снижается, необходимо оперативно пересмотреть конкурентную стратегию организации.

2. Использование инновации. Никогда нельзя останавливаться на достигнутом. Даже у организации эффективная деятельность, необходимо ориентироваться на будущее. Организация должна изучить другие продуктовые линейки, предложить интересные акции и бонусы, повышать качество продукции, создать определенные условия для принятия решений по увеличению стоимости бизнеса и развитию инновационной деятельности предприятия [1, с. 4].

3. Грамотная рекламная кампания. Чтобы продукт продавался, и о нем узнали, организация должна применять всевозможные методы, которые помогут привлечь максимальное число клиентов и сделают ее товары конкурентоспособными. Необходимо развивать маркетинг и все, что с ним связано, применять методы про-

движения, которые лучше всех подходят именно этой организации. Чем чаще информация об организации будет появляться на различных ресурсах, тем больший отклик, скорее всего, она получит [2, с. 323].

4. Анализ конкурентов. Важно постоянно изучать информацию об основных и потенциальных конкурентах, определять их слабые и сильные стороны. Это поможет вам не повторять ошибок конкурентов и стремиться стать лучше них. Главное – не просто анализировать, но и действовать.

5. Создание квалифицированного штата сотрудников. Чтобы к организации относились серьезно, а потребители были довольны качеством обслуживания, важно собрать грамотный штат работников и постоянно мотивировать их работать лучше, а также регулярно повышать квалификацию персонала. Система управления карьерой и тайм – менеджмента должна функционировать в организации на высшем уровне.

6. Непрерывное повышение качества товара. Для роста прибыли важно не только увеличивать объемы производства, но и постоянно заботиться о поддержании высокого качества продукции. Параллельно с этим должны быть соблюдены стандарты качества, что является залогом повышения престижа компании у покупателей и партнеров [3, с. 89].

7. Новые каналы сбыта. Чтобы не остаться без покупателей, необходимо постоянно расширять рынки сбыта. В данном случае подразумевается поиск новых каналов сбыта. В зависимости от вида товара и целевой аудитории организации должна сформировать оптимальные каналы сбыта. Участие в выставках, e-mail рассылка, холодные звонки, продвижение сайта в поисковых сетях, контекстная реклама, социальные группы, листовки – все должно быть задействовано в поисках новых клиентов.

В итоге, следует отметить, что «на войне все средства хороши». Если руководство организации считает, что ей недостаточно вышеперечисленных методов конкурентной борьбы, то могут быть использованы и другие:

- беседы с конкурентами. Полностью невозможно узнать их стратегии, но принцип работы с клиентами и другую информацию можно получить.

- активное участие в выставках. На таких мероприятиях можно встретить немало конкурентов, которые представят все свои инновации и обновленную линейку продуктов. Такая информация, безусловно, окажется для организации полезной.

- анализ рекламы конкурентов. Если быто отмечено, что продажи у конкурента более активны, то можно перенять их метод продвижения.

– тестирование продукции соперника. Чтобы точно знать все плюсы и минусы товаров, необходимо оценить их на собственном опыте. Так можно понять, чем продукция лучше вашей и почему клиенты выбирают именно ее.

Конкуренция в первую очередь хороша для потребителя. Различные акции, бонусы, обновление линейки товаров, снижение цен – все это не может не радовать покупателя. Для организации же это вечное соперничество, поэтому она должна быть готовой к активному поведению.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В.* Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия // *Studium*. 2015. №2(35). С. 1–6.
2. *Солдаткина С.М.* Взаимосвязь стратегического анализа и процессов разработки стратегии маркетинга на предприятии / С. М. Солдаткина, А. А. Новокупцева // *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Междунар. науч.-практ. конф.* (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.). Саранск: Принт-Издат, 2018. С. 319–324.
3. *Кузнецова Е.Г.* Формирование и реализация стратегии социально – экономического развития муниципального образования / Е. Г. Кузнецова, И. И. Кондрашкина, С.М. Солдаткина и др. Сар. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2017. 218 с.

УДК 338.001.36

НИШЕВАЯ СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Екатерина Николаевна Ершова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Kata.ershova@yandex.ru

NICHE STRATEGIES FOR COMPETITIVE DEVELOPMENT OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Ekaterina Nikolayevna Ershova, Master's Degree student

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

В статье рассматривается понятие, значение и необходимость применения нишевой стратегии конкурентного развития.

К л ю ч е в ы е с л о в а: конкуренция, конкурентная борьба, стратегия нишевая стратегия, коммерческая организация.

© Ершова Е.Н, 2019

The article discusses the concept, value and necessity of applying a niche strategy of competitive development.

Key words: competition, competitive fight, strategy, niche strategy, commercial organization.

Ни одна коммерческая организация не существует в вакууме, поэтому в условиях информационной доступности отсутствие конкурентной стратегии в выбранной нише обрекает ее на провал. Нишевая стратегия типична для организаций, вставших на путь специализации. Она предусматривает изготовление особой, необычной продукции для определенного (чаще узкого) круга потребителей [2, с. 108]. Свою рыночную силу такие организации черпают в том, что их изделия становятся в той или иной мере незаменимыми для соответствующей группы клиентов. Коммерческая организации с нишевой стратегией старается не расплыться, контролируя небольшую часть обширного рынка, и завоевывает максимальную долю маленького рыночного сегмента [1, с. 324]. Свои, как правило, дорогие и высококачественные товары она адресует тем, кого не устраивает стандартная продукция. Организация может стать действительно лучшей, потому что будет предоставлять те возможности, которых нет у конкурентов, за что пользователи будут обращаться к ней снова и снова. Это требует от трудовых коллективов новых компетенций, новых профессиональных и социальных качеств, свойств человеческого потенциала, более высокого человеческого развития [3, с. 42]. Как только организация заполняет свою нишу, она может расширять горизонты, добавляя другие сегменты аудитории. Существует три простых метода для определения ниши:

1. Анализ деятельности коммерческой организации, к примеру, за последний год. Возможно, уже начат процесс формирования и заполнения ниши, даже без заранее поставленной цели. Определить нишу помогут уже существующие клиенты.

2. По мере того, как рынки растут, они проходят стадии фрагментации. Если организация хорошо знает свою сферу, то она может предсказать, какая ниша появится следующей, а значит, заполнить ее первым. Например, ресурс mash.com сначала был просто сайтом знакомств, но сфера бурно развивалась, и успеха добились только те сайты, которые заполняли определенную нишу. Сейчас можно найти в сети множество таких ресурсов, созданных для разных категорий.

3. То, что сегодня роскошь, завтра – «мейнстрим». Коммерческая организация должна быть в курсе событий, происходящих на рынке, поэтому необходимо исследовать потребности и желания самых «продвинутых» и платежеспособных пользователей постоянно. Те, проблемы, которые через определенный период времени

будут представлены на массовом рынке. Такие пользователи дают возможность организации заглянуть в будущее, поэтому она не должна упустить свой шанс!

Например, когда появились плазменные телевизоры, их использовали только для выставок и конференц-залов. Но со временем цены снизились, плазму стали покупать для общественных мест, например, для баров. Потребовались годы, прежде чем они стали товарами домашнего обихода, но сейчас такие телевизоры есть почти в каждой квартире. Поэтому коммерческая организация должна постоянно задавать себе вопросы: что нужно самым «продвинутым» из ее клиентов сегодня? Как организация может вывести этот товар или услугу на массовый рынок?

Нишевая стратегия конкурентного развития организации эффективна по нескольким причинам:

1. Каждый продукт в нише появляется не случайно: он создан для удовлетворения конкретных потребностей клиента. Этот продукт как бы говорит аудитории: «Я понимаю вашу ситуацию и готов предоставить решение». Его трудно не заметить, к примеру, на полке супермаркета, ведь он был разработан специально для конкретного клиента.

2. Пользователи уверены, что узкоспециализированные продукты лучше, чем товары для всех и каждого. Например, хирург, который специализируется на операциях желудка, как правило, будет лучше того, который работает со всеми органами. Принято считать, что узкопрофильные специалисты более опытные, чем универсалы, потому что они сосредоточили все свое внимание на решении одной определенной проблемы. В результате большинство людей признают, что специализация - это показатель высокой эффективности. Так что даже если, например, весь ассортимент шампуней, представленных на полках торговых точек, по сути, будут содержать одни и те же ингредиенты, клиенты по-прежнему будут считать, что нишевые продукты лучше справятся именно с их проблемой.

3. Нишевая стратегия позволит конкретной организации стать лучшей, так как покупатели всегда хотят только самое лучшее в мире. И хотя показатель «лучшее» зависит от того, какой целевой сегмент будет выбран и понятие «в мире» может быть ограничено, все равно, чтобы быть успешной, организация должна определить рамки своего «мира» и критерии, по которым ее будут в будущем оценивать, как лучшую.

4. Нишевые продукты привлекают внимание клиента. Например, все группы в жанре death-metal имеют похожие логотипы. Исключением из этого правила стал коллектив под названием «Party Cannon», так как на постере логотип этой команды заметен.

5. Нишевание выигрывает при создании новой категории. Например, компания Mobal обошла своих конкурентов, предлагая клиентам-путешественникам арендовать телефоны для международной связи всего за 49\$ без ежемесячных платежей. Организация стала не просто очередным прокатным сервисом, а создала новую нишу. Это не могли не заметить многочисленные журналы о путешествиях (а также влиятельные издания TIME, Wall Street Journal, The Washington Post), которые в своих обзорах рекомендовали всем, кто собирается за границу, данный сервис.

Многие коммерческие организации усиленно ищут новые возможности, ставят планы по их реализации в кратчайшие сроки, чтобы обойти конкурентов. Но иногда стоит остановиться и осмотреться. Вокруг любой организации есть те возможности, которые можно получить без особой конкуренции, например:

1. Конкуренты организации не используют те шансы, которые идут в разрез с позиционированием их бренда. Так, если Apple начнет производить автомобили, то можно сказать с большой долей вероятности, что этот продукт будет ориентирован только на платежеспособных покупателей. Apple вряд ли когда-либо станет конкурировать с компанией, поставляющей на рынок низкобюджетные товары. А вот если бы этот же продукт решила выпустить компания Google, то можно предсказать, что их автомобили были бы более дешевыми и максимально функциональными. Следовательно, Google, в свою очередь, не будет конкурентом для компании, работающей с «лакшери»-сегментом.

2. Некоторые из конкурентов организации не станут реализовывать возможность, если она не соответствует утвержденной бизнес-стратегии. Например, когда компания Google впервые презентовала бесплатное офисное программное обеспечение, можно было с уверенностью предположить, что Microsoft не станет этого делать (так как это значительная доля доходов компании). Подобные ситуации объясняются в бизнесе принципом зависимости: компании зависят от своих существующих клиентов и от инвесторов, которых они вряд ли решатся расстроить.

3. Конкуренты организации, скорее всего, будут выжидать лучшее время, когда возможность будет осязаема и доказуема - но организация может захватить ее до того, как она достигла максимальной точки роста. Если этот шанс покажется призрачным, вполне вероятно, что это лучшее время, чтобы заполнить пробел на рынке или создать новую нишу.

4. Зачастую конкуренты организации не решаются использовать возможности в тех сферах, в которых у них нет опыта. Если компания всегда избегала какой-то деятельности, она, скорее всего, будет продолжать делать то же самое в будущем. Например,

когда Yahoo приобретает очередную компанию, можно быть уверенным, что эта компания больше не представляет угрозы.

5. Некоторые конкуренты не будут использовать возможности, потому что они не соответствуют мощности или размерам вашей коммерческой организации. Секрет вашего успеха состоит в выявлении того, что они не смогут дать аудитории, а организация сможет. При этом нельзя полагаться только на существующие конкурентные преимущества, успех - это непрерывное совершенствование.

6. Конкуренты организации не смогут использовать возможности, которые видите только она. История вашей организации и ее опыт являются уникальным источником информации, который недоступен для других игроков рынка, необходимо грамотно его использовать.

В итоге следует отметить, что конкуренция – главный фактор, который определяет, станет компания успешной либо потерпит крах. Именно в ходе конкуренции становится ясно, насколько инновации компании, выработка общей корпоративной культуры или реализация выбранной стратегии способствуют ее эффективности. Стратегия конкурентной борьбы, или конкурентная стратегия, – это стремление компании занять конкурентную рыночную позицию в отрасли – то есть на главной арене, где сражаются соперники. Конкурентная стратегия направлена на то, чтобы добиться устойчивой и выгодной позиции, позволяющей компании противостоять напору тех сил, которые определяют конкурентную борьбу в отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С. М.* Взаимосвязь стратегического анализа и процессов разработки стратегии маркетинга на предприятии/ С. М. Солдаткина, А. А. Новокупцева // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.). Саранск: Принт-Издат, 2018. С.319–324.

2. *Кузнецова Е.Г.* Формирование и реализация стратегии социально – экономического развития муниципального образования / Е.Г. Кузнецова, И.И. Кондрашкина, С.М. Солдаткина и др. Сар. кооп. Ин-т РУК. Саранск, 2017. 218 с.

3. *Зотова Е.В.* Концептуальные основы понятия «человеческий потенциал» в условиях экономического развития / Зотова Е.В., Катайкина Н.Н. // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* 2015. №2(35). С.36–43.

УДК 338.242.2

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Екатерина Олеговна Измалкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: ya.izmalkina2012@mail.ru

**STRATEGIC VALUE OF THE COMMERCIAL
ORGANIZATION EFFICIENCY MANAGEMENT**

Ekaterina Olegovna Izmalkina, Master's Degree student

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

В статье рассматривается стратегическое значение управления эффективностью коммерческой организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегия, управление, эффективность, коммерческая организация, структурные подразделения предприятия.

The article discusses the strategic importance of managing the effectiveness of a commercial organization.

Key words: strategy, management, efficiency, commercial organization, structural units of the enterprise.

Чаще всего один из главных вопросов при осуществлении работы по оптимизации деятельности коммерческой организации звучит так: «Улучшится ли система управления эффективностью деятельности предприятия после проведенной работы?». Давайте рассмотрим, что же такое «управление эффективностью деятельности коммерческой организации».

Начнем с того, что управление эффективностью – далеко не единственный тип показателя бизнес-процесса. Наверняка специалистов по оптимизации управления эффективностью интересуют и результативность, и качество, и другие показатели [1, с. 46]. Но сложилось так, что эффективность – это самый популярный критерий состояния организации, в том числе управления ею. Популярный, но не всем понятный, поэтому следует напомнить определение этого термина. Согласимся с ISO:9000, который определяет управление эффективностью как «управление соотношением между достигнутым результатом и использованными ресурсами». Следовательно, улучшение системы управления эффективностью

деятельности коммерческой организации – это действия, направленные на достижение того же результата меньшими ресурсами, или лучшего результата теми же ресурсами.

Оценить изменение системы управления эффективностью в коммерческой организации можно следующим образом:

- оценить эффективность до оптимизации,
- разработать и внедрить программу оптимизацию,
- оценить эффективность после оптимизации,
- сравнить результаты п. 1 и 3.

В современных условиях для оптимизации деятельности и поддержания прибыльности на должном уровне руководителю коммерческой организации требуется наладить систему стратегического анализа, планирования и управления эффективностью, чтобы удовлетворить ожидания акционеров. Для решения данной проблемы многие руководители используют типовые ERP-системы, которые включают в себя модули главной книги, управления основными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностью - всем необходимым для операционного управления бизнесом. Однако стратегическое управление бизнесом, включая анализ, стратегическое планирование и управление эффективностью, требует решений нового класса, а именно, наличия в организации систем интегрированного планирования. Системы интегрированного планирования и управления эффективностью становятся для коммерческой организации стратегическим конкурентным преимуществом, если они интегрированы с традиционными ERP-системами, поскольку они автоматизируют следующие пять аспектов: стратегию, планы, бюджеты, эффективность деятельности и прогнозы. Если подробнее, то:

- стратегия, как правило, охватывает период от одного до трех лет, при этом стратегические карты используются для формализации основных целей управленческой команды, чтобы можно было отслеживать достижение целей и добиваться результатов;

- планы разрабатываются на период времени, который привязан к бизнес-стратегии. Некоторые коммерческие организации используют модели планирования на основе драйверов, которые привязывают переменные к ключевым требуемым результатам. Например, отдел продаж использует количество продавцов по регионам, число клиентов и среднюю выручку с клиента; финансовый отдел использует себестоимость проданных товаров, выручку от региона, капитальные вложения и маржу;

- бюджеты разрабатываются для того, чтобы сосредоточиться на доходах и расходах за более короткие временные рамки, например, за один календарный год;

- эффективность деятельности – результат, оцениваемый исхо-

дя из стратегии, плана и бюджета. Большинство коммерческих организаций используют систему сбалансированных показателей, чтобы понять всю динамику работы предприятия;

- прогнозы – предположения о том, что произойдет в будущем на основе различных сценариев. Они позволяют коммерческим организациям принимать обоснованные решения.

Разработка стратегии, планирование, бюджетирование, анализ, управление эффективностью деятельности и прогнозирование чрезвычайно непростые процессы. Как правило, стратегия устанавливается советом директоров и топ-менеджментом. Планы, бюджеты и показатели эффективности определяются менеджментом организаций и иногда утверждается советом директоров. Однажды определенные, цели доводятся до сотрудников наряду с четкими планами, бюджетами и показателями эффективности, мониторинг которых должен осуществляться в коммерческой организации [3, с. 300].

Стратегическое планирование и управление эффективностью деятельности является достаточно сложным направлением деятельности, так как сам процесс занимает очень много времени в части обсуждения и сопоставления, в дополнение требуя вводных данных от бизнес-подразделений.

Для управления эффективностью деятельностью коммерческой организации требуется информация от следующих подразделений:

- финансы отвечают за бюджет движения денежных средств, выручку и прогноз прибыли, а также за влияние затрат на доходы;

- служба управления персоналом (HR) координирует найм персонала в соответствии с потребностями отдельных подразделений коммерческой организации и разрабатывает планы по максимизации производительности труда сотрудников [4, с. 109];

- отдел маркетинга фокусируется на планировании запуска, ценнообразовании и продвижении продукта, а также на оценке доли рынка и прогнозировании роста [2, с. 360];

- отдел продаж обеспечивает процесс территориального планирования продаж и планирование квот, которые можно разбить далее по продуктам и регионам. Планирование компенсаций и дистрибуция также тщательно отслеживаются и учитываются в расходах и рентабельности;

- отдел снабжения охватывает планирование графика и доступности производственных мощностей и сырья, планирование спроса, планирование поставок, а также влияние добавления оборудования на производство продукции;

- отдел ИТ отвечает за выбор и внедрение технологических решений, обслуживает и поддерживает бизнес-процессы организа-

ции. Мероприятия по планированию и отслеживанию эффективности являются проектными инициативами.

В то время как отделы финансов, HR, продаж, маркетинга, логистики и ИТ выполняют разные функции, они все пересекаются и поддерживают друг друга для того, чтобы достигнуть успеха. В идеале все отделы работают вместе в процессе создания прогнозов, бюджетов и целевых показателей для достижения желаемого уровня эффективности деятельности коммерческой организации [5, с.46].

Процесс управления эффективностью деятельности коммерческой организации охватывает весь бизнес для того, чтобы организация могла управлять доходами и расходами на нескольких временных горизонтах и в конечном счете прибыльностью. Управление эффективностью деятельности предприятия критично важно для здоровья и выживания бизнеса, без этого организации придется оставить свой рынок и прибыль конкурентам.

В итоге отметим, что стратегическое улучшение управления эффективностью коммерческой организации возможно только на основе системы показателей. При этом показатель эффективности должен быть выбран в качестве критерия оптимизации. Бывают ситуации, когда заказчик готов пожертвовать эффективностью ради результативности (например, при освоении незаполненной рыночной ниши). Тогда критерием оптимизации выбирается результат.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гуркина С.М.* Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий // Вестник науки и образования. 2017. № 1 (25). С. 45–47.
2. *Кондрашкина И.И.* Разработка маркетингового механизма управления коммерциализацией высокотехнологичных проектов коммерческих организаций / И.И. Кондрашкина, П.В. Манин, С. М. Солдаткина // Финансовая экономика. 2018. № 9. С. 357–361.
3. *Семеняк А.Ф.* Теоретические основы анализа эффективности деятельности коммерческой организации // Аллея науки. 2017. Т. 4. № 10. С. 299–301.
4. *Солдаткина С.М.* Процесс мотивационного управления как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации / С.М. Солдаткина, Е.В. Копылова // Финансовая экономика. 2019. № 1. С. 107–112.
5. *Солдаткина С.М.* Повышение конкурентоспособности коммерческой организации через эффективный менеджмент / С. М. Солдаткина, А. Н.Князькова // Актуальные проблемы социально – экономического развития общества: материалы Национ. науч.-практ. конф. научно-педагогических работников (21 ноября 2018 г., г Саранск) Саранск: АНО СНОЛД «Партнер», 2019. С. 473–478.

УДК 338.2

**ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКОЙ
И КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

Сергей Михайлович Имяреков, профессор

Петр Владимирович Манин, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: simyarekov@yandex.ru, manin_pv@mail.ru

**PROBLEMS AND FEATURES OF MANAGEMENT
SOCIO-ECONOMIC POLICY AND QUALITY OF LIFE**

Sergei Mikhaylovich Imyarekov, Professor

Peter Vladimirovich Manin, Associate Professor

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

В статье рассматривается влияние действующей экономической и социальной политики России на состояние качества жизни ее населения. Анализируются основные проблемы, препятствующие его выравниванию и устранению проблем, а также социального неравенства. Акцентируется внимание на действительном положении уровня качества жизни населения Республики Мордовия. Обосновываются причины данной тенденции и рассматриваются в рамках федеральной кадровой программы направления их устранения.

К л ю ч е в ы е с л о в а: качество жизни, доходы населения, социальное неравенство, респонденты, здравоохранение, образование, расслоение.

The article considers the influence of the current economic and social policy of Russia on the quality of life of its population. The main problems preventing its equalization and elimination, as well as social inequality, are analyzed. Attention is focused on the actual situation of the quality of life of the population of the Republic of Mordovia. The reasons of this tendency are substantiated and the directions of their elimination are considered within the framework of the Federal personnel program.

К е у о р д s: quality of life, income, social inequality, respondents, health, education, stratification.

В настоящее время происходит заметный рост общественной и социальной направленности в развитии российской экономики. Это по праву считается одним из важнейших критериев, обеспечивающих гарантии повышения качества жизни населения.

Качество жизни, как интегральный показатель, характеризует степень удовлетворенности людей материальными, культурными и социальными условиями. Среди них – продолжительность жизни,

состояние здоровья, уровень безопасности, приемлемый объем потребляемых товаров и услуг, доступ к образованию и культурным ценностям, позитивные социальные отношения, социальная принадлежность, занятость.

По неравенству, отдельно взятых центральных и периферийных, провинциальных регионов, наша страна находится на третьем месте в мире. Не случайно, согласно рейтингу, составленному популярным институтом Legatum Institute, по уровню жизни населения, Россия находится на 87 месте среди 142 стран мира, что ведет к снижению численности населения страны [1, с. 261].

Рассматривая уровень жизни населения, по регионам с большим отрывом лидирующие позиции занимают Москва и Санкт-Петербург, так как совокупный показатель и центробежный уровень финансовой активности этих городов опережающе высок. Так же наблюдается максимально высокий уровень жизни в таких регионах как: Республика Татарстан, Краснодарский край, Московская Воронежская, Тюменская, Нижегородская, Свердловская области.

Следует отметить, что минимальный уровень жизни зафиксирован в Республике Мордовия, Курганской области, Чукотском автономном округе, Республике Алтай, Республике Калмыкия, Республике Тыва. Основной причиной низкого уровня жизни, в данных регионах, можно считать неспособность их руководства генерировать необходимый объем инвестиций и достаточный уровень доходов, так как данные субъекты России, в основном, живут за счет федерального бюджета. Так же следует учитывать такие немаловажные недостатки этих регионов как: минимальный показатель заработной платы, стабильный рост безработицы, развитая преступность. Этим и объясняется тенденция дифференциации регионов в последние годы [2, с. 196].

С целью изучения удовлетворенности жителей Республики Мордовия качеством жизни в регионе, ГКУ РМ "НЦСЭМ" в 2016 году был проведен массовый социологический опрос методом очного анкетирования (более позднего анкетирования не проводилось). Респонденты отвечали на вопросы о доходах, социальной защищенности, семейных ценностях, работе и трудоустройстве, качестве оказываемых услуг.

По данным данного опроса было выявлено, что уровень общей удовлетворенности жителей республики, в анализируемых сферах жизни, достаточно высокий. Респонденты, в основном, довольны своими дружескими контактами, семейной жизнью, взаимоотношениями с коллегами по работе. Однако необходимо отметить, что проблема социального неравенства до сих пор беспокоит проживающих в Республике Мордовия граждан.

Как оказалось, большинство полагает, что социальное неравенство в России обусловлено внешними причинами, независимыми от индивида. Основным видом социального неравенства, наиболее распространенным в российском и региональном социуме, респонденты считают неравенство доходов населения (82,5 и 68,6 % соответственно), пренебрежение кадровой квалификацией, потенциальным желанием граждан иметь надежную профессию и, связанные с нею социальные гарантии на продолжительную перспективу.

По мнению опрошенных, для регионального социума, также, характерны неравенства жилищных условий (21,9 %), неравный доступ к медицине (18,4 %). Кроме того, в решении данных проблем 18,4 % участников опроса отметили, среди наиболее характерных для регионального социума форм неравенства – неравный доступ к власти, что почти на 5 % больше доли тех, кто считает существенным аналогичное расслоение в российском обществе.

То, что различия в доходах населения, в России, сейчас слишком велики, согласны 86,7 % опрошенных, а 12,5 % считают данное расхождение приемлемым. Проценты говорят сами за себя. Установка респондентов сформирована их экономическим статусом и у большинства он соответствует уровню малообеспеченности, а у меньшинства уровню богатства и благосостояния, ставшему возможным в период хаоса в управлении конца восьмидесятых и начала девяностых годов.

Только 2,5 % опрошенных имеют доходы, позволяющие им ни в чем себе не отказывать. Для трети опрошенных доступна покупка большинства товаров длительного пользования, таких как холодильник, телевизор, стиральная машина и т. д. Большинство респондентов (38,1 %) могут позволить себе только необходимые товары: продукты и одежду, а для части населения (17,8) доступны только продукты. В большинстве случаев к последним относятся самые незащищенные слои населения: пенсионеры и малоимущие семьи.

То, что в наличии у граждан имеются возможности улучшить свое социальное и материальное положение, самостоятельно, уверены 40 % опрошенных, а 45,9 % уверены в обратном. В качестве мер, которые респонденты собирались принять для улучшения своего положения и жизни в целом, были названы следующие: получение высшего профессионального образования (34,2 %) и повышение квалификации, профессиональная переподготовка (15,8 %). Ряд участников опроса указали на смену профессии, места работы или же поиск вторичной занятости (17,5 % и 16,7 % соответственно), 26,7 % планировали осуществить переезд в другой населенный пункт на территории Мордовии или России, а 19,2 % – не собираются ничего предпринимать.

Проблема социально-экономического расслоения российского общества, является актуальной на сегодняшний день. Основой, для анализа качества жизни населения, служит показатель среднедушевого денежного дохода. Действительно, среднедушевые доходы населения России, за десять лет, выросли в 2,5 раза: с 12 540 руб. до 30 764 руб. В Мордовии рост еще более значительный – в 3 раза: с 6 138 руб. до 17 631 руб. Однако, в связи с ростом цен (на продукты, коммунальные услуги, транспортные услуги и т. д.), реальное содержание денежных доходов жителей нашей страны и их покупательная способность снижаются. Так, реальные располагаемые денежные доходы на душу населения (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на инфляцию) за десять лет упали по России с 113,1 %, до 94,4 %, по Мордовии – с 114,7 % до 94,5 %. Соотношение среднедушевого денежного дохода и величины прожиточного минимума по России снизилось с 326 % (3,3 раза) до 313 % (3,1 раза). Хотя в Мордовии покупательная способность, доходов людей, существенно ниже, поэтому здесь наблюдался рост данного показателя – с 193 % (1,9 раза) до 225,4 % (2,3 раза). Хотя еще в 2007 г. регион занимал по доходам на душу населения 75 место из 79 российских субъектов [3, с. 6].

Неравенство населения по уровню доходов, их реальному содержанию и покупательной способности, в региональном разрезе не меняется. Разница по показателю среднедушевого денежного дохода, между регионами с наиболее обеспеченными жителями и регионами с наименее обеспеченными, по-прежнему достигает 9 раз. Так, например, с учетом средней заработной платы купить квартиру или построить собственный дом для основной части населения нереально [4, с. 39].

Социально-экономическая поляризация населения Республики Мордовия не менее острая, однако за последние десять лет, показатели дифференциации доходов немного выросли за счет миграции и действия правил офшорной территории, что в целом говорит лишь об усложнении данной ситуации.

Уровень бедности, в России, за последнее время, увеличился. Число бедных граждан, за десять лет, изменилось с 18,8 млн чел. до 19,8 млн чел. Причин здесь много, но основная кроется в неравных социально-экономических условиях, существующих в российских регионах [5, с. 59].

В Мордовии, за данный период, доля бедных, за счет внешней и внутренней миграции населения, сократилась с 24,6 до 18,7 %. Кроме того, произошло уменьшение общей численности населения республики на 50 тыс. чел. Данный факт говорит о реально большем увеличении масштабов бедности в регионе.

Как и прежде, для России характерно распространение эконо-

мической бедности, когда за чертой прожиточного минимума оказываются люди трудоспособного возраста, занятые в экономике. При этом, для Мордовии данная проблема особенно актуальна. В качестве государственных мер в области преодоления социального расслоения общества применяются свойственные рыночной экономике меры: установление государственного минимума оплаты труда (МРОТ) на социально гарантированном уровне; система подоходного налогообложения; индексация заработной платы в связи с ростом стоимости жизни.

Остаются острыми нерешенные вопросы в сфере здравоохранения и образования. Численность медицинских учреждений, в период с 2013–2015 год, сократилась с 6,2 тыс. до 5,2 тыс., что сказывается на качестве оказываемой медицинской помощи. Сократилась численность и высших учебных заведений с 969 до 896, что, соответственно, привело к уменьшению количества студентов – с 5 647,7 тыс. до 4 766,5 тыс. человек.

Однако несмотря на тенденцию сокращения медицинских учреждений, число больных, принимаемых ежегодно увеличивается с 3 781 тысячи до 3 858 тысяч. В России государственные инвестиции в здравоохранение не превышает 3 % ВВП, хотя по прогнозам экономистов, для нормального функционирования данной сферы, необходимо около 5 %. Поэтому к 2020 году, согласно государственному плану, уровень инвестирования увеличится до 4 % от ВВП.

В настоящий момент, в сферах образования и здравоохранения, идет процесс перевода вышеуказанных услуг, на платную основу, что непременно скажется на возможностях населения с невысокими доходами, получения полноценного образования и медицинской помощи.

Из всего выше изложенного, можно сделать вывод, что на данном этапе социально-экономического развития Мордовия и Россия в целом наглядно столкнулись с последствиями затягивания вопросов кадровой реформы на всех уровнях управления. Попытки удержаться у власти за счет копирования зарубежных реформ и разработок привели Российскую экономику к критическому рубежу, разгулу коррупции, подпольного теневого бизнеса, преступности. Кроме того, упрощенное представление об экономике, науке, кадровом потенциале России выявили исключительную некомпетентность многочисленных как зарубежных, так и отечественных консультантов в решении серьезных комплексных задач. Особенностью управления в России всегда было наделение всех звеньев управления как оперативными, так и стратегическими задачами, с компетенциями соответствующего уровня.

Очевидно, что заметные результаты по улучшению качества жизни и социальной значимости людей, в настоящее время, неслу-

чайно связывают с окончанием кадровой реформы в управлении страной. В России есть все необходимое для обеспечения достойного уровня жизни граждан и это вселяет оптимизм и уверенность, что намеченные планы по достижению желаемого уровня социальных показателей будут реализованы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имяреков С. М.* Стратегия Владимира Путина: модернизация Российской государственности и экономики: монография. М.: Академический проект, 2017. 500 с.
2. *Манин П. В.* Развитие инновационного предпринимательства в регионе на основе локализованного производства импортозамещающей продукции / П. В. Манин, И. Саков // Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева. Научный журнал. 2014. 1(30). С. 195–202.
3. *Имяреков С. М.* Мордовия: модернизация 2000-х гг.: монография / Саран. кооп. ин-т РУК; Лит. фонд России. Саранск: Тип. «Красс. Окт.», 2014. 256 с.
4. *Имяреков С. М.*, Волгина И. В., Романова И. В. Развитие жилищного строительства как драйвер экономического развития России // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 2(32). С. 36–40.
5. *Имяреков С. М.* Социально-экономический аспект программы Президента Д. А. Медведева / С. М. Имяреков, О. В. Кукушкин, Ю. И. Каргин // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.); Мелитоп. ин-т гос. и муницип. управления Классич. прива. ун-та; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. С. 54–61.

УДК 334.02

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Светлана Викторовна Келейникова, доцент
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: sveta077@inbox.ru

FEATURES OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF STRATEGY OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

Svetlana Viktorovna Keleinikova, Associate Professor
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье рассматриваются теоретические основы разработки и реализации стратегии организации. Особое внимание уделено существующим в отечественной и зарубежной литературе подходам к определению понятия «стратегия» и его

© Келейникова С. В., 2019

сущности. Выявлены основные требования и факторы, влияющие на процесс разработки и реализации стратегии, а также инструменты диагностики.

К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегическое управление, стратегия развития, факторы, конкуренция, видение, миссия, цели, принципы, интеграция.

The article discusses the theoretical foundations of the development and implementation of the strategy of the organization. Special attention is paid to the existing approaches to the definition of the concept of "strategy" and its essence in the domestic and foreign literature. The main factors influencing the process of development and implementation of the strategy, as well as diagnostic tools are identified.

Key words: strategic management, development strategy, factors, competition, vision, mission, goals, principles, integration.

Необходимость адаптации современных организаций к сложным нестабильным условиям внешней среды обусловила активизацию интереса к выработке эффективной стратегии. Удачная стратегия и ее умелая реализация – самые важные признаки качественного управления.

Разработка эффективной стратегии – это непереносимое условие успешной деятельности организации. Ее разработка связана со следующими причинами:

- понимание долгосрочных целей организации;
- формирование целей деятельности;
- взаимопонимание всех владельцев организации относительно дальнейшего развития [3].

В науке накоплен серьезный опыт осмысления понятия «стратегия».

Выделяют основные подходы к определению понятия «стратегия», которое определяется как: система мер, которая рассчитана на долгосрочную перспективу и обеспечивает достижение миссии организации, а также ее целей (Л.Е. Басовский, А. Чандлер, И.Н. Герчикова); всеохватывающий и комплексный план действий компании (Ф. Хедоури, Д.Б. Куинн, М. Альберт, Д. Хангер, М.Х. Мескон); конкретное направление развития, определяющее выбор методов конкуренции, а также позицию компании на рынке (А. Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон, О.С. Виханский) [4].

На основе представленных подходов к определению понятия «стратегия» сформулируем следующее определение стратегии: это генеральная программа, определяющая направление развития организации в долгосрочной перспективе, ориентированная на достижение заявленной миссии и установленных целей.

Стоит подчеркнуть, что стратегия – это именно комплекс взаимосвязанных, дополняющих друг друга последовательных действий. Стратегический план организации должен связывать воедино все бизнес-процессы общей идеей, целью, и в этом заключается основное отличие стратегического планирования от операционной деятельности.

Стратегия организации состоит из элементов:

- определенные правила, регламентирующие весь процесс их реализации, включая осуществление специфических операций, внесение изменений в организационную структуру, а также порядок внутреннего взаимодействия;

- система целей, которая включает общие и специфические цели, генеральную цель и миссию;

- принципы, на которые необходимо опираться при осуществлении конкретных действий и распределении ресурсов.

При разработке стратегии организации необходимо учитывать следующие требования: обеспеченность ресурсами; выполнимость и реальность; этичность; оправданность риска; соответствие культуре организации, ее потенциалу, проводимой ее руководством политики, системе мотивации, навыкам и опыту персонала; совместимость со средой, включая степень эффективности взаимодействия с ней; внутренняя целостность и непротиворечивость ее элементов, в том числе краткосрочных и долгосрочных целей [1].

В процессе разработки стратегии развития организации оказывает влияние множество факторов, среди которых можно выделить следующие: характер зависимости от внешней и внутренней среды; отраслевые особенности; специфика ценностей, которыми при принятии решений оперируют руководители; временной фактор; особенности поставленных целей; имеющиеся финансовые ресурсы, а также обязательства организации [6 шаймиева].

Разработка и реализация стратегии является составной частью процесса стратегического управления организацией, этапами которого являются: моделирование определенного видения; анализ стратегического характера; выявление целей и миссии; анализ внешней и внутренней среды; стратегический выбор; разработка альтернатив стратегического характера; комплексная оценка имеющихся стратегий; определение в стратегии; претворение в жизнь стратегии; формирование планов и бюджетов; внесение изменений; осуществление наблюдения и контроля [2].

Немаловажным является вопрос включения персонала в процесс реализации стратегии. Вероятность достижения поставленных целей будет тем выше, чем более основательно каждый работник подойдет к данному вопросу и воспримет цели предприятия как свои. Этого возможно добиться при совместном участии персонала в формулировании целей предприятия, поиске новых возможностей, проработке новых идей.

Необходимо отметить, что обычно руководство организации старается реализовывать одновременно несколько стратегий на всех уровнях управления, к которым относятся: генеральная или

общая стратегия, включающая способы и пути достижение целей организации и осуществления ее миссии и занимающая в иерархии самый высокий уровень; конкурентная стратегия, в которой прописывается путь достижения долгосрочных конкурентных позиций на рынке; функциональная стратегия, определяющая способы и методы решения поставленных перед отдельными службами и подразделениями предприятия специфических задач; операционная стратегия, являющаяся узкой для основных структурных подразделений, предназначена для заранее определенных случаев.

Таким образом, для развития организации в долгосрочной перспективе необходимо уделять особое внимание стратегическому аспекту функционирования. Правильное формирование стратегии требует комплексного подхода, суть которого заключается в анализе ее основных понятий, выработке основных элементов и разработке рекомендаций по ее реализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. М.: Гардарики, 2008. 296 с.
3. Келейникова С.В. Современный подход к процессу формирования стратегии коммерческой организации.
4. Мардас А.Н. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2016. 205 с.
5. Шаймиева Э.Ш. Стратегический менеджмент: учебное пособие. Казань: Познание, 2014. 136 с.

УДК 334.02

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Светлана Викторовна Келейникова, доцент

Наталья Сергеевна Беспалова, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: sveta077@inbox.ru, chuikova.natali@yandex.ru

OPTIMIZATION OF THE ORGANIZATION MANAGEMENT STRUCTURE

Svetlana Viktorovna Keleinikova, Associate Professor

Natalia Sergeevna Bepalova, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается понятие и сущность структуры управления организацией. Представлены основные принципы построения оптимальных структур, а также выявлены перспективы от внедрения новой структуры управления.

К л ю ч е в ы е с л о в а: организация, структура управления, стратегия, реформирование, оптимизация, предприятие.

The article deals with the concept and essence of the organization management structure. The basic principles of building optimal structures are presented, as well as the prospects from the introduction of a new management structure are revealed.

К е у о р д s: organization, management structure, strategy, reform, optimization, enterprise.

Особое значение среди механизмов обеспечения эффективности функционирования предприятия является оптимизация организационной структуры. Предприятие в большей степени зависит от организационной структуры, которая существует на предприятии. Вследствие чего структура управления полностью должна отвечать требованиям определенному объекту управления, его целям и условиям. Организационная структура представляет собой особый элемент работы любого предприятия, именно она определяет устройство и функционал компании.

Организационная структура – это совокупность всех отделов фирмы, которые, так или иначе, взаимодействуют между собой и подчиняются в рамках иерархического порядка [2, с. 35].

Необходимо отметить, что на сегодняшний день по большей части построенные организационные структуры на предприятиях

не эффективны. Они требуют постоянной доработки или перестроения, такие структуры управления не способны удовлетворять запросы рынка и быть эффективными, следовать стратегиям фирмы и достигать ее цели.

Причинами неэффективной организационной структуры могут стать: постоянно меняющиеся рыночные условия, изменение целей компании и постоянная корректировка стратегии, неэффективное управление командой, не налаженные связи взаимодействия и коммуникации между отделами и т. д.

Очень многие фирмы работают с неэффективными организационными структурами, причем, они так или иначе способны приносить прибыль компании, но, также надо отметить, что такая тенденция может длиться недолго и рано или поздно, с моментом наступления проблем у предприятия, она перестанет показывать положительные финансовые результаты и ее перестроение будет неизбежно. Поэтому, можно сказать, что выбор структуры управления организации – это очень важное решение, ведь именно от него будет зависеть дальнейшее развитие организации, а так же атмосфера и взаимоотношения внутри организации.

Для выбора структуры управления предприятием, предприниматель должен опираться на различные факторы, так же его выбор будет зависеть от его видения и цели для фирмы, влияет размер компании и вид деятельности.

Правильно организованная структура управления организации способствует организационной гибкости ее управления и производственно хозяйственной деятельности.

Принципов построения оптимальных структур не так уж и много, тем не менее, они сплошь и рядом нарушаются.

Вот главные из них [1, с.25]:

1. Соответствие типа оргструктуры специфике компании, ее типу, размеру, отрасли.

2. Соответствие структуры организации ее стратегии.

3. Единичность, у организации не должно быть двух директоров.

4. Соблюдение нормы управляемости.

5. Связь основных бизнес-процессов и структурных подразделений.

6. За одну функциональную область должно отвечать одно подразделение, за одну задачу – одна должность

7. Четкое закрепление кто и кому подчиняется и по каким вопросам.

8. Соответствие полномочий и ответственности.

Оптимизация организационной структуры должна приводить к эффективной ее работе, а также множеству других положительных явлений:

– новая структура управления позволит более эффективно наладить работу и взаимодействие с постоянными клиентами, работать с ними более плотно и плодотворно, а также снизить потери их ухода от фирмы к конкурентам.

– появиться новый подход в работе с новыми клиентами фирмы, политика ориентированная на удержание клиентов, на расширение базы клиентов и плотная работа в этой группе.

– оптимизация структуры управления также позволит освободить руководящий состав фирмы от текущих дел, которые отвлекают их от стратегических задач управления.

– появиться новые идеи и перспективы дальнейшего развития компании.

– новая организационная структура будет способствовать перераспределению капитала компании, что в дальнейшем будет ускорять оборачиваемость средств компании.

Чтобы достичь максимальной производительности предприятия, руководитель должен очень тщательно подойти к оптимизации или реформированию структуры управления в его организации.

Таким образом, организационная структура и ее функциональность играет важную роль на предприятиях современного уровня. Оптимизация структуры дает огромный положительный эффект в работе предприятий и способствует дальнейшему ее развитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Владимирова И.Г.* Организационные структуры управления предприятиями // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 5. С. 24–30.

2. *Келейникова С.В.* Менеджмент: учебное пособие/ С.В.Келейникова, Ю.В.Четайкина; Саран.кооп.институт(филиал) РУК.-2 изд, Саранск: Принт-Издат, 2018. 124 с.

УДК 338

**КРЕАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Елена Васильевна Копылова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: e.v.kopylova@ruc.su

**CREATIVE MANAGEMENT
AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS**

Elena Vasilyevna Kopylova, Associate Professor

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

В статье рассматривается одна из новых тенденций развития теории и практики менеджмента-креативный менеджмент. Рассмотрены творческая и инновационная сторона креативного менеджмента.

К л ю ч е в ы е с л о в а: менеджмент, креативность, инновации.

The article discusses one of the new trends in the development of management theory and practice-creative management. The creative and innovative side of creative management is considered.

K e y w o r d s: management, creativity, innovation.

Современные тенденции хозяйствования требуют от предприятий изменения подходов и инструментов решения тех или иных задач, поскольку стандартные подходы уже исчерпали свои резервы повышения эффективности деятельности предприятия. В связи с чем приоритетным становится интеллектуальная деятельность и ее применение в управлении бизнес-процессами организации независимо от отраслевой направленности или специфики рынка. Одним из возможных вариантов успешного решения проблем является применение инструментов креативного менеджмента, который способствует личному и профессиональному саморазвитию и самосовершенствованию, развитию инициативности персонала предприятия. Эффективный креативный менеджмент способствует формированию положительного имиджа предприятия, повышению уровня его конкурентоспособности на рынке, позволяет использовать ресурсную базу с наибольшей отдачей, что, соответственно, увеличивает прибыль.

Одна из новых мировых тенденций развития теории и практики менеджмента заключается в переходе от парадигмы управления

персоналом к управлению развитием человеческого капитала. В эпоху информации и информационных технологий большую роль играют люди, умеющие нестандартно мыслить и генерировать идеи, координировать потоки информации и работу разных подразделений в пределах предприятия, обеспечивая эффективность труда на различных уровнях и повышая общую производительность. Важным становится посредник между работниками и инфорпотоком – менеджер.

Креативность в менеджменте начала развиваться примерно с середины XX века и только недавно нашла воплощение в основном прикладном применении этих знаний. В основе креативного менеджмента лежит креативность как черта характера. Креативность – это способность найти и определить проблему; генерировать значительное количество идей; иметь гибкость мышления; находить оригинальные ответы, нестандартные решения; совершенствовать объект, добавляя отдельные детали; видеть в объекте новые признаки, возможности для его нового использования (то есть анализировать и обобщать элементы проблемы) [2].

Управленцы обладают уникальной ролью, поскольку в процессе труда воздействуют на все сферы производства, а также определяют цель и задачи, способствуют всестороннему развитию деятельности как организационной, так и социально-экономической.

Поиск новых решений в процессе переработки информации в совершенно нестандартном русле, приносящий максимальный положительный результат при минимальных финансовых вложениях, – вот задача креативного менеджмента.

В современном бизнесе любой менеджер сталкивается с необходимостью принимать решения в ограниченный период времени при ограниченных ресурсах. Разумеется, применение креативных подходов в бизнесе очень сильно связано с профессиональными компетенциями менеджера и уровнем жизненного опыта. Сегодня востребован менеджер-исследователь, менеджер стратегического типа. Современное условие управления – потребность в генерации новых идей, инсайтов, исследованиях, принятии стратегических решений. Это задача менеджера креативного типа.

В последнее время при описании должностей в современных моделях руководителей все чаще используется такое требование (качество), как «сетевое», «поперечное», «нонконформное», нестандартное мышление.

«Линейное», логистическое мышление имеет все меньше шансов для достижения успехов в профессиональной практике. Только творческое мышление, основанное на воображении, создает новые идеи, связывая определенные предметы или образы так, как раньше их не связывали. Однако, помимо творческой составляющей,

необходимы еще дисциплина, внутренний самоконтроль и организованность.

Креативный менеджмент – подсистема инновационного менеджмента, которая обеспечивает способность субъектов управления выдвигать и развивать новые идеи, которые приобретают форму научной или технологической информации. Так, инновация (введение новшества в экономику, технологию, услугу), также может иметь креативную составляющую, содержать элементы творчества [1].

Творческая сторона креативного менеджмента заключается в оценке творческого потенциала организации, в создании творческой атмосферы в коллективе, в оценке доминирующих мотивационных установок и возможности использования их в творческом процессе.

Тогда как инновационная сторона это определение инновационных методов, операций и приемов, необходимых для освоения более качественных и оперативных решений нестандартных задач. Для достижения этого формируются группы экспертов, которые призваны оценить предлагаемые предложения в области инноваций, которые в свою очередь помогут улучшить состояние дел организации и предупредить кризисные ситуации.

Креативный менеджмент является специфической системой управления организацией, которая эффективно функционирует в сложных условиях нестабильности и кризисных ситуациях. На данный момент применение креативного менеджмента в практической деятельности выступает основным источником конкурентного преимущества. Практически в любой области производства побеждает в конечном итоге тот, кто обладает творческим потенциалом и производит внедрение инноваций.

Основная цель креативного менеджмента - формирование инновационных идей, их оценка и отбор, что позволяет принимать эффективные управленческие решения. Креативный менеджмент направлен на всестороннее раскрытие творческих способностей людей, тогда как традиционное администрирование основано на выполнении людьми твердо установленных правил и не направлено на выявление ими инициативы и раскрытие всех своих способностей [3].

Таким образом, рост экономического потенциала организации в решающей степени зависит от проведения грамотной инновационной политики, направленной на улучшение конкурентных преимуществ организации. Внедрение системы креативного менеджмента в организации дает возможность повысить эффективность ее деятельности, а использование инструментария креативного менеджмента позволяет руководителям оперативно решать возни-

кающие проблемы и творчески подходить к управлению бизнес-процессами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варфоломеев А.Г. Креативный менеджмент в практической деятельности организации // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2016. №2-1. С. 153–159.

2. Ворошилова О.С., Прихунова Ю.А. Креативный менеджмент // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 5. [Электронный ресурс]. URL:<http://ekonomika.snauka.ru/2016/O5/11463>.

3. Коломыц О.Н., Часовская О.А., Антипенко Р.В. Креативный менеджмент: сущность, основные характеристики, сравнительный анализ // Colloquium-journal. 2019. №20 (44). [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru>.

4. Макаренко О. Г., Лазарев В. Н. Креативный менеджмент: учеб. пособие / О.Г. Макаренко, В.Н. Лазарев. Ульяновск: УлГТУ, 2017. 154 с .

УДК 331.108

УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Елена Васильевна Копылова, доцент

Ольга Гайясовна Кузьмина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: e.v.kopylova@ruc.su, og.kuzmina.imc@yandex.ru

MANAGEMENT OF PERSONNEL ADAPTATION IN THE ORGANIZATION

Elena Vasilyevna Kopylova, Associate Professor

Olga Gaiyasovna Kuzmina, Master's Degree student

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

В статье рассмотрено основное содержание и виды адаптации персонала. В статье выявлена роль надлежащей системы адаптации для организации и нового работника. Проанализированы основные этапы адаптации новых сотрудников в организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а : адаптация персонала, система управления, отношения, коллектив, руководитель, организация.

The article considers the main content and types of personnel adaptation. The article reveals the role of the appropriate adaptation system for the organization and the new employee. The main stages of adaptation of new employees in the organization are analyzed.

© Копылова Е.В., Кузьмина О.Г., 2019

Key words: adaptation of the personnel, management system, relationship, team, leader, organization.

В настоящее время приоритетное значение для работодателей приобретает проблема подбора кадров и последующее включение новых работников в коллектив. Каждый руководитель стремится иметь сплоченный коллектив, и потому адаптация новых сотрудников является для него важной задачей.

Профессиональная адаптация персонала – это взаимное привыкание работника и организации. Оно основывается на постепенном приспособлении к новым условиям труда – профессиональным, социальным и организационно-экономическим.

Адаптация является одним из элементов системы управления персоналом в организации. Однако, адаптационным мероприятиям в отдельных организациях уделяется недостаточно внимания. Трудовую адаптацию нужно рассматривать как двусторонний процесс, в ходе которого новый сотрудник приспосабливается к необычным для него трудовым и психологическим факторам. С другой стороны, руководство организации также приспосабливается к новичку, отводя при этом ему ту или иную социальную роль, устанавливая статус, включая в систему взаимодействия.

Наличие надлежащей системы адаптации в организации способно обеспечить ряд положительных аспектов.

Для организации:

- повышение эффективности работы сотрудника;
- предотвращение серьезных ошибок, которые мог бы совершить новый сотрудник;
- сокращение временных затрат опытных работников на оказание помощи новому сотруднику;
- минимизация «текучести» кадров.

Для нового сотрудника:

- налаживание отношений в коллективе;
- быстрое вливание в рабочий процесс;
- приобретение новых навыков и знаний.

Адаптация может требоваться работнику в различных ситуациях и к различным факторам, поэтому выделяют несколько ее видов [2, с. 45]:

- профессиональная адаптация персонала: осваиваются знания, умения и навыки определенной области трудовой деятельности;
- психофизиологическая: сотрудник привыкает к новым нагрузкам, как физическим, так и психологическим, осваивает специфику условий труда – уровень монотонности, ритм, шум, освещенность, вибрацию, организацию рабочего места;
- социально-психологическая адаптация: работник включается

в жизнь коллектива, знакомится с его традициями, ценностями, нормами;

– организационно-административная: новичок знакомится с оргструктурой, взаимодействием своего подразделения с другими подразделениями организации, осознает свою роль в производственном процессе;

– экономическая: знакомство с системой оплаты труда организации, системой материальной и нематериальной мотивации, привыкание к новому уровню доходов;

– санитарно-гигиеническая: сотрудник осваивает новые требования производственной дисциплины, знакомится с правилами внутреннего трудового распорядка, привыкает готовить рабочее место в новых условиях, соблюдать требования техники безопасности и охраны труда, установленные на данном предприятии.

Процесс адаптации можно разделить на четыре этапа [1, с. 23].

Этап 1. Оценка уровня подготовленности работника.

Этап 2. Общая ориентация. Ознакомление с рабочими обязанностями сотрудника, процедурами и правилами, а также установление отношений с коллегами. Происходит ознакомление нового сотрудника с компанией, корпоративными правилами, историей, структурой, рабочим распорядком, традициями и т. д.

Этап 3. Действенная ориентация. Характеризуется возможностью применить имеющиеся или недавно приобретенные знания от руководителя и/или наставника.

Этап 4. Функционирование. Подразумевает постепенное преодоление производственных и межличностных проблем и переход к стабильной работе.

Организация управления адаптацией персонала может возлагаться на различные структурные подразделения и должностных лиц, в зависимости от масштаба вашего учреждения (предприятия): отдел персонала, службу управления кадрами, отдел кадров, менеджера по персоналу, специалиста по кадрам.

Процесс адаптации персонала следует изложить в локальном нормативном акте, который может называться «Положение об адаптации персонала», «Инструкция по введению в должность новых работников», «Положение о прохождении испытания при приеме на работу» и т. д. Это будет основной документ, в котором закрепляется информация об обязанностях и ответственности за различные этапы периода привыкания за должностными лицами организации. Также необходимо определить, какие документы будут оформляться на каждом этапе процесса, разработать их формы и утвердить, приведя образцы документов в качестве приложений в локальном нормативном акте.

Таким образом, адаптация персонала на рабочем месте является

необходимым звеном кадрового менеджмента. Программа адаптации персонала должна носить индивидуальный характер для каждого нового работника и каждой отдельной должности. Все мероприятия, включенные в программу, также направлены на снижение издержек организации и поэтому многим компаниям следует больше внимания обращать на адаптацию персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Володина, Н. В.* Адаптация персонала: российский опыт построения комплексной системы. М.: Эксмо, 2009. 240 с.
2. *Минченкова О.* Адаптация персонала: три подхода и четыре этапа [Электронный ресурс] URL: <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=11460> (дата обращения: 30.10.2019).

УДК 333.1

СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Елена Геннадьевна Кузнецова, доцент
Станислав Сергеевич Шилкин, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: ekuznetsova@ruc.su, stas13.92rus@mail.ru

SYSTEM OF STRATEGIC HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Yelena Gennadievna Kuznetsova, Associate Professor
Stanislav Sergeevich Shilkin, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье описывается стратегическое управление персоналом в рамках общей системы управления. Авторы раскрывают элементы стратегии управления персоналом и факторы, влияющие на нее. В статье стратегическое управление персоналом компании определяется в рамках кадровой политики предприятия, раскрываются ее составляющие.

К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегия, персонал, кадровая политика, этапы формирования, функционал, компания.

The article describes the strategic personnel management within the framework of the general management system. The authors reveal the elements of a personnel management strategy and the factors influencing it. In the article, the strategic personnel

management of the company is determined in the framework of the personnel policy of the enterprise, its components are disclosed.

К е у о р д: strategy, personnel, personnel policy, formation stages, functional, company.

Стратегическое управление предприятием заключается в подходе к ведению бизнеса и действия, осуществляемое с целью привлечения потребителей продукции и услуг, успешных конкурентных действий, укрепления рыночного положения, развития конкурентных преимуществ [1]. Стратегическое управление персоналом организации понятие относительно молодое и на сегодняшний день может быть охарактеризовано как подход к управлению персоналом организации, который постоянно исследуется и совершенствуется, получает практическое применение в деятельности отечественных компаний.

Научно-методической базой при рассмотрении стратегического управления персоналом организации являются науки, которые напрямую связаны с управлением (теория управления, информационные технологии управления персоналом, инновационный менеджмент и т. д.). Это еще раз подтверждает, что управление персоналом функционирует в общей системе управления. Современные экономисты к данным постулатам добавляют анализ внешней и внутренней среды в рамках осуществления стратегического анализа деятельности организации, который дает возможность оценить реальную ситуацию для корректировки целей и задач.

Каждое предприятие разрабатывает свою систему стратегического управления персоналом, ее применение индивидуально для компании. Несмотря на это система стратегического управления персоналом предполагает и общие функциональные блоки. Обзор экономической литературы позволил выделить следующие общие элементы стратегии управления персоналом:

- подбор кадров и обучение персонала;
- выработка эффективных мотивационных установок для работников предприятия;
- механизм подготовки и повышения квалификации сотрудников;
- схема управления карьерой персонала.

Функционирование системы управления персоналом организации осуществляется в соответствии с обеспечением скоординированного и адекватного формирования персонала организации состоянию внутренней и внешней среды на определенный период. Действенная система управления персоналом на предприятии определяет структуры, информационные каналы компании. Кроме того, она обеспечивает формирование стратегии управле-

ния персоналом, механизм ее реализации и контроль за этим процессом.

Можно выделить следующие основные элементы стратегии управления персоналом:

- кадровая политика компании;
- взаимоотношения персонала предприятия в социально-экономических вопросах;
- действенное планирование деятельности службы по работе с персоналом;
- подбор кадров и их адаптация;
- создание механизма мотивации и стимулирования труда персонала;
- профессиональное обучение и повышение квалификации, планирование карьеры, формирование кадрового резерва и работы с ним;
- создание корпоративной культуры, инструменты PR в управлении персоналом;
- оценка и контроль – аттестация и другие виды оценки персонала, оценка эффективности управления персоналом, аудит управления персоналом;
- кадровое делопроизводство.

Получается, что стратегическое управление персоналом охватывает все аспекты деятельности организации, то есть сопровождает производственный и управленческий процесс на всех этапах их осуществления (от идеи проведения кого-либо действия, персонала и до реализации данных мероприятий).

Современная и динамичная рыночная среда требует от предприятий постоянного совершенствования своих систем управления и информационных систем поддержки [1]. Как указывалось выше, стратегия управления персоналом занимает ключевое звено в модели стратегического управления организацией, то есть можно сделать вывод, что стратегическое управление персоналом рассматривается в одном контексте со стратегией организации. Опираясь на уже существующие особенности определения стратегии выделим ключевые факторы влияния на стратегическое управление персоналом:

- стратегическое управление персоналом должно быть интегрировано в стратегию организации;
- персонал является основным ресурсом организации;
- управление деятельностью персонала является неотъемлемой частью стратегического управления организацией в целом;
- необходим анализ внешней и внутренней среды для определения сильных и слабых сторон в системе стратегического управления персоналом.

Стратегическое управление персоналом организации современные отечественные и зарубежные экономисты часто определяют в рамках кадровой политики, которую можно охарактеризовать как систему теоретических взглядов, требований, принципов. Основываясь на данных постулатах предприятие определяет основные индивидуальные направления своей работы с персоналом с целью создания высокопроизводительного коллектива.

Этапы кадровой политики предприятия

Этап	Форма представления результата	Ответственный исполнитель
Оценка реально сложившейся ситуации и прогнозирование развития компании на различные периоды времени	Мониторинг рынка, аналитические отчеты, служебные записки и прогнозы	Маркетологи компании, внешние эксперты и консультанты
Разработка основоположаний и принципов фирменной кадровой политики	Внешние информационные материалы, аналитические справки структурных подразделений компании	Топ-менеджеры, дирекция предприятия и служба управления персоналом
Прогнозирование количественной и качественной структуры персонала компании	Расчеты кадровой службы на основе перспективного плана развития фирмы	Служба управления персоналом и внешние консультанты
Согласование и принятие кадровой политики предприятия	Планы, программы, положения	Дирекция предприятия
Уведомление трудового коллектива о разработанной кадровой политике и обеспечение доступности в ознакомлении	Сообщение и информационные материалы	Дирекция предприятия и служба управления персоналом
Обеспечение работы каналов обратной связи	Сбор предложений и отзывов	Информационные службы и подразделения по работе с персоналом

Процесс разработки и реализации кадровой политики включает несколько этапов. В таблице сгруппированы данные этапы и предложены формы реализации и исполнители данных видов работ.

Одной из отличительных черт кадровой политики компании является ее многовариантность. Как кадровую политику руководство предприятием может рассматривать политику мотивации и оплаты труда, политику по подбору персонала, политику подготовки спе-

циалистов и повышения квалификации, политику формирования кадровых процедур, а также политику социальных отношений в организации.

Кадровая политика компании является официальным документом и ее утверждение оформляется приказом. Как документ кадровая политика предприятия содержит ряд разделов.

В первом ее разделе должны отражаться основные цели, задачи, направления работы с персоналом, сформирована миссия, а также определяться взаимосвязь между кадровой стратегией и бизнес-стратегией компании в целом.

Вторым обязательным разделом кадровой политики является качественное описание состава персонала организации. Данный раздел содержит основные характеристики сотрудников, которые позволят реализовать бизнес-стратегию и достижение главных целей фирмы. Качественное описание состава персонала предполагает разработку основных подходов к планированию структуры персонала, принципов подбора и продвижения сотрудников, а также действия по их карьерному росту и ротации.

Третий раздел кадровой политики предприятия содержит основные принципы и критерии оценки кандидатов при отборе в штат компании. Данные показатели лежат в оценке качества подбранного персонала.

Большую роль в кадровой политике предприятия играет раздел обучения сотрудников. В нем содержатся требования по обучению персонала в организации. В кадровой политике предполагается наличие системы вознаграждения, в документе излагаются цели и основные направления политики в сфере оплаты труда и всех видов поощрений, применяемых в организации, социальную защиту персонала и корпоративную культуру [2].

Кадровая политика как документ должна иметь и заключительную часть, в которой отражается статус документа и обязанность его положений для всего персонала организации.

На наш взгляд, необходимо проводить эффективное обучение новых работников, посредством качественной оценки их знаний и стажировки со стороны менеджеров, и если требуется ставить дополнительные часы на обучение (к примеру, проведение мастер-классов). В итоге можно достичь минимальных потерь сырья и продукции [5].

Модель стратегического управления организацией необходимо рассматривать в рамках функционирования ее во внешней и внутренней средах, оценивать факторы на нее влияющие

К внешним факторам можно отнести трудовое законодательство, профсоюзные внутренние отношения, перспективы развития рынка труда региона. К внутренним факторам – цели и структуру

предприятия, внутрикорпоративную культуру, территориальное размещение организации, морально-психологический климат внутри организации.

Таким образом, развитие стратегического управления персоналом необходимо рассматривать в совокупности с управлением персоналом компании. Элементы стратегического управления персоналом должны формироваться в ходе реализации концепций и подходов к данному виду управления, проводимому практически в организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова Е.Г., Хайров Р.Р.* Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности: уч. пособие / Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров ; Саран.кооп.ин-т РУК-Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 124с.
2. *Кузнецова Т.Е.* Приемы и способы стимулирования // Инновационные процессы в развитии современного общества : материалы II Междунар.заоч.науч.-практ.конф.: Саран.кооп.ин-т РУК-Саранск : ЮрЭксПрактик, 2014. С.176–179.
3. *Кузнецова Е.Г.* Кадровая политика в потребительской кооперации Республики Мордовия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Междунар. науч.-практ.конф. (Саранск, 26-27 апреля 2017г.) Мелитополь ин-т гос. и муницип. управления Классич. приват. ун-та; Саран.кооп.ин-т (фил.)РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. С. 97–101
4. *Кузнецова Е.Г.* Эффективность управления персоналом предприятия// Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы II Междунар.заоч.науч.-практ.конф.: Саран.кооп.ин-т РУК-Саранск: ЮрЭксПрактик, 2014 С.171–176.
5. *Плеханова Е.А., Черкаева Д.В.* Производительность труда работников предприятий общественного питания Мордовпотребсоюза и определяющие ее факторы // Вестник Российского университета кооперации. № 2(28). 2017. С. 65–69.

УДК 81.243.378

ПЕРЕВОД КАК МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Елена Алексеевна Кукушкина, доцент

*Казанский институт (филиал) Всероссийского государственного
университета юстиции (РПА Минюста России)*

Лилия Вячеславовна Самосудова, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: helena_kuk@mail.ru, lilya.a13@mail.ru

TRANSLATION AS INTERCULTURAL COMMUNICATION

Yelena Alekseevna Kukushkina, Associate Professor

*Kazan Institute (branch) of the All-Russian State University
of Justice (RLA of the Ministry of Justice of Russia)*

Liliya Vyacheslavovna Samosudova, Associate Professor

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

Статья затрагивает вопросы, касающиеся проблем перевода. Переводы представляют общий интерес, поскольку подразумевают общение между людьми на разных языках. В настоящем документе ставится цель выделить основные проблемы, с которыми переводчик может столкнуться в многокультурном мире.

К л ю ч е в ы е с л о в а: культура, перевод, переводчик, межкультурная коммуникация, культурный контекст, мультикультурный мир.

The article deals with issues related to translation problems. Translations are of common interest because they involve communication between people in different languages. This paper aims to highlight the main challenges that a translator may face in a multicultural world.

К е y w o r d s: culture, translation, translator, intercultural communication, cultural context, multicultural world.

Мы живем в мультикультурном и многоязычном мире. Мир и возможности сообщества в глобальном масштабе зависит от общения между людьми разных языков и культуры. В настоящее время, чаще всего, куда бы мы ни пошли, мы вступаем в контакт с иностранцами и устный или письменный перевод является средством, с помощью которого мы общаемся с ними, если мы не можем говорить на одном языке. Мультикультурный мир, в котором мы живем, ставит перед переводчиком новые задачи, предоставляя ему несколько возможностей предложить надежный перевод.

Перевод – это не только лингвистический акт, это также куль-

турный акт, акт коммуникации между культурами. Перевод всегда включает в себя как язык, так и культуру просто потому, что они не могут быть разделены. Язык является культурно встроенным: он одновременно выражает и формирует культурную реальность, и значение языковых элементов может быть понято только тогда, когда рассматривается вместе с культурным контекстом, в котором используются языковые элементы.

Переводчики должны уделять большое внимание различиям в виде и степени условности в исходной и целевой культурах при переводе текста из одной культуры в другую. Одной из основных характеристик перевода является его «двунаправленная ситуация», когда переводчик должен связать исходный текст в его культурном контексте с целевым коммуникативно-культурным состоянием [1, с. 345].

Полная идентичность оригинального содержания и перевода практически невозможна. Причиной этому может быть оригинальность текста, выраженные в нем особенности культуры, обычаи страны, а также отсутствие заявленного понятия на одном из языков. Исходя из этого, осуществление идеального адекватного перевода невозможно. Следует иметь в виду, что это связано как с культурой, так и с лингвистическим аспектом языка.

Переводчик, прежде чем быть «писателем» как таковым, в первую очередь является «конвейером сообщений». В большинстве случаев перевод следует понимать как процесс, в ходе которого сообщение, выраженное на определенном языке-источнике, лингвистически трансформируется для того, чтобы быть понятным читателями на языке-источнике. Поэтому от переводчика, работа которого по существу состоит в передаче смысла, выраженного автором оригинала, обычно не требуется никакой особой адаптационной работы.

Все знают, например, что юридический перевод оставляет мало места для адаптации и переписывания [2, с. 113]. Точно так же, когда речь заходит о переводе страховых договоров, связанные со стилем проблемы не являются первостепенными для процесса перевода; то, что нужно конечному читателю, - это переведенный текст, который верен исходному тексту по смыслу, независимо от стилистического мастерства переводчика.

Однако в ряде случаев переводчик сталкивается с текстами, которые должны использоваться в процессе «активного общения» и воздействие которых зачастую зависит от самой формулировки исходного текста. В этих конкретных случаях переводчик иногда считает необходимым пересмотреть первоначальную формулировку, чтобы лучше понять исходный текст и иметь возможность передать его на целевом языке. Это тот момент, когда переводчик

становится активным звеном в коммуникационной цепи, момент, когда его коммуникативные навыки призваны усилить эффект исходного сообщения.

Процесс перевода здесь можно рассматривать двояко. Во-первых, переводчик должен обнаружить потенциальные несоответствия и недостатки в оригинальном тексте и понять смысл, который они намерены передать. Для этого переводчику часто требуется связаться с автором переводимого текста или любым другим лицом, знакомым с содержанием текста, чтобы прояснить возникшие неясности. Во-вторых, как только эта первая часть работы будет закончена, переводчик отменит синтаксическую структуру исходного текста и затем сформулирует соответствующее сообщение на целевом языке, тем самым придавая оригинальному тексту дополнительную ценность с точки зрения как формулировки, так и воздействия.

Важно подчеркнуть, что эта работа всегда будет проводиться в сотрудничестве с оригинальным автором, чтобы переводчик мог убедиться, что переведенное сообщение соответствует смыслу, который писатель первоначально намеревался передать. Важно помнить, что переводчик по существу является конвейером сообщений, а не автором.

Перевод – это процесс замены текста на одном языке текстом на другом языке. Текст никогда не является просто суммой его частей, и когда слова и предложения используются в коммуникации, они объединяются, чтобы придать смысл по-разному. Таким образом переводить нужно весь текст, а не отдельные предложения или слова. Коммуникативный текст будет нести свои культурные особенности при переходе от одного языка к другому. Переводчик должен быть знаком с культурой страны переводимого текста, знать цель общения и аудиторию для правильного и своевременного принятия решений, чтобы сделать свой перевод эффективным межкультурным общением.

Подводя итог вышесказанному, переводчики должны иметь в виду, что из-за различий нет точного перевода между любыми двумя языками. То, на что можно надеяться, – это приближение. Чем более схожи системы и культуры двух языков, тем более эффективен перевод в межкультурной коммуникации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кукушкина Е.А. Проблема межкультурной коммуникации в изучении и преподавании иностранных языков // Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе. Саранск: Саранский кооперативный институт. 2016. С. 343–347.
2. Кукушкина Е.А. Межкультурная коммуникация и юридический перевод // Государство и общество: актуальные вопросы взаимодействия. Казань: ЮрЭкс-Практик, 2019. С. 112–114.

УДК 664.38

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПИЩЕВЫХ
ТЕХНОЛОГИЯХ ПО РАЗВИТИЮ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ПИТАНИЯ**

Валентина Константиновна Лепкина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

Савлук Алексей Васильевич, заведующий производством

ООО «Восьмое чудо света»

E-mail: kliring2007@yandex.ru, sunandmoonsaransk.ru

**MODERN TRENDS IN FOOD TECHNOLOGIES
FOR THE DEVELOPMENT
OF SPECIALIZED NUTRITION**

Valentina Konstantinovna Lepkina, Associate Professor

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

Alexey Vasilyevich Savluk, Head of production

LLC «Eighth wonder of the world»

В последние годы особую актуальность приобрели проблемы сбалансированности суточных рационов питания населения Российской Федерации. Подчеркнуто, что среди пищевых продуктов особое место занимают молочные, мясные, рыбные благодаря тому, что углеводный, белковый, липидный и микронутриентный состав представляет собой комплекс биологически ценных ингредиентов. В то же время, производство отечественных специализированных продуктов животного происхождения в настоящее время в достаточной мере не реализовано.

К л ю ч е в ы е с л о в а: специализированное питание, пищевые технологии, суточный рацион питания, алиментарный фактор.

In recent years, the problems of balancing the daily diets of the population of the Russian Federation have become particularly relevant. It is emphasized that among food products a special place is occupied by dairy, meat, fish due to the fact that carbohydrate, protein, lipid and micronutrient composition is a complex of biologically valuable ingredients. At the same time, the production of domestic specialized products of animal origin is currently not sufficiently implemented.

K e y w o r d s: specialized nutrition, food technology, daily diet, alimentary factor.

В последние годы особую актуальность приобрели проблемы сбалансированности суточных рационов питания населения Российской Федерации. Потребитель зачастую не отказывает себе во вредных полуфабрикатах и продуктах «быстрой еды», экономя на полноценных продуктах животного происхождения. Это свиде-

тельствует об изменении соотношения пищевых макро- и микронутриентов и структуры питания вообще. В результате, как свидетельствуют официальные данные Министерства здравоохранения РФ, возрастает число различных алиментарно-зависимых заболеваний.

По форме специализированные пищевые продукты преимущественно представляют: напитки и коктейли; гели, пасты, масла; сухие смеси; батончики и снеки; таблетки, капсулы, порошки и пастилки. Однако, эта ассортиментная представленность также дает основание предполагать, что такие продукты не могут значительно заменить весь рацион населения, а способны лишь частично его дополнять. К тому же деление этих продуктов по агрегатному состоянию, физико-химической форме и степени дисперсности не дает полного представления об их специфических функциональных особенностях. В маркировке продуктов нет единой системы перечня вводимых компонентов. Макронутриенты могут чередоваться с макроэлементами, или витаминами, или эссенциальными компонентами. Одни и те же соединения могут позиционироваться под разными названиями. В разных продуктах используются различные единицы измерения для одинаковых компонентов. Все перечисленные особенности в целом вводят потребителя в заблуждение о необходимости употребления предлагаемых пищевых продуктов.

Среди всех пищевых продуктов особое место занимают молочные, мясные, рыбные благодаря тому, что углеводный, белковый, липидный и микронутриентный состав представляет собой уникальный комплекс нативных биологически ценных ингредиентов. Именно поэтому перечисленные продукты животного происхождения обязательно рекомендуются населению для постоянного употребления Министерством здравоохранения РФ.

В то же время, производство отечественных специализированных продуктов животного происхождения в настоящее время в достаточной мере не реализовано. В связи с этим разработка индивидуальных технологий продуктов животного происхождения специализированного питания, создание методологии товароведной оценки и классификации такой продукции является насущной задачей в технологии и товароведении продуктов специализированного питания с повышенной адаптационной эффективностью и возможностью регулирования целевого назначения [1].

Современные работы биохимического и биофизического характера ориентируются на уровень молекулярной биологии. Диетология и технология пищевых продуктов лишь на пороге таких областей познания, как протеомика, метаболомика, нутригеномика. Это современные направления развития нутрициологии и биохии-

мии питания, в которых алиментарный фактор используется в качестве нового понимания. Такие исследования учитывают особенности функционирования организма на разных уровнях, включая молекулярный и клеточный. Доказательная база при этом опирается на биохимические характеристики субклеточных компонентов, транспорт различных веществ через мембраны и количественные показатели метаболитов [1].

Необходимо отметить, что в современных технологиях, применяемых в производстве продуктов для специализированного питания, сформировалось несколько тенденций. Первая – это фракционирование макронутриентов пищевого сырья на отдельные составляющие: протеиновую, липидную и углеводную, что в конечном итоге направлено на создание продуктов с аналогичным профилем. При этом степень фракционирования различается по глубине разделения: извлечение цельных макронутриентов или отделение составляющих их компонентов. Например, среди продуктов есть смеси, в составе которых используются белки растительного происхождения, различные виды растительных масел, крахмал, пищевые волокна разного происхождения. При более глубокой переработке макронутриентов достигается дальнейшее их фракционирование. При этом используются наукоемкие инновационные технологии. Вторая тенденция – извлечение микронутриентов и минорных ингредиентов из пищевого сырья. Например, для сохранения нативных свойств биологически активных компонентов сырья, таких как ферменты, иммуноглобулины, пептиды применяют тонкие физико-химические и биохимические методы разделения, к которым относятся хроматография, гель-фильтрация и другие. При этом следует подчеркнуть, что, несмотря на инновационность и прогрессивность таких разработок, в настоящее время их промышленное применение еще очень ограничено из-за несовершенств технологии, низкой эффективности процессов и высокой стоимости готовых продуктов. Третья тенденция в производстве продуктов для специализированного питания – использование модифицированных ингредиентов в составе смесей. В частности, при дальнейшей обработке извлеченных макронутриентов распространены технологии гидролиза биополимеров [2].

Таким образом, создание готовых к употреблению продуктов специализированного питания с повышенным адаптационным потенциалом и возможностью регулирования их целевого назначения при максимальном сохранении белкового матрикса продуктов, сочетающих предпочтения потребителей, показатели качества и безопасности, удовлетворяющие медико-биологическим рекомендациям и требованиям действующих нормативных документов является перспективным и актуальным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зобкова З.С. Разработка технологий молочных продуктов здорового питания: современные методологии / З.С.Зобкова, Д.В.Зенина, Т.П.Фурсова и др. // Молочная промышленность. 2015. № 8. С. 38–39.
2. Рогов И.А. Медико-технологические аспекты разработки и производства функциональных пищевых продуктов / И.А.Рогов, Е.Н.Орешкин, В.Н.Сергеев // Пищевая промышленность. 2017. № 1. С. 13–15.

УДК 369.032.4

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Артур Андреевич Николаев, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: artik377@mail.ru

THE ROLE AND IMPORTANCE OF SOCIO-PSYCHOLOGICAL MANAGEMENT METHODS IN IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Artur Andreevich Nikolaev, Master's Degree student

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

В статье рассматривается основное содержание социально-психологических методов управления и выявляется их роль в деятельности предприятия. Особое внимание уделено построению оптимальных взаимоотношений между людьми при помощи комплекса различных социальных и психологических методов воздействия на персонал. Выявлены основные виды социально-психологических методов управления персоналом, влияющие на эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: менеджмент, социально-психологические методы управления, психология управления, персонал.

The article discusses the main content of socio-psychological management methods and reveals their role in the enterprise. Particular attention is paid to the construction of optimal relationships between people using a range of different social and psychological methods of influencing staff. The main types of socio-psychological methods of personnel management that affect the efficiency of the enterprise.

Keywords: management, socio-psychological management methods, management psychology, personnel.

Основу любой организации в настоящее время составляют люди, ее сотрудники, коллектив. В процессе управления возникает сложная сеть межличностных отношений, формируется психологический климат в коллективе. Оптимальных взаимоотношений между людьми можно достичь при помощи комплекса различных социальных и психологических методов воздействия на персонал. При этом методы включают целый арсенал приемов и способов, которые разрабатываются с учетом социальной психологии, социологии, психологии труда и личности. Они основываются на целом ряде наук, изучающих межличностные отношения и самого человека.

Социально-психологические методы используются менеджерами различных уровней для управления формальными и неформальными группами, формировании команды, преодоления стрессовых и конфликтных ситуаций и т. д. Знание данных методов и умение их использовать на практике – одно из главных требований к современному руководителю, т.к. психология объясняет природу лидерства и власти, дает возможность усовершенствовать стиль управления и позволяет обеспечить соблюдение норм поведения сотрудников, что, в конечном счете, повысит эффективность деятельности предприятия.

Основы психологии управления были заложены в 60-х годах прошлого века, когда особенно актуальным стал вопрос повышения эффективности управления производством и необходимости учета социально-психологических факторов, влияющих на нее. Сегодня психология управления людьми является действенным инструментом и частью системы управления персоналом, позволяющим оптимально использовать кадровые ресурсы для достижения стратегических целей, стоящих перед любым предприятием [1, с. 10].

Основной социально-психологических методов управления являются социальные отношения, которые возникают в процессе деятельности организации и оказывают влияние на конечный результат и эффективность. Социологические исследования показывают, что производительность и эффективность коллектива организации выше в ситуациях, когда атмосфера в коллективе доброжелательна и существует взаимопонимание между членами коллектива и руководством компании.

Как и любые другие, социально-психологические методы имеют объекты управления, к которым они могут быть применены. Объектом применения социально-психологических методов менеджмента может быть [2, с. 430]:

- экологичность выпускаемой продукции или окружающей среды;
- характер или личностные особенности сотрудников организации;

- эргономичность условий труда;
- система управления персоналом;
- способ организации рабочего места;
- система мотивации и стимулирования сотрудников;
- моральный климат и атмосфера в коллективе;
- условия отдыха сотрудников;
- инфраструктура региона, в котором предприятие осуществляет свою деятельность.

С помощью социально-психологических методов возможно анализировать нормативы и нормы социальных процессов внутри предприятия, выявлять их недостатки, формулировать проблемы и планировать соответствующие улучшения. Эти методы позволяют организовать выполнение планов по улучшению социальных нормативов и контролировать его, регулируя процессы и мотивируя сотрудников на улучшение показателей.

Для создания благоприятной атмосферы на предприятии необходимы такие условия, как равноправие, добровольность, ответственность сотрудников, взаимные уступки внутри коллектива и со стороны руководства. Партнерские отношения могут принести больше пользы и сотрудникам, и организации в целом, чем административное принуждение. Противоречия и негатив в коллективе могут стать причиной снижения производительности труда. Поэтому основной задачей системы управления предприятием является побуждение и стимуляция профессиональных и личных качеств персонала, привлечение его к совместной деятельности, направленной на процветание предприятия.

Сегодня на предприятиях необходимо реализовывать следующие виды социально-психологических методов управления персоналом, влияющих на эффективность деятельности предприятия:

- методы повышения инициативности и социальной активности;
- методы управления поведением персонала (внушение, личный пример);
- предоставление сотрудникам полной информации о достижениях показателей (доходность, рентабельность, зарплата и т. д.) для изменения отношения к труду;
- формирование трудового коллектива с учетом психологической совместимости сотрудников;
- изменение стиля руководства, культуры и этики управления;
- мотивация работников;
- обучение и профессиональный отбор сотрудников.

Таким образом, грамотное применение социально-психологических методов управления персоналом позволит обеспечить спокойную атмосферу сотрудничества в коллективе, сокращение до

минимума конфликтных ситуаций, формирование определенного «трудового кодекса» в организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Блоховцова Г.Г.* Инновационные подходы к формированию эффективного стиля управления // Высшее образование сегодня. 2017. № 6. С. 8–10.
2. *Блоховцова Г.Г.* Управление развитием профессиональной карьеры персонала // Итоги научно-исследовательской работы за 2017 год; сб. статей по материалам 73-й научно-практической конференции преподавателей. Краснодар: КубГАУ, 2018. С. 427–428.

УДК 33.338

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ОПТИМАЛЬНОЙ

Анна Андреевна Новокупцева, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: Novokuptseva2017@mail.ru

STRATEGIC ALTERNATIVES OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS: CHOOSING THE MOST OPTIMAL ONE

Anna Andreevna Novokuptseva, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматривается сущность и виды стратегических альтернатив коммерческой организации, а также специфика их выбора.

К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегическая альтернатива, стратегия, управление, стратегический выбор, коммерческая организации, стратегический анализ, внешняя и внутренняя среда.

The article discusses the nature and types of strategic alternatives of a commercial organization, as well as the specifics of their choice.

К e y w o r d s: strategic alternative, strategy, management, strategic choice, commercial organization, strategic analysis, external and internal environment.

Любая коммерческая организация, имеющая целью обеспечение успешного длительного развития, должна думать о том, как его достичь. Для этого по результатам стратегического анализа внутренней и внешней среды вырабатывается стратегия развития, в которой содержатся основные моменты по достижению установ-

ленных целей. Следует отметить, что простого универсального плана, по которому могут работать все коммерческие организации, не существует. На практике есть стратегические альтернативы и необходимо сделать выбор в пользу одной из них. Что именно следует делать, зависит от того, какая конкретная ситуация сложилась для определенной коммерческой организации [4, с. 284].

Существуют общие подходы к их выработке и формулированию стратегических альтернатив:

1. Стратегия ограниченного роста. Этой альтернативе следует большинство существующих организаций. Для нее является характерным установление целей на основе уже достигнутой планки с осуществлением коррекции с учетом инфляции.

2. Стратегия роста. Суть этого подхода заключается в ежегодном повышении уровня кратко- и долгосрочных целей по сравнению с показателями прошлого года. При этом рост может быть внутренним или внешним. Как пример первого случая можно привести расширение ассортимента предлагаемых товаров. Во втором случае имеют в виду объединение нескольких организаций, приобретение одним предприятием другого и так далее.

3. Стратегия сокращения. Ее оставляют на самый худший случай. Суть ее - в установлении целей ниже уровня, достигнутого в прошлом. Как пример можно привести сокращение, переориентацию, отсечение лишнего.

4. Стратегия сочетания. Заключается в объединение рассмотренных выше вариантов. Ее часто используют крупные и финансово устойчивые предприятия, развернувшие деятельность в нескольких отраслях [3, с. 321].

Таким образом, стратегических альтернатив достаточно много. Как же сделать выбор в пользу чего-то конкретного? Можно обратиться к мнению М. Портера, утверждающему о существовании трех основных моментов, которые необходимо учитывать при выборе стратегической альтернативы.

Во-первых, необходимо занять лидирующие позиции в минимизации издержек производства. Фирмы, делающие ставку на разработку стратегии такого типа, должны обладать хорошей организацией производства и снабжения, отработанной технологией и качественной инженерно-конструкторской базой.

Во-вторых, необходимо делать ставку на специализацию при производстве продукции.

В-третьих, коммерческая организация должна осуществлять высокоспециализированное производство, не забывая о рекламе и продвижении продукции. Обязательным при этом является анализ запросов клиентов на определенном сегменте рынка [3, с. 320].

Ввиду того, что стратегические альтернативы существуют в до-

статочны в большом количестве, главное – не ошибиться при выборе. Когда создается стратегия развития организации на длительный срок, то важнейшую роль в ее формировании играет высшее руководство предприятия. Ведь именно оно делает выбор в пользу определенного варианта, который призван увеличить эффективность организации. Принятое решение оказывает существенное влияние на всю организацию. Все это необходимо учитывать не только коммерческим организациям, которые уже успешно работают на рынке определенное время, но и тем, которые только завоевывают свое место. Во втором случае данные будут гипотетическими, а не основанными на опыте прошлых лет. Но анализ стратегических альтернатив на предмет реальности и выполнимости следует проводить.

В современных условиях меняется сам подход к созданию стратегии. Так, к примеру, если раньше считалось, что она должна быть известна только узкому кругу руководителей, то сейчас процесс ее формирования, как правило, является открытым. Причем все большее распространение приобретает позиция, согласно которой стратегия должна занимать не только управляющих, но и непосредственных исполнителей [2, с. 67].

Стратегические альтернативы предлагают различный инструментарий и возможности.

Поскольку преследуемые цели включают в себя в той или иной мере развитие организации, то, основываясь на выбранном подходе, можно выделить такие группы:

- альтернативы постепенного совершенствования. Являют собой варианты продолжения и/или корректировки ранее принятых стратегий. Подавляющее большинство разработок относится именно к этой группе;

- альтернативы обновления – они могут породить новые направления мышления, показать деятельность организации с иной точки зрения, способствовать развитию;

Стратегические альтернативы предоставляют различные варианты, но то, что именно будет принято и использовано, решают люди. Условно здесь выделяют:

- корпоративный уровень. На нем находятся инвестиционные или портфельные стратегии организаций, что специализируются на большом количестве продуктов;

- уровень отдельных бизнесов. Являет собой стратегию развития отдельных организаций;

- функциональный уровень. Здесь находятся стратегии деятельности основных подсистем организации, а также отдельных специализированных направлений.

Для достижения успеха все три уровня должны быть согласова-

ны и тесно взаимодействовать. Это позволяет провести точный стратегический анализ деятельности предприятия, а также определить соответствующую стратегию развития компании и ее структурных подразделений [1, с. 5].

Общая стратегия может создаваться с помощью двух подходов:

– сверху вниз. В данном случае высшее руководство запускает процесс формирования стратегии и уполномочивает функциональные подразделения предлагать свои наработки [2, с. 95];

– снизу вверх. В таком случае процесс формирования начинается с предложений функциональных и хозяйственных подразделений.

Для обоих подходов важно то, насколько результативным является взаимодействие различных уровней, так как если процесс согласования пройдет неудачно, то это чревато существенными проблемами. И в такой ситуации можно утверждать, что управленческие функции не выполняются.

Следует помнить, что главная цель – это получение желаемого результата. И к тому же не следует забывать о постоянном наличии внешних и внутренних факторов. Они могут существенно влиять на управление бизнесом. Для оценки проблем, складывающихся под влиянием факторов внешней и внутренней среды, применяют:

– экстраполяционные методы. Эти методы базируются на предположении, что будущие события в полной мере зависят от прошлого. Если внешняя ситуация стабильна и предсказуема, то это довольно неплохо подходит для управления бизнесом. Но в условиях неопределенности и нестабильности экстраполяция работает плохо. Применяются они для определения трендов и сезонных колебаний;

– причинно-следственные методы. Базируются на выявлении причинно – следственных связей. Их применение на практике предполагает использование регрессивных математических методов, нейронных сетей и других сложных инструментов;

– субъективные методы. В качестве основы используют полученные по особым алгоритмам оценки и мнения экспертов, специалистов и других подобных лиц [2, с. 114].

В итоге следует отметить, что выполняя управленческие функции, высшему руководству организации постоянно приходится сталкиваться с ситуациями, в которых надо принимать различные решения. Процесс их разрешения будет значительно облегчен, если есть тщательно разработанная и подготовленная стратегия. А это возможно только в том случае, если была собрана правдивая и точная информация, из нее выделили нужные данные, осуществили их достоверную обработку. И уже на основании имеющихся

массивов показателей можно формировать определенный выбор стратегических альтернатив.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зотова Е.В.* Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия // *Studium*. 2015. № 2 (35). С.1–6.
2. *Кузнецова Е.Г.* Формирование и реализация стратегии социально – экономического развития муниципального образования / Е. Г. Кузнецова, И. И. Кондрашкина, С.М. Солдаткина и др. Сар. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2017. 218 с.
3. *Солдаткина С.М.* Взаимосвязь стратегического анализа и процессов разработки стратегии маркетинга на предприятии / С. М. Солдаткина, А.А.Новокупцева // *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Междунар. науч.-практ. конф.* (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.). Саранск: Принт-Издат, 2018. С. 319–324.
4. *Солдаткина С.М.* Роль стратегического анализа в формировании стратегии коммерческой организации // *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международ. Науч. практ. конф.* (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.). Саранск: Принт-Издат, 2017. С.282–285.

УДК 338.242.2

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Дарья Васильевна Орлова, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: orlova.dashaa77@mail.ru

THE ROLE OF FINANCIAL PLANNING IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Darya Vasilyevna Orlova, Master's Degree student

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

В статье рассмотрена роль финансового планирования как одного из основных инструментов управления коммерческой организацией. Выявлено, что тщательность разработки финансового планирования напрямую влияет на эффективность и устойчивость функционирования коммерческой организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: финансовое планирование, система управления организацией, функции управления, эффективность.

The article considers the role of financial planning as one of the main tools of management of a commercial organization. It is revealed that the thoroughness of financial planning directly affects the efficiency and stability of the functioning of a commercial organization.

Key words: financial planning, organization management system, management functions, efficiency.

В современных динамичных условиях внешней среды и непрерывности изменений, в которых функционируют коммерческие организации, важно проводить грамотную бизнес-политику, в том числе планировать и регулировать свою финансово-хозяйственную деятельность. Центральное место в этом механизме, конечно, занимает финансовое планирование, представляющее собой процесс разработки и принятия главных целей и задач развития организации и определения путей их наиболее эффективного достижения.

Актуальность финансового планирования и потребность в нем будет существовать всегда, так как для любой организации очень важно грамотно управлять процессами создания, распределения, перераспределения и использования финансовых ресурсов. Помимо этого, среди факторов, обуславливающих необходимость планирования деятельности организации, можно выделить следующие:

- неопределенность будущего и постоянное изменение экономической среды;
- необходимость координации деятельности различных подразделений организации в процессе использования ими материальных, финансовых и других видов ресурсов;
- ограниченность ресурсов, требующая оптимизации экономических последствий их использования.

В настоящее время широкое применение в бизнесе получили две формы планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятий [3, с.537]:

- планирование производственной деятельности;
- планирование финансовой деятельности.

Планирование производственной деятельности предприятия включает в себя разработку показателей объемов производства и продаж продукции, формирования производственных ресурсов, планирование текущих переменных и постоянных расходов, а также планирование прибыли. Такие планы носят характер планирования текущей, операционной деятельности.

Планирование финансовой деятельности характеризуется разработкой планов осуществления финансовых потоков предприятия, и прежде всего, движения денежных средств на краткосрочный бюджетный период в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Однако, финансовому планирова-

нию, помимо бюджетирования денежных потоков, характерно планирование источников финансирования деятельности, а также имущества предприятия и оборотного капитала, образование и использование которого вызвано движением денежных средств в планируемом периоде. Финансовое планирование затрагивает широкий круг финансовых отношений, возникающих между предприятиями и другими хозяйствующими субъектами [1, с. 121].

Финансовое планирование является сложной комплексной системой, для грамотного функционирования которой необходимо понимать все ее параметры и принципы, в том числе такие, как: научность, оптимальность, целевая направленность, интегрированность в общую систему управления, подчинение миссии и общей стратегии развития организации, системность, финансовое соотношение сроков, обеспечения ликвидности и финансовой устойчивости, сбалансированность рисков, учет потребностей рынка и др.

Этапы финансового планирования включают: анализ текущего состояния предприятия и возможных направлений его развития, прогнозирование последствий будущих решений, оценка результатов и эффективности принятых решений, обоснование и выбор оптимального плана развития [2, с. 390].

Для эффективного протекания всех этапов финансового планирования организации, конечно же, необходимы квалифицированные кадры, которые смогут учесть все внешние и внутренние факторы и организовать эффективное функционирование финансового планирования, в частности, и управления в целом.

Даже самые грамотные и высококвалифицированные специалисты не в состоянии точно предвидеть будущее – однако грамотная работа и постоянный учет актуальной информации позволит минимизировать риски и воздействие окружающей среды. От правильно налаженной системы финансового планирования и управления организации в целом зависит выполнение финансовых планов и, соответственно, эффективность работы организации в целом.

Таким образом, финансовое планирование воплощает выработанные системой менеджмента текущие и стратегические цели развития предприятия в форму конкретных финансово-экономических показателей на перспективу развития, предоставляет потенциальные возможности определения жизнеспособности протекающих бизнес-процессов и получения источников внешнего финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дрок Т.Е. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии / Т.Е. Дрок, Е.В. Коптева // Вопросы экономики и управления. 2016. № 5.1. С. 121–124.

2. *Матосян, В.А.* Место финансового планирования в системе управления корпорацией // *Экономические науки*. 2015. № 11. С. 390–394.
3. *Четверов В.С.* Методы финансового планирования // *Молодой ученый*. 2015. № 3. С. 537–539.

УДК 658

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Тагир Сергеевич Павлов, магистрант
Антон Станиславович Одинокоев, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: tagir.pavlov@yandex.ru, Odinokovant@gmail.com

EFFICIENCY OF MANAGEMENT DECISIONS OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Tagir Sergeyevich Pavlov, Master's Degree student
Anton Stanislavovich Odinokov, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Рассматриваются основные аспекты оценки эффективности управленческих решений в коммерческих организациях. Охарактеризованы условия эффективности управленческих решений. Рассмотрены методы анализа эффективности управленческих решений.

К л ю ч е в ы е с л о в а: коммерческая организация, управленческие решения, эффективность.

The main aspects of evaluating the effectiveness of management decisions in commercial organizations are considered. The conditions for the effectiveness of managerial decisions are characterized. The methods of analysis of the effectiveness of managerial decisions are considered.

K e y w o r d s: commercial organization, management decisions, optimization.

В современных экономических условиях управленческие решения, принимаемые коммерческими организациями, должны быть эффективными и соответствовать поставленным целям организации.

Управление выступает важнейшим инструментом использования возможностей человека с помощью которых менеджер любого звена, используя ресурсы, достигают стратегических и тактических целей коммерческой организации.

Управленческое решение рассматривается как результат оптимального выбора наилучшей из всех возможных вариантов альтернативы действий.

На принятие управленческих решений оказывают влияние факторы внешней среды и внутренние изменения. При этом управленческие решения можно рассматривать как результат использования менеджером обратной связи.

Управленческие решения основываются на функциях двух переменных. С одной стороны это затраты на разработку и реализацию управленческих решений, с другой – результаты управленческой деятельности.

Оценка эффективности управленческих решений обеспечивается синтезом экономических и социальных аспектов управления на основе которых менеджер разрабатывает систему критериев оценки эффективности. К ним можно отнести такие показатели как прирост прибыли, экономической рентабельности, показатели эффективности оборачиваемости основных средств, динамика срока окупаемости инвестиций, снижение расходов на содержание аппарата управления и т. д. Все они приводят к увеличению прибыли и, соответственно, к экономическому эффекту.

На выбор метода оценки эффективности управленческого решения влияет характер содержания и степень изменений показателей в деятельности коммерческих организаций.

Порядок оценки эффективности управленческих решений можно представить в следующем виде. Для начала необходимо провести анализ финансово-экономического результата исполнения управленческих решений. Затем определить экономическую эффективность управленческих решений, в результате которых увеличится прибыль. В заключении при помощи методов анализа управленческих решений оценить их.

Рассмотрим основные методы оценки эффективности управленческих решений. С помощью метода сравнения оценивается деятельность коммерческих организаций путем выявления отклонений фактических значений от базисных, устанавливаются причины этих отклонений и находят резервы дальнейшего улучшения работы организации. Индексным методом анализируются сложные явления. Расчет индексов необходим для изучения динамики различных показателей. Балансовый метод сопоставляет взаимозависимые показатели деятельности коммерческой организации. Это необходимо для изучения влияющих факторов и для поиска резервов улучшения деятельности организации.

Эффективность реализации функций менеджмента во многом определяется эффективностью принятия решений. Процесс принятия решений можно усовершенствовать, применяя научный под-

ход, моделирование и количественные методы. Совершенствование процесса принятия решений, в свою очередь, способствует повышению их качества и качества менеджмента организации в целом.

Для того, чтобы определить насколько эффективно управленческое решение в помощь менеджеру, существуют три элемента оценки, выраженные в категориях:

– первая категория – процент качества управленческого решения. Чем выше процент качества, тем эффективнее управленческое решение;

– вторая категория – потенциальная эффективность решения, которая выражается в различных возможностях к снижению себестоимости управленческого решения, что само по себе достаточно эффективно;

– третья категория – оценка результата управленческого решения, выраженного в объеме полученных средств от принятия управленческого решения. Управленческое решение находится в непосредственной связи с результатом и целью организации, и может оцениваться различными экономическими величинами и категориями.

В качестве показателей эффективности и эффекта воспринимаются как односоставные, так и сложносоставные элементы оценки: уровень качества решения, наличие критериев, целей и задач, согласованность элементов, уровень удовлетворенности заказчика исполнением, количество повторных обращений.

Управленческие решения могут быть эффективными при соблюдении следующих условий. Исполнителями решений должна соблюдаться иерархия в принятии управленческих решений, т.е. полномочия делегируются наиболее близко к тому уровню аппарата управления, который владеет всей необходимой информацией и непосредственно участвует в реализации принимаемого решения. Должны создаваться целевые межфункциональные группы, состоящие из специалистов различных подразделений и уровней коммерческой организации. Это способствует принятию решений без обращения к вышестоящему руководству. Процесс централизации руководства обеспечивает принятие управленческих решений одним или общим руководителем.

Принятие эффективных управленческих решений позволит: организовать производство, приобрести или модернизировать технологию производства, наладить систему стимулирования производства, снабжения, сбыта, эффективно решить множество других производственно-управленческих задач.

Эффективность управленческого решения можно выразить как способность менеджера использовать имеющиеся ресурсы пред-

приятия и привлекать новые ресурсы для достижения целей и задач предприятия путем максимально возможной минимизации затрат и достижения максимальной прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гапоненко, Т. В. Управленческие решения. М.: Феникс, 2014. 288 с.
2. Зарубенко А. В., Стусь В. А., Белай К. Е., Иванова И. Г. Эффективность управленческих решений // Colloquium-journal. 2019. №3-7 (27). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-upravlencheskih-resheniy-1> (дата обращения: 04.10.2019).
3. Казакова, Н.А. Управленческий анализ. Комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности. М.: ИНФРА-М, 2014. 272 с.
4. Логинов, В.Н. Методы принятия управленческих решений. Учебное пособие. М.: КноРус, 2015. 224 с.

УДК 811.11-112

К ВОПРОСУ О ПОЛНОЦЕННОСТИ ЭЛЛИПТИЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Геннадий Евдокимович Романов, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: g.e.romanov@ruc.su

TO THE PROBLEM OF COMPLETENESS OF ELLIPTIC SENTENCE

Gennady Evdokimovich Romanov, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье рассматриваются проблемы употребления сокращенных предложений. Автор считает более корректным употребление термина «эллиптическое предложение» нежели «неполное предложение», т.к. понятие «неполное предложение» вызывает мысль о неполноценности того ли иного высказывания. С точки зрения коммуникативного процесса эллиптические высказывания благодаря контексту, ситуации, мимики, жестуляции и интонации полностью выполняют необходимые условия для того, чтобы этот процесс состоялся.

Ключевые слова: эллиптические предложения, неполные предложения, сокращенные высказывания, коммуникативный процесс, контекст, ситуация.

The article considers some issues of abridged sentences. The author thinks the usage of the concept “elliptic” sentence “to be more correct rather than “incomplete sentence”, as the definition “incomplete sentence” refers to some kind of inferiority of the statement. From the point of view of the communicative process, elliptic statements

thank to the context, situation, gestures and intonation fully fulfil the necessary conditions for this process to take place.

Key words: elliptic sentence, incomplete sentence, abridged statements, communicative process, context, situation.

Критический обзор литературы по проблеме эллиптических предложений в немецком и русском языках показывает, что мнение языковедов при обсуждении этой проблематики расходятся. При этом становится очевидным совершенно различные толкования понятия эллипсиса:

- понятие «эллиптическое предложение» рассматривается как синоним к понятию «неполное предложение»;

- эллиптические предложения характеризуются как особый вид неполных предложений, они находят свое выражение в отсутствии грамматического (глагольного) сказуемого или его части;

- эллиптические предложения – это предложения, у которых отсутствуют одновременно оба главных члена предложения;

- эллиптические предложения – это такие конструкции, у которых наряду с главными членами предложения могут отсутствовать также второстепенные.

Для того, чтобы избежать двойственность при употреблении терминов «неполное предложение» и «эллиптическое предложение», мы в своих исследованиях предпочитаем термин «эллиптическое предложение». Понятие «неполное предложение», по нашему мнению, не совсем корректное. Оно вызывает мысль о неполноценности того или иного высказывания, что противоречит фактам языка. Мы не согласны также с теми лингвистами, которые в своих работах по проблемам эллиптического предложения употребляют термин «сокращенные предложения». Слово «сокращение» предполагает, что структурно полные предложения намеренно сокращаются. Поэтому термин «эллиптическое предложение» кажется нам более подходящим.

В качестве эллиптических предложений мы рассматриваем такие предложные конструкции, в которых отсутствуют не только подлежащее или сказуемое или часть его, или оба главных члена предложения одновременно. Но и также предложения с отсутствующими второстепенными членами предложения, которые грамматически и по содержанию вроде бы необходимы.

Характерным дефицитом доступных нам работ по проблеме эллиптических предложений состоит, по нашему мнению, в том, что при решении проблемы неполноты предложения недостаточно четко определяется, что следует рассматривать в качестве эталона полного предложения. Здесь мы упираемся в существенное препятствие, так как до сих пор не существует точного определения конкретного минимума языковых средств, при помощи, которых

то или иное языковое высказывание мы можем считать полным.

Большинство исследований за критерий определения полноты предложения считают его грамматическую структуру. Согласно им, эллиптические предложения неполные только с синтаксической точки зрения, а по содержанию они полные. При определении грамматической и функциональной особенности этих предложений необходимо исходить из общественно-коммуникативной функции языка как средства взаимопонимания. Значение, полнота и законченность грамматической конструкции заключаются в том, как эта конструкция выполняет свою общественно-коммуникативную задачу. Понятие «полнота предложения» в сфере употребления языка не играет никакой роли. Как можно точно установить, что это или иное высказывание является неполным? На основе каких критериев можно утверждать, что, например, высказывание как “Achtung”, “danke” должны были бы быть дополнены? По нашему мнению, эти высказывания являются полными, т.к. они представляют собой нормальный вид высказывания в данной ситуации.

На основании доступных нам исследований немецких и российских лингвистов мы можем предположить, что эллиптические конструкции коммуникативному процессу не мешают, благодаря языковому контексту, ситуации, мимики, жестикуляции и интонации они высвобождают понимание партнеров по разговору от избыточного словесного материала, вербально называются, таким образом, только основные компоненты законченной мысли. Благодаря этим размышлениям, мы можем сделать вывод, что если предложение при определенных условиях его употребления выражает необходимое для коммуникационного процесса содержание, то это предложение с точки зрения коммуникации является полным и может иметь различную грамматическую форму.

УДК 331.1

**КАРЬЕРНЫЕ СТРАТЕГИИ: РАБОТА
В БОЛЬШОЙ, ИЛИ МАЛЕНЬКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ?**

Светлана Михайловна Солдаткина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: SSM1509@yandex.ru

**CAREER STRATEGIES: WORK
IN A BIG, OR SMALL ORGANIZATION?**

Svetlana Mikhaylovna Soldatkina, Associate Professor

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

В статье дается оценка плюсов и минусов развития карьерной стратегии в крупной и небольшой коммерческой организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: карьера, карьерная стратегия, развитие персонала, горизонтальная и вертикальная карьера, коммерческая организация.

The article assesses the pros and cons of developing a career strategy in a large and small commercial organization.

К е y w o r d s: career, career strategy, personnel development, horizontal and vertical career, commercial organization.

Успеха в карьере желает добиться каждый человек. Однако получается, к сожалению, это не у всех, и не всегда. Но, следует всегда помнить, что даже в самой фантастической карьере легко отыскать общее место. Если человек распознает, какую стратегию выбрал его начальник или же подчиненный, каждый сможет понять, как удалось тому или иному человеку достичь поставленной цели и важно учитывать стоит ли использовать такой чужой опыт при осуществлении своих индивидуальных планов. Очень часто мы слышим и читаем, про то, что надо научиться себя продавать и что стратегия карьеры сродни продвижению товара или услуг. Хотим сразу внести поправки: человек не должен продавать себя, он продает только свои знания и опыт, а также навыки. Человеческий капитал нельзя сравнивать с товаром или услугами, как и потребительский рынок с рынком труда. Уже пришло время, отходить от ошибок западных стран и идти своим путем:

– когда к человеку нет потребительского отношения, а есть отношение как к профессионалу и личности, которого взяли на работу для решения проблем бизнеса;

– когда конечный продукт не ставят выше сотрудников и тем самым пользуются ими, особо не обращая внимания на процессы управления карьерой;

– когда компании создаются для многолетней работы и развития на рынке.

Рассмотрим, что же собой представляет понятие карьерная стратегия? Простыми словами – это выбранное направление, вектор движения в твоей профессиональной деятельности [1, с. 286].

Многие предприниматели ломают голову над тем как же им выделиться, как же продвинуть товар, привлечь и сконцентрировать внимание потенциальных клиентов на предоставляемых ими услугах. Вообще понять, в чем особенность и ценность их товара и услуг, как грамотно и самое главное правильно позиционировать свой товар и компанию, как не переходить дорогу конкурентам, а наоборот сделать их своими союзниками. Как адаптировать товар под будущие потребности и ожидания клиентов, как добавить функциональности и привлекательности. Так же и соискателям интересен вопрос определения вектора в развитии своей карьеры.

Таким образом, карьерная стратегия – это умение аккумулировать все свои знания, опыт и навыки для успешного получения желаемой должности и достойного вознаграждения.

При выборе той, или иной карьерной стратегии следует обратить внимание на следующие аспекты карьеростроительства:

1. Как же выбрать работодателя? Если человек на старте своей карьеры, конечно же, ему лучше ориентироваться на успешные компании. Что это ему даст? Во-первых, это нахождение в среде профи. Во-вторых, это перспектива роста. Даже если сотруднику предлагают не то вознаграждение, на которое он рассчитывает – ему необходимо согласиться. Ведь это бесценный опыт, после которого не сотрудника будут выбирать, а он будет выбирать. Если сотрудник попал в компанию работающую на рынки EU, USA, то почему бы себя не попробовать себя в этих странах? Это еще больше расширит возможности и кругозор человека не говоря уже о мировоззрении. Следующее, что можно предложить человеку: Не ждать чудо, а начать двигаться вперед, уже сегодня. Нельзя думать только о материальных мотивах и стимулах. Человек в любом случае не теряет – он вкладывает в себя.

2. Что сделать, чтобы выбрали именно Вас? Главное это наладить коммуникацию. А это - активно использовать свои аккаунты в социальных сетях, обратить внимание на правильность их оформления в соответствии с той должностью, на которую человек претендует. Человек должен позиционировать себя как личность, как перспективного специалиста. Необходимо ходить на все собеседования. Это и для наработки навыков прохождения собеседова-

ний и для понимания, чем живет сфера бизнеса. В данной ситуации человек получает возможность общаться и задавать вопросы.

3. Главное, понять чего хочет человек – горизонтального или вертикального роста? Может, он хочет стать ТОП менеджером, а может двигаться горизонтально, но изучая различные сферы направлений? Все в руках человека. Но, не попробовав, человек никогда не поймет, что ему интересно, а что нет.

Молодые специалисты, устраиваясь на свою первую работу, не всегда мыслят стратегически. Обычно в голову приходят в первую очередь тактические соображения: «Ух ты, крупная компания!», «Тут наверняка будет интересно работать!», «Ого, какая зарплата!». От первой работы по специальности во многом будет зависеть дальнейшая жизнь человека и его карьера. Рассмотрим две разные карьерные стратегии – работу в крупной и мелкой компаниях, подумать о плюсах и минусах этих вариантов.

Плюсы работы в крупной организации

Основной плюс – это бренд. Название знаменитой компании хорошо смотрится в трудовой книжке и отлично звучит на будущих собеседованиях. Специалистов, имеющих опыт работы в компаниях-гигантах, проще берут в аналогичные корпорации.

Волшебное слово «соцпакет». В крупных компаниях можно получить бесплатное корпоративное обучение, питание, посещение фитнес-центра и другие приятные мелочи. В соцпакет чаще всего входит медицинская страховка, которая позволяет надолго забыть о «чудесах» бесплатной отечественной медицины. Если в студенческом возрасте это еще не кажется таким уж значимым преимуществом, позже сотрудники осознают необходимость соцпакета.

Крупная компания – это почти всегда надежность. Конечно, и в корпорациях бывают сокращения, но подобные компании гораздо в меньшей степени подвержены колебаниям рынка, чем мелкие фирмы.

Крупные корпорации уважают Трудовой кодекс. Здесь не будет полупрозрачных схем оплаты, принудительных подписаний «по собственному желанию», задержек зарплат и тому подобных неприятностей. В отпуск, больничный и декрет сотрудников будут отпускать согласно всем нормам Трудового кодекса. И никаких деловых звонков в этот период – в крупной компании всегда есть, кому вас подменить.

Карьерный рост ничем не ограничен – до самых вершин можно подниматься всю жизнь.

Минусы работы в крупной организации

Рядовой сотрудник подобной компании – винтик, и этим все

сказано. Чтобы получить повышение, ему нужно не только усердно трудиться, но и постоянно обращать на себя внимание руководства. В любом случае карьерный рост в крупных компаниях – это долгий и трудный путь. У человека много конкурентов, поэтому ждать повышения можно годами. Так что именно в крупных компаниях порой разворачиваются офисные войны и подковерная борьба, которые сами по себе – явления неприятные.

Сотруднику никуда не деться от корпоративной культуры. Дресс-код, личные вещи на рабочем столе или перерывы на кофе – все это может контролироваться безжалостной системой.

С большой и сложной системой сложно договориться «почеловечески». Например, «Можно я сегодня уйду пораньше, а завтра посижу подольше?» – такие вещи чаще всего не работают.

В больших компаниях рядовым сотрудникам сложно проявлять инициативу. Все дело в бюрократии: любое изменение или усовершенствование требует большого количества согласований и подписей. Борьба за каждую идею сотрудникам быстро надоедает, и они остаются закованными в рамках своих должностных обязанностей.

Зарплату в больших корпорациях сложно назвать минусом. Для рядовых сотрудников она может быть не слишком велика, но в целом соответствует средней по рынку. Парадокс в том, что мелкие фирмы часто платят новичкам больше: раз они не могут похвастаться громким именем, привлекают людей более высокими зарплатами. Зато руководящим сотрудникам крупные компании платят в разы больше, чем мелкие [2, с. 111].

Карьера в маленькой компании строится по совсем иным принципам, и тоже имеет свои плюсы и минусы. В мелких фирмах нет «винтиков» – все ее сотрудники важны и значимы. С этим связаны основные плюсы работы.

Плюсы работы в маленькой компании

Карьера в мелкой фирме часто строится по принципам блицкрига – вчерашний новичок с невероятной скоростью дорастает до высоких должностей. Ведь когда в фирме работают всего 10-30 человек, каждый из них на виду, и руководитель с удовольствием выдвигает самых активных и способных. Большинство сотрудников получают в трудовые «красивые записи». Например, не дизайнер, а арт-директор, не копирайтер, а PR-специалист, не менеджер по продажам, а директор по развитию и так далее.

Маленькая компания – это большая семья, в ней легко договориться с начальником. Например, поработать из дома, если ребенок болен, взять отгул, когда мало работы, уйти пораньше, если очень нужно.

Сотрудники маленьких компаний обычно становятся специалистами широкого профиля – когда людей мало, им приходится за-

ниматься самыми разными вопросами. Так, юрист будет работать и с трудовым, и с финансовым, и с административным, и с авторским, а, если понадобится, и суголовным правом. Секретарша научится писать пресс-релизы. И абсолютно все сотрудники будут достойно владеть офисной техникой. При отсутствии корпоративного обучения такая учеба на практике воспитывает универсальных специалистов.

Любая инициатива здесь приветствуется и поощряется. Начальник ждет от подчиненных их идеи и советы. Каждый сотрудник может с одобрения руководства запустить свой собственный проект, даже если он не вполне лежит в сфере его компетенции. Таким образом, мелкие фирмы дают своим сотрудникам возможность попробовать себя в новых видах деятельности.

В мелких компаниях отношения между сотрудниками чаще всего дружеские, строгой корпоративной политики нет. В подобных маленьких офисах человек чувствует себя комфортней, чем в огромных «опен-спейсах».

Минусы работы в небольшой организации

Если в большой корпорации сотрудников ожидает медленная, но долгая карьера, в мелких фирмах она может быть быстрой, но короткой. И когда человек за два года получает должность заместителя директора, встает закономерный вопрос – а что дальше? Ведь сотрудник неожиданно для самого себя достиг «потолка» и в карьере, и в зарплате в рамках данной организации. Оставаться работать на этой должности, или уходить?

Руководители маленьких компаний не столь трепетно относятся к Трудовому кодексу. В них часто происходят различные нарушения.

Сотрудников неохотно отпускают в отпуска и на больничные, так как людей в компании мало, и заменить некому. Так что человек должен быть готов решать рабочие проблемы даже в свое нерабочее время.

Многие мелкие компании – штука нестабильная. Дунул ветер перемен – и разрушился карточный домик ООО «Листопад». А с ним лишись работы и уютного семейного офиса все сотрудники.

В итоге, следует отметить, что общая проблема этих стратегий заключается в том, что их трудно менять. Сложнее всего сотрудникам мелких фирм – к ним в крупных корпорациях часто относятся недоверчиво, понимая, что за красивым названием должности не всегда лежит соответствующий опыт работы. Да и самим людям психологически сложно превращаться из хозяина ситуации в рядовой «винтик». «Выпускникам» крупной компании технически нет проблем перейти в мелкую, если возникнет такое желание. Но опять же психологически непросто смириться с новыми принципами работы и привыкнуть говорить, что, например, вместо

ПАО «Газпром» он работает в ООО «Семь дней». Следует отметить, что бывают и крупные компании «с человеческим лицом», и мелкие надежные фирмы с высоким доходом. Но чаще всего карьеры в больших и маленьких компаниях развиваются по подобным принципам. Выбор одной из этих стратегий зависит от психологических особенностей человека и его системы ценностей. Те специалисты, которые заряжены на серьезные карьерные успехи, для которых работа – одна из важнейших сфер самореализации, которые готовы долго и упорно трудиться на собственное «светлое будущее» скорее пойдут работать в крупную компанию. А те, для кого работа – не цель, а средство, кто хочет больше времени уделять своим увлечениям и семье, чаще выбирают мелкие фирмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Солдаткина С.М.* Особенности управления карьерой в современных условиях / С. М. Солдаткина, О. Г. Аранович // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международ. Науч. практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.); Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. С. 285–289.
2. *Солдаткина С.М.* Процесс мотивационного управления как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации / С.М. Солдаткина, Е.В. Копылова // Финансовая экономика, 2019. № 1. С. 107–112.

УДК 004:338.22

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА АВТОМАТИЗАЦИЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

Сергей Георгиевич Столяров, магистрант
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*
E-mail: hadonokku@gmail.com

IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGIES ON AUTOMATION OF TECHNOLOGICAL PROCESSES AND BUSINESS MANAGEMENT

Sergey Georgievich Stolyarov, Master's Degree student
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

В статье рассматривается влияние информационных технологий на автоматизацию технологических процессов и управление бизнесом в целом.

© Столяров С.Г., 2019

Ключевые слова: информационные технологии, бизнес, производство, предприятие, технологический процесс, инновация.

The article discusses the impact of information technology on the automation of technological processes and business management as a whole.

Key words: information technologies, business, production, enterprise, technological process, innovation.

В настоящее время производство товаров и услуг тесно связано с созданием и использованием технологий обработки информации и связи. Ключевая особенность этого технологического изменения заключается в том, что оно обеспечивает средства для прямого повышения производительности за счет автоматизации посредством компьютеризации. Информационные технологии (ИТ) не только сами предоставляют новые возможности для экономического роста, но и обеспечивают значительную часть технологической информации, необходимой для плодотворной деятельности в любом секторе экономики. Действительно, благодаря как прямым, так и косвенным эффектам использования ИТ, разного рода инновации (технологические, инфраструктурные и др.) стали основополагающими для функционирования экономики.

Как известно, модель организации включает технологические (оборудование, инфраструктура и оснащение рабочего места), социальные (отдельные лица и группы, а также социальные процессы и неформальные каналы, используемые этими группами для общения и ведения переговоров) и управленческие (использование властных полномочий, официальные коммуникации) компоненты. Технологические изменения, связанные с внедрением ИТ, имеют очевидное и прямое влияние на все части модели организации.

На уровне предприятия самым большим значением ИТ является снижение затрат. Однако, как правило, это не единственное соображение, которым руководствуется топ-менеджмент при принятии решения о внедрении информационных технологий. Позволяя реорганизовать бизнес-процессы ИТ могут способствовать улучшению обслуживания клиентов: сокращать время производственного цикла, улучшать порядок заказов, оптимизировать работу склада и т. д.

Несомненно, сейчас внедрение ИТ является необходимостью для выживания в рыночной среде. Чтобы оставаться конкурентоспособным на быстро меняющемся рынке, важно:

- 1) быть в курсе последних событий в области высоких технологий;
- 2) устанавливать связи с теми участниками рынка, кто выступает приверженцем ИТ;
- 3) сохранять готовность придерживаться ИТ, которые дают долгосрочные преимущества для предприятия.

Решение о внедрении ИТ является стратегическим, т. е. руко-

водство предприятия должно быть обеспокоено долгосрочными перспективами использования ИТ, а также отказа от них. Для лица, принимающего важнейшие бизнес-решения, существенным фактором является производительность. Однако последняя редко бывает достаточна для успеха на рынке и не должна быть единственной или даже основной причиной инвестиций в ИТ. По мнению специалистов, клиентоориентированность, обеспечиваемая ИТ, – часто более весомый аргумент в пользу ИТ, нежели повышение производительности [1].

Не менее важным фактором выбора в пользу ИТ на предприятии является упрощение технологических процессов. Если в результате внедрения ИТ рабочие процессы станут более короткими, менее трудозатратными; избавятся от ряда «узких» мест, чреватых ошибками, паузами и т. п., значит, в целом деятельность предприятия будет эффективнее.

В свое время индустриализация привела к разделению труда, централизации функций и новым формам трудовых отношений. Революция в сфере информационных технологий добавила еще один слой изменений, который существенно повлиял на местоположение работы во времени и пространстве, а также на оперативность общения независимо от расстояния. Промышленное оборудование представляет собой поучительный пример воздействия на управление бизнесом (в части управления производством, кадровой политики) развития технологий. Еще в прошлом веке рабочие специальности подразумевали тщательно отточенные ремесленные навыки, владение целым рядом инструментов. Инженерная мысль превратила механические станки в станки с числовым программным управлением, что радикально изменило набор необходимых качеств в требованиях к кандидатам на рабочую вакансию. Физические кондиции – координация движений рук и зрения – были заменены потребностью в интеллектуальных и когнитивных способностях, важных для программирования станков. Диаметрально противоположные требования делали невозможным переподготовку старых рабочих, поскольку новые реалии требовали не силы, выносливости, ловкости и сноровки, а довольно высокого уровня знания математики.

Более поздние инновации (электронный обмен данными, автоматизированное проектирование и поддерживаемые компьютером совместные рабочие инструменты) еще более модернизировали технологические процессы, ускоряли выход продукции, делали ее совершеннее.

Таким образом, распространение ИТ оказало серьезное воздействие на характер производства. В целом ряд рабочих профессий радикально изменились, было создано много новых рабочих спе-

циальностей, а некоторые виды трудовой деятельности исчезли. Существующие в настоящее время рабочие профессии обычно довольно сложны и требуют обширного набора навыков. Ситуацию на рынке труда регулируют, корректируют, в некоторой степени контролируют электронное обучение, электронная коммерция и электронное общение через Интернет.

Наука предлагает все более мощные и сложные технологии. Однако обычные пользователи не в полной мере задействуют имеющиеся технологические возможности. Иногда чрезмерная сложность делает недоступным применение ИТ в производстве, т. е. возможности опережают способности работников предприятия понимать и правильно использовать технологические решения для выполнения своих производственных задач.

Во избежание ситуации, когда невостребованные функции ИТ бездействуют на сервере предприятия, руководителям необходимо обеспечить внедрение инновационных разработок для решения действительно насущных проблем, а не просто ради того, «чтобы и у нас было».

Программа внедрения ИТ в производство однозначно завершится неудачей, если инновации рассматриваются лишь как способ внести незначительные коррективы и усовершенствования в существующие технологические процессы; если отсутствует готовность «запрограммировать» весь рабочий процесс. Нередко использование ИТ рассматривается как однократная мера для сокращения расходов. В действительности снижение затрат часто является удачным побочным продуктом применения ИТ, которые требуют постоянных изменений в мышлении пользователей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Information technology and the economy [Electronic resource]. URL: <http://www.lonniebest.com/InformationTechnology/>.

УДК 004:338.22

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕСЕ

Сергей Георгиевич Столяров, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: hadonokku@gmail.com

THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGY IN BUSINESS

Sergey Georgievich Stolyarov, Master's Degree student

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

В статье раскрывается роль информационных технологий в бизнесе. Характеризуются направления их использования в современных условиях.

Ключевые слова: информационные технологии, бизнес, информация, коммуникация, бизнес-операция, безопасность.

The article reveals the role of information technologies in business. Directions of their use are characterized in modern conditions.

Key words: information technologies, business, information, communication, business operation, security.

Инновации в технологиях способствуют развитию бизнеса. Бизнес, в свою очередь, упрощает многие вещи, распространяя технологии. Таким образом технологии и бизнес находятся во взаимоотношениях и взаимовыгодных отношениях.

Как известно, информационная технология (ИТ) – это процесс, использующий совокупность методов и средств реализации операций сбора, регистрации, передачи, накопления и обработки информации на базе программно-аппаратного обеспечения. ИТ можно назвать применение компьютеров и Интернета для хранения, извлечения и манипулирования данными.

Современный бизнес полагается на ИТ в большей степени, чем когда-либо прежде. Даже способность принимать платежи по кредитным или дебетовым картам в розничных магазинах требует сложной системы банковских обменов и телекоммуникаций для бесперебойной и надежной работы. Применение ИТ в управлении дает возможность работать вне офиса и обеспечивает расширенный доступ к важной информации независимо от местоположения.

В настоящее время ИТ широко используются в бизнесе для решения производственных и управленческих задач экономического объекта. Сегодня это ключевая часть любого предпринимательства, от малого бизнеса, которым управляет один человек, до огромных многонациональных корпораций. Компьютерные технологии стали жизненно важными для ведения дел. Позволяя автоматизировать многочисленные процессы, ИТ повышают производительность предприятия. Это становится реальным благодаря возможности использовать меньше ресурсов, улучшать качество при низких затратах и повышать скорость различных операций.

ИТ также позволяют хранить больше информации без утраты ее целостности. С помощью ИТ конфиденциальные сведения сохраняются так, чтобы они были наименее уязвимы. Данные могут быть получены мгновенно, когда это необходимо, и проанализированы не только для изучения прошлого опыта, но и для прогнозирования будущего. Это, разумеется, влияет на процесс принятия решений.

ИТ реализовали идею глобализации бизнес-операций. С одной стороны, теперь почти каждый может заниматься бизнесом практически в любом месте, в любой комнате своего дома. С другой стороны, предприятия имеют более широкий охват в мире. Интернет в настоящее время является важной частью маркетинговой кампании любого бизнеса, поскольку он позволяет привлекать клиентов из всех стран.

Сегодня в качестве следующего большого рубежа для бизнеса многими рассматривается мобильность. В каждом аспекте деловой жизни – от контент-маркетинга до отношений с клиентами, продаж, выставления счетов и доставки товара – достаточно применить лишь планшет или смартфон.

Однако мобильные решения служат не только предпринимателям, но и потребителям. Поколение миллениалов использует свои телефоны, чтобы сделать все – от покупки до продажи, чтобы поделиться своим опытом и собрать необходимую информацию. Покупки в Интернете стали настолько частыми, что большинство крупных розничных магазинов имеют интернет-площадки для осуществления купли-продажи. Потребители могут купить таким образом практически любой товар: от бытовой техники до музыкальных инструментов.

Также невероятно важно для бизнеса то, что ИТ сделали более доступными коммуникации. Постоянные инновации в этой сфере за короткий срок позволили общению выйти на высочайший технологический уровень. Например, платформы для онлайн- и видеоконференций, такие как Skype, Zoom и GoToMeeting, предо-

ставляют предприятиям возможность работать в режиме реального времени, значительно сокращая расходы, связанные с привлечением клиентов на месте или общением с сотрудниками, которые работают удаленно. Поскольку технологии сделали мощные компьютеры меньше, люди становятся более свободными: они могут путешествовать или даже заниматься спортом, одновременно контролируя свой бизнес. Кроме того, ИТ позволяют организациям практически без усилий связываться с иностранными поставщиками и потребителями.

ИТ формируют команду в бизнесе, потому что сотрудники, находящиеся в разных местах, лучше взаимодействуют. Так, если менеджеры предприятия могут свободно общаться с координаторами поставок в другом месте, то вероятность возникновения очагов конфликтов и недоверия будет меньше. В то время как социальная напряженность разрушает бизнес, ИТ, сплочивая персонал, часто помогают работникам отодвинуть в сторону свои личные претензии.

Важно отметить две сближающиеся тенденции в современном бизнесе: во-первых, то, что как аппаратное, так и программное обеспечение, необходимые для создания необходимых технологических решений, стали более доступными; во-вторых, то, что с каждым днем появляется все больше технически грамотных предпринимателей, которые способны использовать эти технологии. Кроме того, поскольку решения предлагаются по доступной цене и они очень просты в использовании, предприятиям не нужно вкладывать в них слишком много денег, и это упростило бизнес.

Таким образом, мир бизнеса кардинально изменился с тотальной компьютеризацией общества. В настоящее время существует множество способов, с помощью которых ИТ оказывают воздействие на предприятия и организации. Хозяйствующие субъекты используют его в различных сферах, включая финансы, производство, человеческие ресурсы и безопасность.

Любой владелец бизнеса задается вопросом, как применять ИТ с максимальной пользой для своего дела. Исходя из вышесказанного, можно выделить несколько направлений.

1. Необходимо использовать ИТ для интеграции коммуникаций на предприятии. Важно, чтобы сотрудники были объединены для совместной работы на базе интернет-платформы, аккаунта в социальных сетях. Это даст возможность держать всех в курсе того, что происходит в бизнесе и куда он движется. Таким образом, персонал будет ориентироваться на стратегические цели.

2. С помощью ИТ (через Интернет) рекламировать свои продукты и услуги, привлекать потенциальных клиентов, активно развивать с ними деловые отношения, поддерживать дружественные

связи с ключевыми партнерами. Общаясь с людьми по всему миру или обращаясь к ним, компании увеличивают подверженность своей рекламе без необходимости нести дополнительные рекламные расходы.

3. Улучшать обслуживание клиентов: они могут отставлять отзывы о продуктах и услугах, а также делать предложения о том, что необходимо улучшить, а какие недостатки искоренить.

4. Оптимизировать операции, снижать затраты, повышать эффективность деятельности, максимизировать прибыль, минимизировать потери.

5. Использовать ИТ для хранения и защиты финансовых данных, конфиденциальных исполнительных решений и другой секретной информации, которая определяет конкурентные преимущества.

6. Расширять технологические возможности своего бизнеса, завоевывать новые рынки.

УДК 331.101.38

**ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИИ И СИСТЕМЫ
МОТИВИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА
В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Елена Николаевна Сураева, магистрант

Антон Станиславович Одинокоев, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: E.S12334@yandex.ru, Odinokovant@gmail.com

**INTERRELATION OF STRATEGIES
AND PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM
IN A COMMERCIAL ORGANIZATION**

Elena Nikolayevna Suraeva, Master's Degree student

Anton Stanislavovich Odinokov, Master's Degree student

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

В статье рассматривается понятие мотивации персонала, взаимосвязь стратегии и системы мотивации в организации.

Ключевые слова: мотивация, стратегия, инновационные технологии, коммерческая организация.

The article discusses the concept of staff motivation, the relationship of strategy and motivation system in the organization.

К е у о р д s: motivation, strategy, innovative technologies, commercial organization.

Для любого бизнеса ключевым капиталом являются люди. Человеческий капитал – определяющий детерминант реализации запланированных задач [3, с.202]. Поэтому без мотивации своих сотрудников не обойтись, ведь от них зависит финансовый результат. Как правило, грамотное использование методов стимулирования сотрудников позволяет:

- сократить «текучку» кадров;
- привлекать сотрудников, выявлять и поощрять лучших;
- формировать «команды», поощрять совместную работу ради достижения цели [1, с.98].

Чтобы понять, как работать с продуктивностью сотрудников, в первую очередь необходимо определить, что побуждает персонал трудиться эффективнее и что представляет собой мотивация.

Мотивация персонала включает в себя совокупность стимулов, которые определяют поведение конкретного индивида. Следовательно, это некий набор действий со стороны руководителя, направленный на улучшение трудоспособности работников, а также способы привлечения квалифицированных и талантливых специалистов и их удержания [5, с. 110].

В рыночных условиях хозяйствования важной задачей является внедрение таких инновационных технологий мотивирования персонала предприятий, которые будут коррелировать с их стратегическими целями. Теорией и практикой доказано, что мотивационные технологии и стратегия организации должны рассматриваться в тесной взаимосвязи. Даже лучшие мотивационные инструменты не обеспечат получение ожидаемого эффекта, если будут внедряться «оторвано» от стратегических планов развития.

Это можно объяснить, в частности, и тем, что внедрение большинства технологий мотивации персонала – это довольно длительный процесс, который еще к тому же касается каждого отдельного работника. Поэтому упомянутая выше «оторванность» может привести к напрасным тратам различных ресурсов, принятию неэффективных управленческих решений и еще к ухудшению социально-психологического климата в коллективе, следствием которого довольно часто становится повышение уровня текучести персонала.

Работники должны быть мотивированы. К сожалению, следует констатировать, что многие отечественные предприятия либо вообще не имеют стратегий своего развития, или, что чаще всего, такие стратегии не соответствуют реалиям. Особенно актуальной

эта проблема является в период перемен, когда условия функционирования меняются, а стратегия остается прежней. Следует заметить, что неважно, какой будет эта стратегия – антикризисной, стратегией развития, сокращения и т. д. В любом случае достичь ее можно будет при условии, что работники будут должным образом мотивированы.

Практикой доказано, что в условиях конкурентной активности одно из первоочередных задач – мобилизация всех имеющихся ресурсов, и прежде всего – человеческих. При любой стратегии важность мотивации персонала на предприятиях является бесспорным фактом, тем более в условиях кризиса. Если горизонт планирования предприятия включает ориентиры на несколько лет вперед, то накопление и использование ресурсов осуществляется с учетом стратегических целей компании. Если же этого нет – ресурсы организации тратятся хаотично и вариативно, нередко в интересах отдельных субъектов [2, с. 288].

Практикой управления персоналом на успешных предприятиях доказано, что не только компания должна иметь стратегическое видение развития, но и HR-подразделение должно мыслить стратегически. Стратегическое мышление – это ключевая компетенция HR-директора. Поэтому этот тезис является важным и во время формирования и внедрения инновационных технологий мотивации персонала. Чтобы обеспечить эффективность этих процессов, следует действовать как стратег и быть для ТОП-менеджмента организации стратегическим партнером. А не только исполнителем, отвечающим за тактические результаты.

Поэтому перед HR-подразделением стоит важная задача: мыслить и действовать стратегически, в том числе и при формировании и внедрении инновационных технологий мотивации персонала. Внедрить такие технологии мотивации, которые помогут достичь стратегии предприятия – это одна из основных задач HR-специалистов [4, с. 76].

В России нестандартным способам мотивации персонала очень доверяют. Однако в мире все больше компаний наряду со стандартными медицинскими страховками, компенсациями абонементов в фитнес клуб и т. д., предлагают своим сотрудникам «необычный» социальный пакет.

Рассмотрим наиболее распространенные инновационные технологии мотивации, которые можно использовать как в крупном холдинге, так и в небольшой фирме:

1. Проведение мотивационных планерок для всех сотрудников, а не только среди руководящего состава. Это первое и самое простое, что можно сделать для того, чтобы мотивировать сотрудников. Когда люди осведомлены о том, чем занимается компания,

чем она живет, каково состояние дел и что можно сделать для улучшения ситуации, это поощряет их к действиям.

2. Отмечание знаменательных дат и событий. Это второй шаг на пути к успеху. Поводом может быть много: от окончания испытательного срока, повышения до свадьбы и рождения первенца. Самое главное - внимание со стороны руководства.

3. Повышение квалификации и обучающие курсы – это также один из самых простых способов мотивировать сотрудников. Это могут быть курсы, стажировки в других компаниях, семинары и конференции в том числе международные. Главное, что отправлять на такие курсы нужно «отличников», то есть тех, кто сделал больше продаж в этом месяце, перевыполнил план по набору персонала и т. д. Учиться, как правило, любят те, кто готов двигаться по карьерной лестнице вверх. Такие люди и приносят прибыль, поскольку сами в ней заинтересованы.

4. Выбор должен быть всегда. Например, можно предоставить сотрудникам право самим выбрать место для следующего корпоративного вечера, выбрать способ поощрения (оплата сотовой связи, проезда или талоны на бензин). При этом это тоже нематериальная мотивация персонала, поскольку можно в числе прочего предоставлять лучшим из лучших право, например, выбрать время для отпуска.

5. Обратная связь. Сотрудники должны иметь возможность вносить предложения и комментарии по рабочему процессу. Можно, например, установить ящик для писем и предложений. При этом не стоит писать «для жалоб и предложений». Нужно показать работнику, что руководство готово выслушать рациональные предложения. Так называемый «принцип премирования инициатив» хорошо работает в крупных корпорациях.

6. Место для отдыха. В офисе, даже если он небольшой, должно быть место для отдыха и раздевалка. Смысл такой мотивации в том, что сотруднику нужно время на реализацию своих физиологических потребностей в еде и отдыхе.

7. Информирование. Сотрудники должны знать о заслугах своих коллег. Для этого можно выпускать корпоративную газету или запустить небольшой внутренний интернет-ресурс.

8. Конкурсы и бонусы. Проведение всевозможных соревнований между сотрудниками показало, что один раз ставший «сотрудником месяца» работник будет стремиться повторить успех или придумать, как еще мотивировать своих же коллег [6, с. 116].

9. Зона личной ответственности – рабочее место. Рабочий стол любого сотрудника должен говорить о том, кто здесь сидит. Не обязательно вешать огромную табличку на дверь, достаточно бей-

джа на столе или визитки. Но любому сотруднику будет приятно, когда его знают по имени.

10. Корпоративные мероприятия как способ поощрения. Все это повышает командный дух и дает стимул работать лучше. Любому человеку приятно, когда его ценят по заслугам. Если труд замечен, значит не напрасен.

В итоге, можно отметить, что благодаря стратегическому мышлению HR-подразделение не только сможет осуществлять планирование инновационных технологий мотивации персонала на предприятиях, но и планировать свои действия в этой сфере. А также формировать соответствующие КРП и оценивать успешность их достижения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аллин, О.Н. Кадры для эффективного бизнеса. Подбор и мотивация персонала / О.Н. Аллин, Н.И. Сальникова. М.: Генезис, 2017. 248 с.

2. Волосский А.А. Мотивация и стимуляция труда. М.: Техносфера, 2018. 524 с.

3. Зотова Е.В. Национальный исследовательский университет как фактор развития региональной инновационной системы / С.А. Щанки, Н.Н. Катайкина, Е.В. Зотова // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2012. № 3. С. 199–208.

4. Солдаткина С.М. Особенности управления карьерой в современных условиях / С. М. Солдаткина, О. Г. Аранович // *Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международ. Науч. практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.)*; Саран. кооп.ин-т (фил.)ПУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. С. 285–289.

5. Солдаткина С.М. Процесс мотивационного управления как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации / С. М. Солдаткина, Е.В. Копылова // *Финансовая экономика*, 2019. № 1. С. 107–112.

6. Шпренгер Райнхард Мифы мотивации. М.: Наука, 2017. 296 с.

УДК 331.101.38

КАК МОТИВИРОВАТЬ СОТРУДНИКОВ К РАБОТЕ

Елена Николаевна Сураева, магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: E.S12334@yandex.ru

HOW TO MOTIVATE EMPLOYEES TO WORK

Elena Nikolayevna Surayeva, Master's Degree student

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В статье рассматриваются внешние и внутренние мотиваторы, способствующие повышению производительности труда персонала в организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: мотивация, мотиваторы, внешние мотиваторы, внутренние мотиваторы, коммерческая организация.

The article discusses external and internal motivators that contribute to increasing the productivity of personnel in the organization.

К e y w o r d s: motivation, motivators, external motivators, internal motivators, commercial organization.

В настоящее время любой бизнес заставляет своих владельцев задумываться о том, как тратить меньше, а зарабатывать при этом больше. На чем можно сэкономить и как правильно подобрать метод мотивации персонала, сотрудников, чтобы они работали с достаточным уровнем производительности. При разработке мотивационной системы, следует учитывать тот факт, что любая мотивация должна соответствовать интересам и потребностям сотрудников организации. Поэтому одна из основных задач успешного HR (управления персоналом) – правильные мотивационные схемы, как материальные, так и нематериальные. Если брать за основу психологию, то здесь «мотив» представлен как нечто, активизирующее, поддерживающее и направляющее поведение. Если мотивация персонала будет правильной, руководитель заметит это сразу же. Сотрудники будут более работоспособны. Соответственно и результаты их труда не заставят себя ждать [5, с. 111].

Конечно, лучший метод мотивации персонала, чем заработная плата, придумать сложно. Сложившийся уровень заработной платы, характеризующийся ее отрывом от своей объективной основы, не обеспечивает простого воспроизводства человека [3, с.11]. Но неверно думать, что больше нет никаких реально действующих

способов направить коллектив по пути созидания. Для того, чтобы понять различия между материальной и нематериальной мотивацией сотрудников можно для начала рассмотреть пирамиду Маслоу. В ее основе потребности человека, которые и используются в качестве метода мотивации персонала. Эти потребности условно делятся на пять категорий [1, с.86]:

- физиологические – потребности в еде, воде, сне и т. д.;
- самосохранение – потребность в безопасности;
- социальные потребности;
- потребности в уважении и признании;
- потребности в самовыражении.

Собственно, последние потребности в самовыражении или, как их еще называют, потребности в самоактуализации, точнее их удовлетворение и лежит на вершине пирамиды Маслоу.

Любой работодатель, зная потребности своих сотрудников, может использовать разные методы мотивации персонала, нематериальной в том числе. Важно только брать за основу потребности сотрудников разных уровней и проводить мероприятия, направленные на повышение мотивации регулярно, а не раз в год. Мотивационные мероприятия со стороны руководства должны дать понять сотрудникам, что они важны для организации, дать почувствовать себя наравне с руководством причастными к происходящему. Удовлетворенные сотрудники будут работать с большей отдачей, и это повысит уровень удовлетворенности клиентов. Так что же мотивирует людей на эффективную работу?

Существуют внешние мотиваторы, когда человек хочет получить вознаграждение за свой труд или избежать наказания. Обычно в качестве внешних мотиваторов организации используют зарплату, льготы, продвижение по карьерной лестнице и премии. Их применение эффективно в отношении многих людей, они направлены на удержание персонала и достижение успеха в конкурентной борьбе.

Также существуют внутренние мотиваторы, когда человека мотивирует собственное желание сделать что-то ради себя, и в этом состоит вознаграждение. Внутренние мотиваторы могут быть следующими [2, с. 102]:

- высокий уровень заинтересованности в работе;
- признание людей;
- удовлетворение от достигнутого результата;
- удовлетворение от решения сложной задачи.

Научные исследования свидетельствуют о том, что рост креативности связан с внутренней мотивацией.

Так, как организации могут мотивировать людей, для которых деньги, статус и внешние награды не являются основной целью?

Задача состоит в том, чтобы найти правильную комбинацию внешних и внутренних мотиваторов для эффективной работы сотрудников. Людей мотивируют интересная работа, сложные задачи и большая ответственность. Эти внутренние факторы соответствуют внутреннему желанию сотрудников развиваться и достигать результатов [4, с. 287].

Многим сотрудникам в настоящее время приходится самостоятельно управлять своими процессами, особенно тем, кто работает удаленно. Люди должны использовать свой опыт и знания для распределения рабочей нагрузки и выполнения важных организационных задач. Рассмотрим пять ключевых способов, помогающих повысить внутреннюю мотивацию персонала. Организации необходимо расширить полномочия сотрудников, чтобы дать им возможность:

1. Стремиться к значимой цели. Организация должна помочь сотрудникам почувствовать, что они могут достичь чего-то важного, чего-то действительно стоящего. Инструменты для управления совместной работой обеспечивают прозрачность данных, чтобы сотрудники могли оценить, как их работа вписывается в общую картину.

2. Выбирать лучший способ достичь этой цели. Сотрудникам необходимо предоставить автономию и свободу выбора. Пусть сотрудники сами выбирают методы выполнения работы и самостоятельно оценивают, какие задачи для них важнее всего – в пределах разумного, конечно. Например, нет смысла заставлять людей сидеть за компьютером 8 часов подряд. Одни сотрудники более продуктивны за пределами офисного помещения, а другим нужны альтернативные способы организации работы.

К примеру, Wrike предлагает множество вариантов просмотра рабочей панели задач. Можно выбрать представление данных в виде канбан-доски, диаграммы Ганта, таблицы, списка дел и др. Также для успешной работы многим помогают визуализация задач.

3. Убедиться в собственной компетентности. Сотрудники должны почувствовать, что умеют мастерски выполнять свою работу. Похвала и признание помогают повысить чувство собственного достоинства и стимулировать людей на дальнейшее развитие способностей. Когда сотрудники осознают что хорошо справляются, результаты соответствуют или превышают личные стандарты и они выполняют серьезную высококачественную работу, уровень удовлетворенности собственной работой повышается. Соответственно, повышается уровень удовлетворенности клиентов, даже если сотрудник не работает с клиентами напрямую.

4. Двигаться к значимой цели. Системы управления проектами и совместной работой показывают ход выполнения работ в режиме ре-

ального времени по мере внесения изменений. Сотрудники не только будут понимать, что их работа отслеживается и они двигаются в правильном направлении, но и смогут сами это видеть. У сотрудников появится уверенность в успешном развитии, а значит, они убедятся, что принимали верные решения, и поверят в будущие перспективы.

5. Работать в команде. Люди – от природы социальные существа, они хотят общаться, взаимодействовать и обмениваться опытом с другими людьми. Каждый человек хочет признания и понимания. Инструменты для управления проектами помогают наладить эффективную работу независимо от расстояния и часовых поясов. Это особенно важно для удаленных сотрудников: так они могут почувствовать себя частью коллектива, не находясь при этом в офисе компании [6, с. 14].

В итоге можно отметить, что внутренние стимулы создают сильную мотивацию к работе, которая выгодна и организации и самим сотрудникам. Они ориентированы на результат, открывают новые возможности и соответствуют требованиям как сотрудников, так и работодателей, а также ведут к достижению важной цели. Внутренние мотиваторы не требуют больших финансовых вложений, поэтому любая организация может внести их в свой набор инструментов по стимулированию персонала. А если совместить внешние и внутренние мотиваторы, то их действие усилится. Наиболее эффективный подход состоит в сочетании внешней мотивации на основе получения вознаграждения за труд и внутренней философии с ориентацией на постановку и достижение целей. Это можно свести к простой формуле: чем больше люди мотивированы, тем они счастливее. А счастливые люди лучше работают и достигают более высоких результатов. Успешные продуктивные сотрудники – гарантия высокой удовлетворенности клиентов. А это, в свою очередь, ведет организацию к успеху.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Волосский А.А.* Мотивация и стимуляция труда. М.: Техносфера, 2018. 524 с.
2. *Дуракова И.Б.* Управление персоналом: учебник / И.Б. Дуракова, Л.П. Волкова, Е.Н. Кобцева. М.: Инфра-М, 2019. 384 с.
3. *Зотова Е.В.* Влияние заработной платы на уровень и качество жизни населения // Зотова Е.В. Катайкина Н.Н. // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2011. № 2. С. 8–12.
4. *Солдаткина С.М.* Особенности управления карьерой в современных условиях / С. М. Солдаткина, О. Г. Аранович // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Международ. Науч. практ. конф. (Саранск, 26–27 апреля 2017 г.); Саран. кооп.ин-т (фил.) РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. С.285–289.
5. *Солдаткина С. М.* Процесс мотивационного управления как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации / С. М. Солдаткина, Е.В. Копылова // Финансовая экономика, 2019. № 1. С. 107–112.
6. *Управление персоналом организации: учебник / под ред. Кибанова А.Я., Баткаева И.А., Ворожейкин И.Е. и др.* М.: Инфра-М, 2018. 64 с.

УДК 338.2

**ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ
ФОРМИРОВАНИЯ СБЫТОВОЙ
СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Роман Раисович Хайров, доцент

Алина Игоревна Неськина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: r.r.khairov@ruc.su, neaskinaa@mail.ru

**RESEARCH OF THE BASIC STAGES
OF FORMATION OF THE ENTERPRISE
SALES STRATEGY**

Roman Raisovich Khairov, Associate Professor

Alina Igorevna Neskina, Master's Degree student

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

В статье определены общие этапы разработки сбытовой стратегии компании, дана их характеристика. Авторами предложен свой вариант к формированию сбытовой стратегии на основе процессного и системного подходов. В статье отражены его преимущества.

К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегия, сбыт, предприятие, методы, оценка, конкурентоспособность.

The article defines the general stages of the development of the company's marketing strategy, and gives their characteristics. The authors proposed their own option for the formation of a marketing strategy based on process and system approaches. The article reflects its advantages.

К e y w o r d s: strategy, marketing, enterprise, methods, evaluation, competitiveness.

Рыночная среда, воздействуя на отечественные предприятия, диктует необходимость систематического пересмотра стратегических ориентиров в конкурентной борьбе и совершенствования их систем управления [1]. Одним из инструментов управления предприятием является разработка сбытовой стратегии, которая может позволить компании правильно и своевременно противостоять рыночным угрозам и использовать рыночные возможности. Процесс разработки сбытовой стратегии занимает продолжительное время. Он требует проведение глубокого анализа и систематизации полученных сведений. Каждое предприятие разрабатывает и применяет

свою уникальную бытовую стратегию, которая создается с учетом особенностей деятельности компании и изменчивости рынка.

Можно выделить следующие общие этапы формирования сбытовой стратегии предприятия:

- анализ состояния рынка;
- сегментация рынка и определение потребительского интереса;
- оценка конкурентов и определение конкурентоспособности предприятия;
- разработка целей стратегического развития;
- оценка стратегии с точки зрения ее финансовой состоятельности [2].

На этапе анализа состояния рынка необходимо дать точную оценку соответствующего сегмента рынка, провести мониторинг ежеквартальных объемов продаж предприятия. Анализ состояния рынка предусматривает определение условий зависимости колебаний в объемах продаж предприятия. Необходимо установить причины, влияющие на объемы сбыта продукции. Таковыми могут быть своевременность прихода и успешность переработки сырьевых ресурсов, сезонность в спросе на производимую продукцию, величина изменения цен, количественные и качественные изменения на рынке поставщиков.

При выборе целевого сегмента компании необходимо определить на удовлетворение каких потребностей будет направлена ее деятельность, какая продукция или спектр услуг предприятие будет представлять своим покупателям. Кроме этого, компании надо сгруппировать выявленные потребности клиентов, которые еще не реализуются. В современной экономике острее стоит вопрос о том, кому продать товар, а не как его произвести. [3]

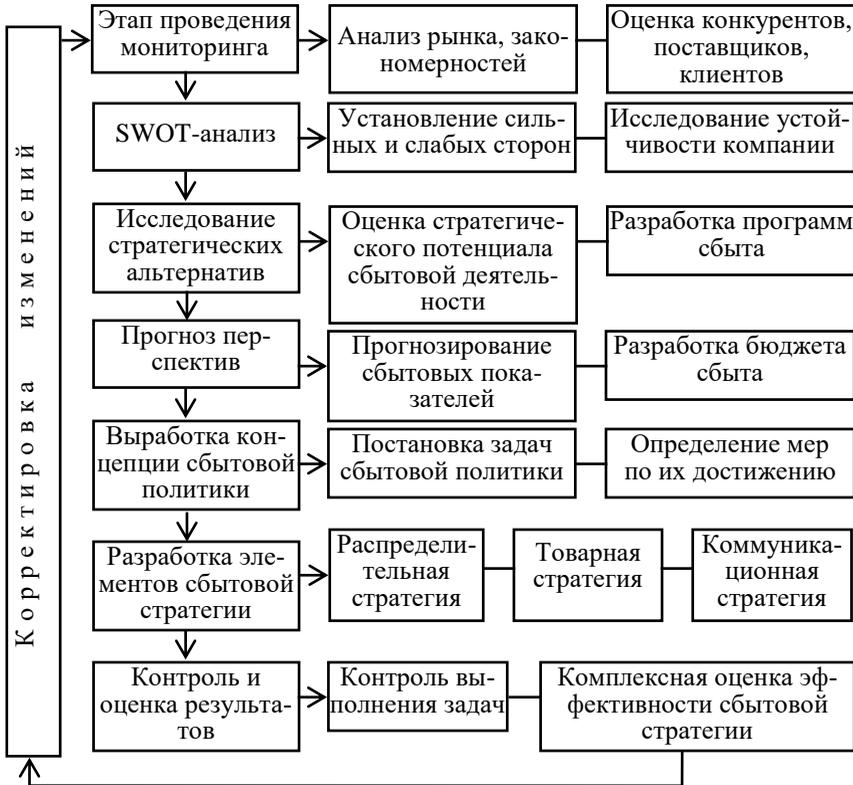
Оценка работы конкурентов предприятия и определение своей конкурентоспособности позволяют выработать свои отличительные особенности, выявить сильные и слабые стороны в работе, которые оказывают наибольшее влияние на результативность деятельности компании в целом.

На этапе формирования целей стратегического развития определяется конечный результат, который хочет достигнуть компания в своем развитии.

К таким результатам можно отнести как монетарные, так и немонетарные составляющие. К количественным (монетарным) результатам можно отнести увеличение объема продаж, получение прибыли, рост рентабельности. К немонетарным результатам относятся положительное общественное мнение, которое выражается в хорошем отношении поставщиков, клиентов, власти, акционеров, а также формирование имиджа.

На этапе оценки сбытовой стратегии предприятия с точки зрения ее финансовой состоятельности производится анализ и прогнозирование качества и ресурсоемкости будущих продуктов компании, прогнозирование их конкурентоспособности, уровня цен. Финансовая состоятельность сбытовой стратегии основывается на определении размеров выручки и прибыли, а также величин, разработанных предприятием контрольных показателей и количестве промежуточных этапов контроля.

Анализ научной литературы по разработке сбытовой стратегии позволил выделить наиболее эффективные компоненты (рисунок).



Авторский подход к разработке сбытовой стратегии предприятия на основе процессного и системного подходов

На наш взгляд, можно выделить следующие преимущества:

– максимальная загрузка производственных мощностей с целью производства востребованной на рынке продукции;

- наличие оптимально определенных каналов продвижения собственной продукции;
- минимизация суммарных издержек в хозяйственно - производственном цикле продукции без сокращения расходов на рекламу и потребительский сервис.

Отсюда следует, что особенности авторского подхода разработки сбытовой стратегии связаны с особенностями продукции промышленного предприятия. Несмотря на это, промышленное предприятие в рамках разработки сбытовой стратегии должно акцентировать внимание, в первую очередь, на существующий потребительский спрос и в соответствии с этим должна быть разработана конкретная стратегия сбыта.

Обобщая вышеизложенное можно сделать вывод, что сбыт продукции и услуг определяет основные направления стратегического планирования компании. Разработанная сбытовая стратегия предприятия влияет на повышение ее конкурентоспособности и увеличение доли рынка, удовлетворение имеющегося спроса и рост прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецова Е.Г.*, Хайров Р.Р. Процессный подход к разработке конкурентной стратегии предприятий хлебопекарной промышленности: уч. пособие / Е.Г. Кузнецова, Р.Р. Хайров ; Саран.кооп.ин-т РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 124 с.
2. *Марабаева Л.В.*, Кузнецова Т.Е. Развитие стимулирования сбыта продукции предприятий кондитерской промышленности: монография / Л.В. Марабаева, Т.Е. Кузнецова: Саран.кооп.ин-т РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 156 с.
3. *Кузнецова Т.Е.* Методы оценки эффективности программы стимулирования сбыта // Реформирование образовательной среды: материалы Междунар. науч. - практ. конф., посвященной 185-летию потребительской ко-операции России (Саранск, 30–31 марта 2016 г.); Саран.кооп.ин-т РУК. Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. С.331–334.

УДК 378.6

ОРИЕНТИРЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Роман Раисович Хайров, доцент

Ирина Ивановна Кондрашкина, доцент

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: r.r.khairov@ruc.su, ikondrashkina@rucoop.ru

GUIDELINES FOR VOCATIONAL COOPERATIVE EDUCATION

Roman Raisovich Khairov, Associate Professor

Irina Ivanovna Kondrashkina, Associate Professor

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

В статье представлены итоги Форумов потребительской кооперации РФ по проблеме образование как центры создания инноваций. Актуальность данной темы обусловлена общей тенденцией развития высшего образования в России – преодолением отставания и развитием новых технологий в ключевых областях экономики страны.

К л ю ч е в ы е с л о в а: кооперативное образование, нормы будущего, стратегии развития, предпринимательское образование, экспертный консалтинг.

Abstract The article presents the results of the Consumer Cooperation Forums of the Russian Federation on the issue of education as centers for the creation of innovations. The relevance of this topic is due to the general trend in the development of higher education in Russia - overcoming the gap and the development of new technologies in key areas of the country's economy.

К е у w o r d s: cooperative education, norms of the future, development strategies, entrepreneurial education, expert consulting.

У кооперативного образования есть преимущества в виде единой кооперативной среды, которая позволяет использовать возможности для каждого. Доверие к образовательным кооперативным организациям снижается: не готовят к реальной профессиональной жизни. Вузы заботятся больше о своей репутации, чем о том, что нужно студенту. Сегодня в кооперативном образовании существует ряд барьеров (норм), которые сдерживают его инновационное развитие и объективно снижают роль потребительской кооперации в целом. К ним можно отнести:

– отсутствие практических навыков понимания основ потреб-

- кооперации у студентов при освоения образовательных программ;
- отсутствие единого вектора развития между всеми уровнями кооперативных образовательных организаций;
 - разрыв взаимодействия между представителями бизнеса и образовательными организациями;
 - нет сопряжения отраслевой составляющей содержательной части образовательных программ между уровнями ВО и СПО;
 - слабая система целевых заказов на подготовку кадров от системы ПК;
 - основной заказчик подготовки кадров – не система ПК;
 - отсутствие единого вектора развития между всеми уровнями кооперативных образовательных организаций;
 - слабый уровень профессиональной подготовки ППС в области цифровизации;
 - отсутствие отраслевых экспертов по оценке образовательных программ;
 - обучение статично, в соответствии с ФГОС, преподаватель традиционен в технологии и методики
 - ограничение возможностей участия негосударственных организаций в реализации федеральных и региональных образовательных проектов и др.

Это предполагает в первую очередь разработать нормы будущего в кооперативном образовании и пути решения. В ходе обсуждения данных проблем в педагогическом и предпринимательском сообществе, а также на кооперативных Форумах «Новая кооперация» (Ульяновск, 8–9 февраля 2018 г.), Международный форум предприятий и организаций потребительской кооперации «Хлеб, ты-мир» (Калуга, 19–21 сентября 2019 г.). По итогам дискуссий можно выделить топ 3 норм настоящего и будущего.

Топ 3 норм настоящего – норм будущего, 2019

№	Норма настоящего	Норма будущего
1	Отсутствие практических навыков понимания основ потребкооперации у студентов при освоения образовательных программ	Проводятся занятия всех типов на площадках предприятий потребкооперации; смягчены регламенты законодательства в сфере образования.
2	Отсутствие единого вектора развития между всеми уровнями кооперативных образовательных организаций	Применяется единая платформа взаимодействия, построенная на основе современных цифровых технологий, для осуществления коммуникаций
3	Разрыв взаимодействия между представителями бизнеса и образовательными организациями	Совместные площадки для студентов между работодателем и образ. организациями

И с т о ч н и к: Международный форум предприятий и организаций потребительской кооперации «Хлеб, ты – мир», 2019.

Реализация наром будущего предполагает описания барьеров и предложить пути решения.

Первая норма – Проводятся занятия всех типов на площадках предприятий потребкооперации; смягчены регламенты законодательства в сфере образования, основной барьер – отсутствие четкой мотивации в работе со студентами, решение тоже очевидно – создать мотивационные программы по вовлечению молодежи в кооперативную среду на основе пропаганды лучших практик и создания кооперативных молодежных сообществ и проводятся занятия всех типов на площадках предприятий потребкооперации; смягчены регламенты законодательства в сфере образования.

Вторая норма – единая платформа взаимодействия, построенная на основе современных цифровых технологий, для осуществления коммуникаций, основной барьер – низкий уровень компетенций участников образовательного процесса и отсутствие самой технологии в образовательных организациях. Предлагаемые пути решения – разработка систем и последовательное обучение работы с ними.

Третья норма – совместные площадки для студентов между работодателем и образовательными организациями, основной барьер проявляется в занятости представителей бизнеса, низкая мотивация, в том числе и финансовая. Пути решения – предложить представителям бизнеса модели и инструменты кооперации. Все это только доказывает, что кооперативное образование должно стать драйвером развития потребительской кооперации с ориентацией на международный рынок.

В данной статье мы представили основные тенденции (принципиальные решения) из которых вырастет будущее кооперативного образования. В настоящее время существует ряд проблем, которые способствуют тому, что система работает по инерции, эксплуатирует существующий ресурс без развития и создания новой ценности. Отсутствует четкое позиционирование системы в целом и большинства ООПК для абитуриентов, государства, партнеров. Что особенное мы даем? Практически отсутствуют образовательные программы, современные по содержанию, методике, форматам, и при этом способные гарантировать получение или создание рабочего места для выпускника. Кто создаст такие программы, кто будет их реализовывать? Система лишь в качестве исключения получает госзаказ (бюджетные места) или иную государственную поддержку, включая финансирование науки.

Данные проблемы позволили сформировать следующие результаты, которые можно рассматривать как стратегические решения по изменению кооперативного образования.

1. Предпринимательство, как объединяющая основа образования

Прикладной кооперативный предпринимательский вуз, ссуз:

Программы дополнительного образования становятся приоритетными, так как обеспечивают гибкость и скорость обновления – то, чего требует современный заказчик.

Объединение методических, кадровых и маркетинговых ресурсов плюс согласованная совместная деятельность на рынке. Совместная разработка и тиражирование общих для всех ООПК программ в современных форматах: Современная кооперация, Предпринимательство, Цифра для малого бизнеса.

Разработка передовыми ООПК совместно с кадровыми партнерами специализированных прикладных курсов, их тиражирование в тех регионах, где возникла потребность.

2. Современные преподаватели, которые создают современные программы

Объединенный методический центр кооперативного образования (на базе вузов): актуальные матрицы компетенций, разработка базовых методик, обучение преподавателей.

Кадровые партнеры формулируют техзадание, участвуют в разработке при поддержке методистов, принимают преподавателей на стажировки.

Те преподаватели, которые уже создают успешные программы, получают поддержку в доработке и тиражировании. Все получают возможность пройти отраслевую программу переподготовки – фокус на компетенции преподавателя предпринимательского прикладного вуза/ссуза.

Открытые конкурсы по обновлению кадров с активным участием внешних кандидатов, привлекаемых возможностью работы в предпринимательской модели образования.

Современные программы предполагают фокус на практическое применение, матрица компетенций актуализируется каждый семестр/цикл, внешняя оценка результатов обучения. Предпринимательский и профессиональный опыт – часть программы. Вовлечение студентов (дискуссии, команды и проекты), самостоятельное обучение (исследования), рефлексия (целеполагание и ценности).

3. Ориентация на прикладную науку и экспертный консалтинг

Исследования трендов и современного состояния ключевых заказчиков (кооперация, малый и средний бизнес). Экспертный консалтинг для государства и организаций. Прикладные исследования в профессиональных областях деятельности (торговля, рынок, бизнес-процессы, гостеприимство), включая возникающие отрасли. Экспертный консалтинг для бизнеса.

Поддержка развития новых научных школ и исследовательских лабораторий в формате объединенных центров исследований кооперативных вузов. Репутационные исследования в области эко-

номики устойчивого развития в связке с проводимыми прикладными исследованиями. Экспертиза для научного партнерства. Роль не столько создателя знаний, сколько генератора исследовательских гипотез и модератора научного обсуждения, популяризатора результатов. Создание партнерств и сообществ, в том числе благодаря журналам и конференциям, соединяющим науку и практику.

Образовательные программы (особенно магистратура) – участники исследовательских проектов. Выявление и поддержка молодых исследователей.

4. Кадровые партнеры как часть образовательной организации

Восстановление связей с кооперацией:

Создание центров компетенций на базе образовательных организаций: перевод данных прикладной науки и методик обучения в продукты кооперации. Подготовка и внедрение программ поддержки приоритетных кооперативных проектов в регионах (логистические центры, сооррау, фастфуд, фермерство и т.п.).

Развитие профессиональных сообществ

5. Партнерство с государством

Развитие профессиональных сообществ. Позиционирование системы как инструмента реализации государственных приоритетов: Ключевой заказчик соответствует приоритетам развития предпринимательства и территорий (Кооперация + малый бизнес).

Модель образования соответствует приоритетам развития образования и повышения производительности труда (гибкие программы, участие работодателя, обучение на протяжении всей жизни).

Ценностная основа кооперации – сотрудничество, справедливость, партнерство с государством.

Важность и ценность системы по каждому из приоритетов подтверждается набором прикладных исследований («знаем, что происходит и каковы потребности») и портфелем эффективных образовательных программ («умеем готовить кадры»).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Будущее образования: глобальная повестка* (n.d.). Retrieved from https://kcdod.khb.ru/files/documents/15006_budushchee_obrazovaniya.pdf

2. *Национальный проект «Образование»* (n.d.). Retrieved from <https://edu.gov.ru/national-project/>

УДК 338.27

ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Петр Владимирович Манин, доцент

Кирилл Романович Кошкин, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: p.v.manin@ruc.su

PRINCIPLES OF CHOOSING AN ENTERPRISE STRATEGY

Peter Vladimirovich Manin, Associate Professor

Kirill Romanovich Koshkin, Master's Degree student

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

В статье рассматриваются признаки сильных стратегий в практике менеджмента. Как подобрать успешную стратегию и что должно учитывать предприятие при планировании стратегии?

К л ю ч е в ы е с л о в а: стратегия, бизнес-стратегия, бизнес-модель, конкурентное преимущество, потенциал компании.

The article discusses the signs of strong strategies in management practice. How to choose a successful strategy and what should an enterprise consider when planning a strategy?

К е y w o r d s: strategy, business strategy, business model, competitive advantage, company potential.

Чем хорошая стратегия отличается от плохой? – Этим вопросом задаются многие руководители. Как показывает практика, количество людей, которые четко понимают, чем хорошая стратегия отличается от плохой крайне невелико. Одни компании активно развиваются и завоевывают лидирующие позиции на рынке, другие едва концы с концами сводят. Причем, количество первых гораздо меньше, чем вторых. Практикой менеджмента наработаны признаки сильных стратегий, которые позволяют правильно сориентировать деятельность компании, а также подобрать успешную стратегию. В теории менеджмента это называется эффективным подходом к стратегическому планированию. В данной статье назовем некоторые признаки «умных» стратегий и обозначить их ошибки.

Стратегия – это не цель и отвечает на вопрос «как?»

Вероятно, наиболее распространённая ошибка при разработке стратегии, это когда под стратегией подразумевают формулирова-

ние целей. Очень многие управленцы полагают, что разработка стратегии это постановка целей, которые должны быть достигнуты компанией за заданный срок. Они набрасывают список целей, затем доводят его до подчиненных и считают, что это и есть стратегическое планирование. – Это совершенно не так. Нужно понимать, что стратегия – это четкий ответ на вопрос «Как мы будем достигать поставленных целей?». Да, без целей не бывает стратегии, но и одних целей совершенно недостаточно. Если стратегия вашей компании не даёт внятных и подробных ответов на вопрос КАК она будет достигать поставленных целей – значит, у компании нет стратегии. В этом случае поставленные цели, скорее всего, останутся невыполненными. Первое правило: стратегия – это ответ на вопрос: «Как мы будем достигать наших целей?».

Стремитесь к минимальной зависимости от конкретных людей.

«Люди – это ключевая ценность вашего бизнеса», Это наивный и «слабый» взгляд на реалии бизнеса. Опытные и мудрые руководители и HRы знают, что это совершенно не так – люди не должны быть главной ценностью бизнеса. Сотрудники могут диктовать свою волю и она будет иметь мало общего с теми стратегическими целями, которые хочет достичь компания. Люди это ресурс, один из трёх главных видов дефицитных ресурсов. Руководитель должен оставаться человеком, с которым люди хотят работать, они должны ценить возможность работать в компании. Необходимость создания комфортной и интересной атмосферы для персонала это одно, а зависимость от конкретных людей в команде может дать сбой в реализации стратегии. Люди не роботы – им присущи многочисленные слабости. Умный стратег поступает иначе – он разрабатывает такую стратегию, которая минимально зависит от конкретных людей, которая обеспечивает высокую степень выживания даже в условиях, когда люди ведут себя неадекватно.

Вы создаете эффективную бизнес-модель .

Это, пожалуй, один из самых ценных советов. Знают и задумываются об этом, к сожалению, единицы. Между тем, это крайне важно. Выше мы отметили, что стратегия – это ответ на вопрос «Как?» – Так вот, ответ на это вопрос подразумевает не просто перечень мероприятий, которые приведут вашу компанию к желаемым целям. Это еще ответ на вопрос о том, как компания будет зарабатывать деньги, делая это более умно и эффективно, чем конкуренты. Если рассчитываете обогнать конкурентов, зарабатывая деньги таким же способом, как и они, то есть просто больше работая – успеха не видать. Успешные компании придумывают отличный, более эффективный способ работать. Умный стратег обязан думать в этом направлении: как производить дешевле, чем конкуренты, как производить более качественно, чем конкуренты, как

быть в состоянии выживать в рыночных условиях, которые невыносимы для конкурентов, как продвигать эффективнее, чем конкуренты, как работать быстрее, чем они. Эти и другие вопросы требуют самого пристального внимания при разработке стратегии. Если бизнес-модель компании благодаря реализации стратегии не превращается в более эффективную, чем у конкурентов – такая стратегия не полноценна, она не сможет обеспечить вам устойчивое превосходство над конкурентами. Про необходимость такого превосходства – следующий признак.

Вы добиваетесь превосходства над конкурентами.

Превосходство над конкурентами – это не конкурентное преимущество. Это следствие умелого использования имеющихся конкурентных преимуществ, которое обеспечивает компании опережение в сравнении с конкурентами в значимых для бизнеса областях. Обладать конкурентным преимуществом и реализовать на его основе свое превосходство над конкурентами – это не одно и то же. Можно добиться самой низкой себестоимости благодаря доступу к дешевому сырью. Само по себе дешевое сырье не является гарантией самой низкой себестоимости. Но в рамках стратегии вы выстраиваете серию мероприятий, которые превращают данное конкурентное преимущество в превосходство над конкурентами.

Или у предприятия имеются собственные запатентованные научные разработки. Эти разработки – конкурентные преимущества компании. Внедрить разработки в реальное производство, добившись на их основе превосходства над конкурентами – это и есть часть стратегии. Такая трактовка – разделение конкурентных преимуществ и превосходства над конкурентами – является нетипичной для стратегического менеджмента. Часто эти два понятия смешивают и не разделяют. Мы считаем, что их надо отличать. Конкурентное преимущество – это тот базис, который составляет потенциал компании. Если его реализовать, то появится превосходство над конкурентами. Если нет – толку от конкурентного преимущества будет немного. Хорошая стратегия – она всегда про превосходство.

Подводя итог, значительная часть стратегии предприятия посвящена тому, как превратить имеющиеся конкурентные преимущества в превосходство над конкурентами в значимых для вашего бизнеса областях.

Дифференциация как путь бескризисного развития компании

В стратегическом смысле под дифференциацией понимается создание такой бизнес-модели компании, которая устойчива к внешним шокам и способна развиваться и расти даже в неблагоприятных внешних условиях. Как правило, речь идет о целенаправленном уменьшении зависимости от одного рынка, одного

продукта или иного важного фактора, то есть о снижении рисков, связанных с такой чрезмерной зависимостью. Достигается это благодаря планомерной работе по выходу на другие рынки, желательнее с иной макроэкономической моделью, чем родной рынок. В этом случае падение одного рынка будет компенсироваться наличием у компании другого рынка и не станет фатальным для нее. Также дифференциация выполняется при помощи целенаправленного расширения товарного портфеля, т.е. вывода на рынок новых продуктов, отличных и не связанных с теми продуктами, которые обеспечивают основной финансовый поток компании. Причины те же – излишняя зависимость от одного продукта может привести к катастрофе в случае резкого снижения спроса или цен на него. Кризис последних 3-4 лет ясно показал, что большинство российских компаний совершенно не задумывались о дифференциации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ричард Румельт. Хорошая стратегия, плохая стратегия. В чем отличие и почему это важно. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 448 с.

УДК 331.108

ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Анастасия Сергеевна Черниченкина, магистрант

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: Chernichenkina_nastya@mail.ru

ORGANIZATION PERSONNEL TRAINING PROCESS

Anastasia Sergeevna Chernichenkina, Master's Degree student

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

В статье рассматривается понятие и сущность обучения персонала, а выявляется ее роль в эффективном развитии организации. Особое внимание уделено раскрытию основных направлений обучения персонала и процессу обучения в организации.

К л ю ч е в ы е с л о в а: персонал, обучение, повышение квалификации, подготовка, мотивация, текучесть, развитие, кадры.

The article discusses the concept and essence of staff training, and reveals its role in

the effective development of the organization. Particular attention is paid to the disclosure of the main areas of staff training and the learning process in the organization.

Key words: personnel, education, advanced training, training, motivation, turnover, development, personn.

В современных условиях рыночной экономики важным критерием обеспечения стабильности организации и повышения ее конкурентоспособности является профессиональное развитие и обучение персонала.

Обучение персонала в организации занимает одну из ведущих ролей, так как это условие эффективного развития организации. Успех на пути к достижению целей любого предприятия во многом зависит от того, насколько персонал знает об этих целях и насколько готов к работе по их достижению [1, с. 7].

Стабильная и отлаженная система подготовки и переподготовки способствует мотивации сотрудников, выполнение организационных и экономических целей предприятия, а также снижению текучести кадров, личностному развитию работника и заинтересованности его в работе организации.

По мнению А. Я. Кибанова: «Обучение сотрудников необходимо как работодателю, так и самим работникам. Обе стороны получают свою выгоду: работодатель квалифицированные и мотивированные кадры, работники — перспективы к повышению в должности, зарплатке» [2, с. 23].

В практике выделяют три основных направления обучения персонала:

– подготовка кадров, под которой понимают «организованное и планомерное обучение и выпуск квалифицированных кадров для всех областей человеческой деятельности, владеющих совокупностью специальных знаний, умений, навыков»;

– переподготовка кадров «это получение персоналом новых знаний, навыков и умений в связи с овладением новой профессией или изменившимися требованиями к результатам и содержанию труда».

– повышение квалификации или усовершенствование персоналом своих знаний, умений и навыков в связи с ростом требований к профессии или продвижением по должности [3, с.13].

Выбор одного из видов обучения будет зависеть от целей и задач, которые поставит перед собой руководитель или организация.

Руководство предприятия должно рассматривать траты на подготовку персонала как вложения в общий капитал, которые дают возможность наиболее эффективно использовать современные технологии.

Обучение персонала является важным средством достижения стратегических целей организации.

Процесс обучения состоит из нескольких этапов.

1. Определение потребностей в профессиональном развитии сотрудников организации. Существует несколько методов определения потребностей в обучении, самые популярные из них это - аттестация и подготовка индивидуального плана развития. В последнее время также набирает свою популярность психологическое тестирование. С помощью этого метода оцениваются степень развития тех или иных профессиональных навыков и сотрудников организации.

2. Составление бюджета на обучение. Профессиональное обучение связано со значительными материальными издержками, поэтому формирование и контроль за исполнением являются важнейшими элементами управления профессиональным обучением. Высшее руководство определяет, сколько может быть потрачено на профессиональное обучение в течение следующего года, и, сопоставляя размер бюджета с выявленными потребностями, устанавливает приоритеты в профессиональном обучении.

3. Определение целей обучения. Данный этап является очень важным. Именно от поставленных целей будет зависеть результативность и успешность прохождения профессионального обучения. Цели должны быть: конкретными и четкими и направлены на получение практических знаний и измеримые

4. Оценка эффективности обучения. Оценка эффективности профессионального обучения является важнейшей частью управления развитием сотрудников. Поскольку затраты на обучение считаются как вложение капитала в человеческий ресурс, они должны принести организации некую отдачу в виде повышения прибыли и эффективности предприятия.

Периодичность прохождения обучения персонала регламентируется приказом руководства по мере необходимости. Данный период не должен превышать пять лет.

Таким образом, можно заметить, что комплекс задач, направленных на совершенствование обучения кадров, имеет итоговую цель – повышение эффективности функционирования предприятия, по средствам повышения качества работы его сотрудников. Руководителю организации необходимо помнить, что в современных условиях важно сохранить уровень прибыльности, качество производимой продукции (услуг), а также, как говорилось ранее, высокую конкурентоспособность и множество других факторов для процветания предприятия. Но все это возможно только при условии наличия эффективных сотрудников, а также наличие команды и количество лидеров в компании на всех уровнях. А создать это возможно только с помощью системы постоянного обучения и повышения квалификации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мартынова Н.А.* Обучение и развитие персонала: учеб. пособие. Нижний Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2011. 95 с.
2. *Кибанов А.Я.* Управление персоналом организации: учебник. 4-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2012. 695 с.
3. *Кукина, С.Д.* Повышение квалификации персонала на коммерческих предприятиях. [Электронный ресурс] URL: <https://novainfo.ru/article/4059>.

УДК 81.243.378

NEW APPROACHES IN THE ENGLISH LANGUAGE TEACHING OF NONLINGUISTIC STUDENTS

Liliya Vyacheslavovna Samosudova, Associate Professor
*Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University
of Cooperation*

Yelena Alekseevna Kukushkina, Associate Professor
*Kazan Institute (branch) of the All-Russian State University
of Justice (RLA of the Ministry of Justice of Russia)*

E-mail: lilya.a13@mail.ru, helena_kuk@mail.ru

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ПРЕПОДАВАНИИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА СТУДЕНТАМ НЕЯЗЫКОВЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Лилия Вячеславовна Самосудова, доцент
*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

Елена Алексеевна Кукушкина, доцент
*Казанский институт (филиал) Всероссийского государственного
университета юстиции (РПА Минюста России)*

The article considers the issues of modern technologies and methods of English teaching at non linguistic Universities. The author pays attention to the necessity of interaction between profile and language departments. The problem of new Information technologies usage in the teaching process is also pointed out.

К е у в о р д с: English teaching, high school, non linguistic students, communicative competency.

В статье рассматриваются вопросы современных технологий и методов преподавания английского языка в неязыковых вузах. Автор обращает внимание на необходимость взаимодействия профилирующих и языковой кафедр. Также рассматривается проблема использования информационных технологий в процессе преподавания.

Ключевые слова: преподавание английского языка, высшая школа, студенты неязыковых специальностей, коммуникативная компетенция.

At present in Russian society there is a need for professionals who speak a foreign language at the level of communication. In this regard, the question of the linguistic training of graduates of non-linguistic specialties - economists, lawyers, technologists, managers, who are called upon to develop and accelerate the state of the economy - arises. Along with professional profile training, today's graduate must master a number of general cultural competencies in order to become in demand on the labor market. In the context of globalization and informatization of society, increased attention is drawn to qualified and educated specialists with communicative competencies, including communication skills in one of the foreign languages.

In the federal state educational standard of higher professional education in the direction of training 03.03.01 Economics, the mastery of a foreign language is reflected in the general cultural competence of CC-4 – the ability to communicate verbally and in writing in Russian and foreign languages for solving problems of interpersonal and intercultural interaction. Of course, this competency will be formed among students only if, during the educational process, a program of promising innovations in language teaching is developed before them. New tasks of modern linguistic education involve changes in the requirements for the level of foreign language proficiency, the definition of new approaches to the selection and organization of materials, the use of adequate teaching methods, forms and types of control, as well as various innovative teaching methods.

According to the curriculum, a foreign language course at our university lasts two years and is communicatively oriented and professionally oriented. After the first year of study, the student must possess the skills of speaking on every day, cultural and regional subjects; reading and translation of general education texts with a dictionary; listening. After the second year of study, the student should be able to annotate articles on economic, social topics; make a message on the proposed topic and define the selected economic terms.

The main task of the teacher is to ensure a high level of teaching the discipline in order to achieve high-quality knowledge of a foreign language. In this regard, a rethinking of technologies in the organization of the educational process at all levels is required. A significant component in the process of learning a foreign language is the use of information and communication technologies and audiovisual teaching aids. The use of modern computer technology in the educational space has led to the emergence of fundamentally new ways to carry out this activity.

The possibilities of using Internet technologies are currently quite

promising. Students can talk with foreigners via chat, email and various forums. It is possible to take part in international Internet conferences, seminars and other network projects of this kind, to create and post websites and presentations on the network. Moreover, teachers have a chance to exchange and share teaching materials. As practice shows, students are interested and more motivated when working with Internet resources. This work allows you to get acquainted not only with the linguistic, but also the cultural realities of other countries, is an inexhaustible source of information. That is why the approach to the reform of methods of teaching a foreign language using new information technologies is based on the concept of an information-educational environment, which is understood as a complex of information educational resources with the necessary methodological, technological and technical support.

It should be noted that the student, while working on language material using ICT, more actively penetrates the learning process and gradually turns from a passive object of influence of the teacher into a full partner in the educational process. Such activity stimulates linguistic intuition, activates mental and cognitive work. When performing a variety of tasks in case of mistakes, the student does not experience any psychological discomfort and does not feel a sense of awkwardness.

High-quality teaching of foreign languages requires specialized classrooms equipped with audio and video equipment, since modern methods of teaching foreign languages are impossible without audiovisual teaching aids: listening to foreign languages, working with video clips, authentic materials, multimedia presentations.

Of course, ICT, Internet resources are an important element in innovative technologies for teaching foreign languages. However, to increase the motivation and independence of students, it is necessary to use some other educational techniques.

There are various new techniques and methods of activating students' out of classes activity. One of them is the so-called "language portfolio". This is a student's work package and the result of his cognitive activity. At the end of the semester, both the student and the teacher have the opportunity to analyze and evaluate the work done in the field of language and foreign language competence. Through the "language portfolio" the teacher can assign individual tasks, and the student, having completed them, has the opportunity to see the result.

Another important factor affecting the student's motivation to learn foreign languages is the joint work with specialized departments. As a rule, the latter do not particularly require knowledge of foreign languages from their students, do not make it obligatory to use foreign sources to work in seminars, when writing term papers and disserta-

tions. We believe that interdepartmental relations should be developed. It is possible to attract co-authors from specialized departments when writing educational and methodological manuals in a foreign language, to hold joint conferences on the problems of language training of specialists of the corresponding specialty. In other words, in order to teach a foreign language as a means of communication, you need to create an atmosphere of real communication, actively use foreign languages in live, natural situations. It is necessary to show greater interest in the profiles of student training, to keep abreast of the main achievements in the relevant fields. Only when these strategies are implemented foreign language training will give positive results.

In conclusion, we note that knowledge of a foreign language is not only a necessary condition for the demand for university graduates and a young specialist in the labor market, but to a certain extent a condition for its social mobility and social security. There were real conditions for obtaining education and work abroad, programs for the exchange of students and specialists. Therefore, the role of a foreign language in society has changed, and from a discipline it has turned into a basic element of the modern education system, into a means of achieving the professional realization of a person.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В РАЗВИВАЮЩЕМСЯ МИРЕ

УДК 796.015

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К СПОРТСМЕНАМ В ПРОЦЕССЕ ТРЕНИРОВОЧНОЙ ПОДГОТОВКИ

Кирилл Владимирович Извеков, доцент

Владимир Васильевич Извеков, профессор

*Саранский кооперативный институт (филиал) Российского
университета кооперации*

E-mail: k.v.izvekov@ruc.su, vizvekov@ruc.su

INDIVIDUAL APPROACH TO ATHLETES DURING TRAINING PREPARATION

Kirill Vladimirovich Izvekov, Associate Professor

Vladimir Vasilyevich Izvekov, Professor

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

В статье анализируются теоретико-методологические основы к процессу организации тренировочной подготовки спортсменов для повышения личных достижений в профессиональном спорте. Обосновывается необходимость индивидуального подхода к спортсменам. Представлены условия здоровьесбережения и показатели жизнедеятельности организма, рассматривается индивидуальный стиль спортсмена, условия эффективного функционирования его организма.

К л ю ч е в ы е с л о в а: индивидуальный подход к спортсменам, тренировка, соревнование, спортивное достижение.

The article analyzes the theoretical and methodological basis for the organization of training athletes to increase personal achievements in professional sports. The importance of individual approach to athletes is justified. There are conditions of health savings and indicators of life of the body, considered the individual style of the athlete, conditions of effective functioning of his body.

К e y w o r d s: Individual approach to athletes, training, sporting event, sporting achi.

Индивидуальный подход к спортсменам имеет особую значимость при организации тренировочного процесса. Учитывая раз-

ную подготовленность спортсменов к физической нагрузке, именно в тренировочном процессе следует применять индивидуальный подход. К индивидуальным особенностям можно отнести основные показатели жизнедеятельности организма: биоэлектрические импульсы (ЭКГ, ЭЭГ и ЭМГ), кровяное давление, объем легких, насыщенность потока крови, давление при дыхании, объемы и потоки воздуха, звуки сердца, температуры тела и др., нормы которых определяются компьютерной программой в зависимости от общего состояния здоровья, пола и возраста. Однако в условиях выявления особого функционирования организма у спортсменов, к индивидуальным особенностям следует отнести не столько показатели жизнедеятельности организма, они могут существенно не отличаться, обеспечивая высокий уровень спортивных достижений. Наиболее значимыми являются такие способности, которые традиционно в спортивной психологии относят к дифференциации и типологии спортсменов. Можно дифференцировать спортсменов по мотивации, направленности и динамики приобретения знаний, умений и навыков. Индивидуальный стиль деятельности, особая продуктивность каждого конкретного спортсмена обуславливает его личные достижения. При развитии и повышении статуса профессионального спорта в нашей стране мы отмечаем отсутствие теоретико-методологической базы, обеспечивающей индивидуальный подход в тренировочной подготовке.

В зависимости от дисциплинированности спортсмена, его выбора вида спорта напрямую зависят его личные достижения. Задача тренера обеспечить следующие условия для эффективного функционирования организма спортсмена. Обеспечить в процессе тренировочной подготовки условия для выработки индивидуального стиля, который важен в любом виде спорта, командном или индивидуальном зачете. Порой в профессиональном спорте индивидуальный стиль играет не только важную роль, но и является решающим в спортивном поединке. Активность в спорте также занимает лидирующие позиции и обеспечивает не только постоянство, но и долговременность функционирования организма на эффективном уровне. Здесь создается особая здоровьесберегающая среда: соблюдение режима тренировок, двигательной активности и позитивного отдыха, режим и сбалансированность питания, обучение специализированными двигательными навыками, отработка позитивных движений и коррекция выявленных недостатков, выработка технико-тактического мышления спортсмена.

Для каждого вида спорта определяются специализированные двигательные навыки и упражнения (подготовительные, подводящие, специальные). Кроме этого обогащают процесс тренировочной подготовки постановка учебных игр и соревнований.

Тренировочная подготовка в волейболе организуется следующим образом. При обучении тактическим действиям и особенно сложным – с участием шести игроков рекомендуется вначале совершенствовать тактические комбинации без активного противодействия противоположной группы игроков или команды. Затем в упражнения включается пассивное сопротивление без блокирующих игроков. После этого в специальные упражнения включается активное сопротивление блокирующих игроков, и атака осуществляется в соответствии с организацией блокирования [3].

При индивидуализации тренировок возникают проблемы именно в организационном плане, и степень индивидуализации может быть совершенно различной. Не следует превращать тренировку только в гипертрофированное отношение к одному спортсмену и противопоставление его всем остальным, в том числе и отмечая его высокие достижения. С другой стороны одинаковый, нивелированный подход ко всем также недопустим. Такие сложности зависят не только от подготовленности тренера к решению такого рода профессиональных задач, но и мотивации самого спортсмена, его возраста, образования, опыта и даже пола [1; 2].

Прежде всего, организация здоровьесберегающей среды [4] на тренировках должна охватывать учет индивидуальных особенностей спортсменов. В зависимости от подготовленности спортсмена, его мотивации и направленности изменяется и доступный ему темп усвоения специализированных движений и методов ведения тактических сражений. При твердом убеждении и выраженной мотивации тренер вправе предложить насыщенную физическую нагрузку.

Под здоровьесберегающей средой [3; 4] мы понимаем совокупность психолого-педагогических, образовательных, экологических, гигиенических, морально-этических, физкультурно-оздоровительных условий для организации тренировочной деятельности спортсменов.

Под психолого-педагогическими условиями и следует понимать организацию тренировочного процесса с учетом индивидуального подхода к спортсмену с обоснованием использования технических средств оценивания его показателей жизнедеятельности (пульсометр, фитнесбраслет и смартчасы), мотивации, направленности на личные спортивные достижения.

Выявление условий, факторов и особенностей организации тренировочного процесса обеспечивает повышение спортивных достижений на основе научного подхода. Исходя из опыта проведения тренировок, именно возможность получения честных побед и обеспечения условий сбережения здоровья обуславливает пози-

тивное отношение как к любительскому спорту, так и профессиональному.

Несмотря на то, что существует зависимость от процесса тренировок показательность успеха в соревновательной деятельности, полагаем, что актуализация происходит на этапе подготовки спортсмена, выраженная, прежде всего, в мастерстве тренера, обеспечивающего необходимые условия и индивидуальный подход.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Извеков К.В.*, Кахнович С.В. Шанкин А.А., Каверин А.В., Шанкина Г.И. Региональные особенности адаптации студенток вуза к физической нагрузке // Теория и практика физической культуры. 2014. № 10. С. 27–29.

2. *Извеков К.В.*, Шанкин А.А., Кахнович С.В. Основы физического воспитания студенток вуза: связь конституции с функциональными показателями дыхательной системы // Международный научно-исследовательский журнал. International Research Journal. Ч. 2. – № 7 (49). 2016. С. 23–29.

3. *Индивидуальные особенности в технико-тактических действиях спортсменов (на примере подготовки волейболистов): учебное пособие / В.В. Извеков, А.А. Шанкин, К.В. Извеков, С.В. Кахнович.* Саранский кооперативный ин-т. (фил) РУК. Саранск, 2018. 140 с.

4. *Izvekov V.V., Izvekov K.V., Kakhnovich S.V.* Healthy environment educational organization as such as physical education (Здоровьесберегающая среда образовательной организации как средство физического воспитания) // Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 5 (59). [Электронный ресурс] URL: <http://research-journal.org/en/pedagogy-en/healthy-environment-educational-organization-as-such-as-physical-education/> doi: 10.23670/IRJ.2017.59.020 – С. 29 – 31. (0,19 п.л.) – на англ. яз.

УДК 796.015.12

ВЛИЯНИЕ ЗАНЯТИЙ ВЕЛОСИПЕДНЫМ СПОРТОМ (BMX) НА МОРФОФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ СТУДЕНТОВ НЕ ФИЗКУЛЬТУРНЫХ ВУЗОВ

Ирина Викторовна Муратова, доцент

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

E-mail: iv.muratova@mail.ru

INFLUENCE OF BIKING SPORTS (BMX) ON MORPHOFUNCTIONAL STATE OF STUDENTS OF NON-PHYSICAL CULTURAL UNIVERSITIES

Irina Viktorovna Muratova, Associate Professor

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation

В данной статье ведется анализ влияния занятий велосипедным спортом на морфофункциональное состояние студентов. Рассмотрены преимущества велосипедного спорта и правила занятий данным видом спорта.

К л ю ч е в ы е с л о в а: велосипедный спорт, стрит, здоровье, мышцы ног.

This article analyzes the impact of cycling on the morphofunctional state of students. The advantages of cycling and the rules for practicing this sport are considered.

K e y w o r d s: cycling, street, health, leg muscles.

Физическая культура и спорт являются неотъемлемой частью жизни всех людей. В наше время люди малоподвижны, а недостаток движения негативно сказывается на здоровье. Для укрепления здоровья и хорошего самочувствия человек нуждается в двигательной активности [1, с. 134].

Велосипедный спорт – перемещение по земле с использованием транспортного средства, которое осуществляется с помощью мускульной силы человека. Этот вид спорта является известным методом проявления двигательной активности и по своей специфике считается аэробным, так как положительно влияет на работу сердца, легких и укрепляет мышцы ног.

Велосипедный спорт полезен для людей, с болезнями опорно-двигательного аппарата. При посадке на сиденье мускулатура оказывается под напряжением и ставит корпус в правильное физиологическое положение. Благодаря длительным тренировкам на свежем воздухе и учащенному сердцебиению, улучшается кровообращение, легкие обогащаются кислородом [2, с. 10].

Занятие велосипедным спортом является отличным способом закаливания и укрепления иммунитета.

Но как любой вид спорта, он имеет свои преимущества и недостатки. Первое преимущество – предотвращение болезней и поддержание спортивной фигуры. Велосипедный спорт развивает мышцы ног. Таким образом, уменьшается вероятность заболеваний, связанных с кровоснабжением организма.

Второе преимущество – эффективнее начинает функционировать сердечно-сосудистая система. Регулярные занятия велосипедным спортом укрепляют работу сердца, которое за одно сокращение начинает качать больший объем крови, чем, например, у человека с сидячим образом жизни.

Третье достоинство велосипедного спорта – увеличивается объемом легких, путем тренировки диафрагмы, которая при езде на свежем воздухе становится более эластичной. Велосипедный спорт полезен для курящих людей, так как легкие, в процессе тренировок проветриваются, тем самым происходит очищение от токсических веществ.

В современном мире люди сталкиваются с различными проблемами, которые могут привести к нервному срыву или стрессу. Чтобы уменьшить вероятность заболеваний нервной системы, рекомендуется занятие велосипедным спортом для формирования устойчивости к тревогам и волнениям, для того чтобы нервная система человека стала более устойчивой к окружающей среде.

Недостатки у данного вида спорта тоже имеются. Во-первых, движения, повторяющиеся раз за разом, которые являются полезными для мышц, могут навредить суставам при не правильном подходе к занятиям. Во-вторых, возможно обезвоживание организма для длительных тренировок, чтобы это предотвратить обязательно с собой на тренировку нужно брать одну или две бутылки воды. Излишнее увеличение скорости при езде, может привести к различным травмам при падениях. Для того, чтобы избежать серьезных повреждений, следует иметь комплект защиты и соблюдать правила тренировок. Если спортсмен следует всем указаниям, правильно выполняет упражнения, полагается на чувство меры и самоконтроля, то занятия будут приносить пользу здоровью.

Как и в большинстве видов спорта, велосипедный спорт имеет несколько направлений, различающихся друг от друга:

1. BMX – стрит (уличный стиль). Для занятий нет специальной трассы, велосипедисту предоставлен весь город. Этот вид считается самым популярным.

2. BMX – дерт. Для занятия этим видом велосипедного спорта необходима специально подготовленная площадка (трамплин). Этот стиль катания является самым опасным, и травматичным.

Велосипедист, разогнавшись, вылетает в воздух и выполняет различные трюки.

3. ВМХ – верт (хаф – пайп) – исполнение трюков в рампе (невысокий длинный барьер, устройство как в скейтпарке). Некоторые трюки из этого вида позаимствованы у роллеров и скейтеров. Велосипеды для верта имеют крепкую конструкцию и тяжелый вес.

4. ВМХ – флэтленд. Этот стиль требует от велосипедиста контроль над велосипедом и исключительное чувство баланса. Для катания требуется ровная поверхность с хорошим покрытием. Флэтленд имеет схожесть с некоторыми акробатическими элементами. Такие как езда на одном колесе, вперед спиной, езда без рук и так далее.

5. ВМХ – рейсинг. Самый скоростной стиль катания. Гонки происходят на трассах, которые похожи на треки для мотокросса. Трассы преимущественно грунтовые, но также бывает покрытие бетонное и асфальтированное.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ковылин М.М., Столяров В.И., Недоцук Ю.И.* Понятие «велосипед» в теории и методике велосипедного спорта // Теория и практика физической культуры. 2013. № 7. С. 52–54.

2. *Шпак Т.В.* Динамика спортивных результатов и показателей тренировочных и соревновательных нагрузок в женском велосипедном спорте на шоссе в олимпийских циклах // Физическое воспитание студентов творческих специальностей. 2003. № 5. С. 9–16.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
-------------------	---

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ И ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

<i>Адушкин Е.Н.</i> Возникновение обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами: учет, анализ и аудит	4
<i>Богдашкина К.И.</i> Налоговая нагрузка по налогу на прибыль: виды и определение	7
<i>Борисова Е.В.</i> Внутренняя и внешняя бухгалтерская отчетность: принципы раскрытия и последние изменения	10
<i>Булычева Т.В., Завьялова Т.В.</i> Управление дебиторской задолженностью, как одна из целей бухгалтерского учета	13
<i>Бушева А.Ю.</i> Исследование учетного механизма формирования финансовых результатов	18
<i>Ванькина Е.И.</i> Основные показатели рентабельности, используемые при оценке финансовых результатов	23
<i>Гадаева В.М.</i> Оплата труда на предприятии: ее виды и показатели	27
<i>Гудожникова Е.В.</i> Пути укрепления финансового состояния организации	31
<i>Дугаева И.С., Аитова И.Р.</i> Назначение и пользователи внешней отчетности	34
<i>Елисеева О.В.</i> Изменения в бухгалтерском учете товаров на предприятиях малого бизнеса	37
<i>Завьялова Т.В.</i> Учетно-аналитическое обеспечение денежных потоков	41
<i>Карпова Л.А.</i> Глобальная унификация финансовой отчетности	46
<i>Карпова Л.А.</i> Дифференцированный подход к совершенствованию финансовой отчетности	48

<i>Копылова И.А.</i> Изменения в бухгалтерском учете и налогообложении предприятий малого бизнеса на 2020 год	51
<i>Лобанова К.Ю., Кузоваткина А.Ю.</i> Формирование финансовых результатов на основе сегментарной внутренней отчетности организации	54
<i>Никитина Е.И.</i> Выявление проблем предприятия при проведении управленческого анализа	58
<i>Пяткина Н.В., Киреева О.В.</i> Актуализация отчетной информации в условиях применения МСФО	61
<i>Учватова Л.И.</i> Концепция сбалансированной системы показателей (ССП) в управлении организации	64
<i>Учватова Л.И.</i> Сбалансированная система показателей, проблемы как инструмента управленческого учета	68

ФИНАНСОВЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

<i>Абелова Л.А.</i> Налоговая безопасность как фактор реализации мер государственной налоговой политики	72
<i>Андропова А.В.</i> Источники формирования и направления использования финансовых ресурсов организации	75
<i>Арянова М.В.</i> Роль местного бюджета в бюджетной системе Российской Федерации и источники его формирования	79
<i>Арянова М.В.</i> Современный статус федерального казначейства как органа государственного финансового контроля	82
<i>Арянова М.В.</i> Формирование межбюджетных отношений в Российской Федерации	86
<i>Банникова А.С.</i> Методы оптимизации структуры капитала организации	89
<i>Банникова А.С.</i> Оценка эффективности управления оборотным капиталом	93
<i>Банникова А.С.</i> Управление структурой капитала организации	97
<i>Долотказин А.Р.</i> Проблемы и недостатки современной системы финансового планирования	100
<i>Долотказин А.Р., Мяжкова М.В.</i> Система бюджетирования финансовой корпорации на современном этапе	104
<i>Долотказин А.Р., Шилкина Т.Е.</i> Совершенствование системы бюджетирования коммерческого предприятия	109
<i>Елистратова Д.В.</i> Совершенствование управления оборотными средствами предприятия	115

<i>Капустина Ю.Ф.</i> Управления финансами акционерного общества	118
<i>Катайкина Н.Н.</i> Разработка платежного календаря в процессе управления задолженностью организации.....	122
<i>Косова А.С.</i> Корпоративное кредитование в современных условиях...	126
<i>Кочеткова А.С.</i> Проблемы обеспечения финансовой устойчивости на предприятии	129
<i>Крестьянова Ю.Б.</i> Оценка ликвидности предприятия (на материалах ОАО «Саранский завод „Резинотехника“»).....	134
<i>Маркин С.А., Мягкова М.В.</i> Анализ источников финансирования ОАО «Саранский завод „Резинотехника“»	137
<i>Маркин С.А., Шилкина Т.Е.</i> Расчет основных показателей структуры капитала на примере ОАО «Саранский завод „Резинотехника“».....	141
<i>Маркова А.А., Сорокина И.Ю.</i> Политика финансирования оборотных средств предприятия	145
<i>Мягкова М.В., Захаркина Р.А.</i> Перспективы применения факторинга для финансирования внешнеэкономических операций	148
<i>Мягкова М.В., Захаркина Р.А.</i> Роль российских банков в финансировании экономического роста	151
<i>Мягкова М.В., Крестьянова Ю.Б.</i> Анализ финансовой устойчивости предприятия ОАО «Саранский завод „Резинотехника“» (ОАО «СЗРТ»).....	155
<i>Пантилейкина Ю.А.</i> Анализ ликвидности общества с ограниченной ответственностью «Саранский полиграфический комбинат».....	158
<i>Сарсынғалиев О.С.</i> Конкурентная среда и инфраструктура рынка банковских услуг	161
<i>Сорокина И.Ю.</i> Методика анализа эффективности использования финансовых ресурсов предприятия	165
<i>Царева Н.И.</i> Формы и методы кредитования организаций (на примере АККСБ «КС БАНК» (ПАО)).....	169
<i>Шилкина Т.Е., Князева О.В.</i> Информационно-аналитическая работа в обеспечении экономической безопасности финансового института.....	172
<i>Шилкина Т.Е., Косова А.С.</i> Показатели анализа кредитного риска в коммерческом банке.....	175
<i>Шилкина Т.Е., Сарсынғалиев О.С.</i> Интернет-банкинг как эффективный инструмент развития российского банковского сектора ...	179

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ВНЕДРЕНИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ**

<i>Акамова Н.В.</i> Доработка информационной системы учета труда и заработной платы	184
---	-----

<i>Голяев С.С.</i> Практико-ориентированное занятие, как метод повышения уровня освояемости изучаемых компетенций	187
<i>Голяева Н.В.</i> К вопросу о современных технологиях конструирования педагогических тестов.....	190
<i>Горячкина Н.В.</i> Практическая направленность преподавания математики.....	193
<i>Немыкина О.И.</i> Информационные технологии как средство повышения эффективности деятельности современного предприятия	197

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

<i>Акимова Е.Н.</i> Тенденции развития АО «Лидер Компаунд» на современном этапе	201
<i>Аитова И.Р., Долганова О.В.</i> Содержание и основные показатели внутренней отчетности	208
<i>Драгунова И.В.</i> Формирование цены на основе метода регрессионного анализа	212
<i>Зотова Е.В.</i> Экономическая безопасность как основа функционирования хозяйствующего субъекта	216
<i>Каргин Ю.И.</i> Основы деятельности государства в современной экономике.....	221
<i>Копейкина М.И.</i> Методические и организационные аспекты бизнес-диагностики эффективности деятельности предприятия	224
<i>Копейкина М.И.</i> Цели, задачи и признаки бизнес-диагностики деятельности предприятия	229
<i>Ляхманова А.А.</i> Исследование оборотных активов предприятия	232
<i>Малясова М.М.</i> Работа с персоналом в условиях конкуренции	235
<i>Маркина Я.Ю.</i> Повышение экономической устойчивости предприятия	238
<i>Плеханова Е.А.</i> Доходы потребительской кооперации Мордовии: состояние и пути увеличения	244
<i>Романова И.В., Волгина И.В.</i> Систематизация подходов к разработке устойчивого развития предприятия	248
<i>Скворцова М.А., Пруцкова Е.В.</i> Факторная модель инвестиционной привле-кательности предприятия	252
<i>Спирина О.А.</i> Анализ финансовых результатов организации как направление повышения эффективности его деятельности	260
<i>Спирина О.А.</i> Доходность организации: состояние и пути увеличения	262

<i>Удельнов А.Н.</i> Оценка финансового потенциала предприятия	266
<i>Хорошева А.В., Поришнова А.А.</i> Торговая политика как инструмент повышения конкурентоспособности продукции предприятия	268

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМЫ, ГИПОТЕЗЫ, ИССЛЕДОВАНИЯ

<i>Еремкина Н.В.</i> Культура речи и средства воздействия в профессиональной коммуникации юриста.....	273
<i>Ершова Е.Н., Павлов Т.С.</i> Актуальные методы конкурентной борьбы коммерческой организации	277
<i>Ершова Е.Н.</i> Нишевая стратегия конкурентного развития коммерческой организации	280
<i>Измалкина Е.О.</i> Стратегическое значение управления эффективностью коммерческой организации.....	285
<i>Имяреков С.М., Манин П.В.</i> Проблемы и особенности управления социально-экономической политикой и качеством жизни населения.....	289
<i>Келейникова С.В.</i> Особенности разработки и реализации стратегии организации.....	294
<i>Келейникова С.В., Беспалова Н.С.</i> Оптимизация структуры управления организацией	298
<i>Копылова Е.В.</i> Креативный менеджмент как фактор конкурентоспособности.....	301
<i>Копылова Е.В., Кузьмина О.Г.</i> Управление адаптацией персонала в организации.....	304
<i>Кузнецова Е.Г., Шилкин С.С.</i> Система стратегического управления персоналом организации.....	307
<i>Кукушкина Е.А., Самосудова Л.В.</i> Перевод как межкультурная коммуникация	313
<i>Лепкина В.К., Савлук А.В.</i> Современные тенденции в пищевых технологиях по развитию специализированного питания.....	316
<i>Николаев А.А.</i> Роль и значение социально-психологических методов управления в повышении эффективности деятельности предприятия	319
<i>Новокупецва А.А.</i> Стратегические альтернативы коммерческих организаций: выбор наиболее оптимальной	322
<i>Орлова Д.В.</i> Роль финансового планирования в системе управления коммерческой организацией.....	326
<i>Павлов Т.С., Одинокоев А.С.</i> Эффективность управленческих решений коммерческих организаций	329
<i>Романов Г.Е.</i> К вопросу о полноценности эллиптических предложений	332

<i>Солдаткина С.М.</i> Карьерные стратегии: работа в большой, или маленькой организации?.....	335
<i>Столяров С.Г.</i> Влияние информационных технологий на автоматизацию технологических процессов и управление бизнесом	340
<i>Столяров С.Г.</i> Роль информационных технологий в бизнесе	344
<i>Сураева Е.Н., Одинокоев А.С.</i> Взаимосвязь стратегии и системы мотивирования персонала в коммерческой организации	347
<i>Сураева Е.Н.</i> Как мотивировать сотрудников к работе	352
<i>Хайров Р.Р., Неськина А.И.</i> Исследование основных этапов формирования сбытовой стратегии предприятия	356
<i>Хайров Р.Р., Кондрашкина И.И.</i> Ориентиры профессионального кооперативного образования.....	360
<i>Манин П.В., Кошкин К.Р.</i> Принципы выбора стратегии предприятия	365
<i>Черниченкина А.С.</i> Процесс обучения персонала в организации	368
<i>Samosudova L.V., Kukushkina Ye.A.</i> New approaches in the english language teaching of nonlinguistic students	371

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В РАЗВИВАЮЩЕМСЯ МИРЕ

<i>Извеков К.В., Извеков В.В.</i> Индивидуальный подход к спортсменам в процессе тренировочной подготовки	375
<i>Муратова И.В.</i> Влияние занятий велосипедным спортом (BMX) на морфофункциональное состояние студентов не физкультурных вузов	379

Научное издание

**«ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СИСТЕМ»**

**Материалы Национальной
научно-практической конференции
(Саранск, 20 ноября 2019 г.)**

Публикуется в авторской редакции

Редактор переводов *Л.В. Самосудова*
Компьютерная верстка *Л.Н. Чебаковой*

Подписано в печать 26.11.19. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 22,55. Тираж 500 экз. Заказ .

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
Саранский кооперативный институт (филиал).
430027, г. Саранск, ул. Транспортная, 17.

Отпечатано с оригинал-макета заказчика
в типографии ООО «Принт-Издат».
430011, г. Саранск, ул. Васенко, 17.